

Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



SOMMAIRE

	Page
LES FAITS SAILLANTS DE L'ASSURANCE EN 1967, par Gérard Parizeau	89
FINANCIAL PANORAMA : SUMMER 1968, by Douglas H. Fullerton	100
LA COMMISSION ROYALE D'ENQUÊTE SUR LA FISCALITÉ, par H. Marcel Caron, C.A.	107
LE RAPPORT CARTER ET L'ASSURANCE, par G.P.	114
L'AVENIR DU COURTIER D'ASSURANCES AU CANADA, par Jean Dalpé	137
POUR UNE ANALYSE PLUS ÉTENDUE DES SINIS- TRES-INCENDIE, par J.H.	146
FAITS D'ACTUALITÉ, par J.D. Le béton ne brûle pas. Fusion de l'A.C.I.F. et du B.A.C.. Le marché des obligations.	149
CHRONIQUE DE DOCUMENTATION, par G. P. ...	152



1782 - 1968

Depuis 186 ans

**PHOENIX ASSURANCE COMPANY, LIMITED
OF LONDON**

jouit de la confiance du public et se spécialise
dans toutes les classes d'assurances.

Succursale du Québec: 1, place Ville-Marie, Montréal
Directeur: A. G. SMALL

Directeur adjoint
C. DESJARDINS

La Compagnie fait affaires au Canada depuis 164 ans
1804 - 1968

*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, RUE JEAN-TALON OUEST
MONTRÉAL (9^e)**

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, secrétaire
de la rédaction

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

89

36^e année

Montréal, Juillet 1968

N^o 2

Les faits saillants de l'assurance en 1967

par

GÉRARD PARIZEAU

Comment le dernier exercice s'est-il comporté dans le domaine des assurances autres que vie ? Bien, dans l'ensemble, puisqu'il a donné des bénéfices techniques de l'ordre de 53 millions de dollars, contre 20 millions en 1966 et un bien modeste excédent de 3 millions l'année précédente.¹ En somme, l'on a récolté en 1967 ce que l'on avait semé en 1964, en 1965 et en 1966.

L'assurance est une bien curieuse chose au Canada. Elle va d'un extrême à l'autre suivant les circonstances, avec un décalage plus ou moins grand et suivant l'optimisme ou le pessimisme de ses tarificateurs — ses producteurs devrait-on dire, car ce sont eux qui l'emportent en définitive. J'ai sous les yeux un bien curieux graphique qui illustre les mouvements cycliques du marché de six ans en six ans, ou presque. Depuis

¹ Ces chiffres de "Canadian Insurance" comprennent les résultats des assurances relevant aussi bien du contrôle fédéral que provincial, Lloyd's inclus.

1957, on y constate successivement trois années de vaches maigres et trois de vaches grasses, suivant la vieille expression venue d'Égypte par le truchement de la Bible. La seule différence, c'est que le grenier du Nil passait en dix ans d'une extrême abondance à la famine la plus pénible. Dans l'assurance, le cycle est moins long, la courbe remonte plus vite, mais s'infléchit non moins profondément suivant la marche des tarifs. À des taux décroissants correspondent dans les trois ans des déficits croissants. À la faveur d'une série de coups de frein dans la sélection et de hausses généralisées des tarifs, la courbe se redresse avec à peu près la même précision qu'elle avait fléchi, à la suite de coupes irréfléchies. Ainsi, d'un déficit de 69 millions en 1957, on passe à un profit technique de 50 millions en 1961 (trois ans après). En 1962, on boucle parce qu'on a réduit les tarifs; l'année suivante on perd 79 millions. Puis, comme les tarifs sont augmentés en 1964, on gagne en 1965 trois millions, puis 20 millions, puis 53 millions en 1967. En somme, les résultats sont bons, médiocres ou mauvais, suivant les manipulations de tarifs qu'ont expliquées dans le passé une concurrence aveugle et quelques initiatives un peu irréfléchies comme le fonds de garantie. Il y a de bonnes raisons de croire que la leçon a porté et que les cycles ne se produiront plus avec la même régularité. Il faut compter, en particulier, avec l'influence accrue des sociétés canadiennes et de leurs dirigeants, ainsi que sur le Bureau des Assureurs du Canada.

Quant à la production, elle a continué d'augmenter à grande allure. En effet, depuis cinq ans, les primes globales ont passé d'un milliard soixante-dix millions en 1963 à un milliard sept cent soixante-douze millions en 1967; soit une hausse de quelque 70 pour cent.¹ Fort heureusement, pendant

¹ "Canadian Insurance", avril 1968, page 13. Ces chiffres comprennent: a) à la fois les assureurs relevant du contrôle fédéral et des services provinciaux; b) l'assurance incendie, accidents, responsabilité et l'assurance maritime.

les années de déficit technique, les bénéfices financiers ont permis de combler des trous béants. Mais cela est une autre histoire sur laquelle je reviendrai un peu plus loin.

En attendant, examinons les résultats de 1967 un peu plus en détail, avec les statistiques de "Canadian Insurance" qui viennent de paraître:

Genre d'assurance	Primes acquises (nettes) ¹	Augmentation en %, de 1966	Rapport des sinistres aux primes
Automobile	732,000,000	14.7	65.02 ²
Biens	416,000,000	8.9	57.04
Accident et Maladie	373,000,000	11.0	76.14
Responsabilité	78,000,000	9.8	60.05

91

Il ressort de ces chiffres:

- a) que depuis cinq ans, les primes continuent d'augmenter à l'allure de 9 à 15 pour cent par an, selon le cas. Par ailleurs, le rapport des sinistres aux primes a diminué sensiblement pour l'assurance des biens et, dans une moindre mesure, pour l'assurance automobile. Pour l'assurance accidents et maladie, la production a augmenté, comme pour les assurances de responsabilité, mais le rapport des sinistres aux primes reste élevé.

Il est assez intéressant de constater que, malgré la concurrence de l'État, les assurances accidents et maladie ont repris leur essor. Cela provient du fait, je crois, que le gouvernement n'offre généralement que des solutions partielles. À moins qu'elle n'en soit empêchée par la loi, l'initiative privée parvient presque toujours à reprendre le terrain perdu par un nouvel effort de production, en travaillant au-dessus des indemnités prévues par l'État.

¹ "Canadian Insurance", avril 1968, page 20.

² Même source. Il sera intéressant de poursuivre l'analyse de ces chiffres dès que nous aurons les résultats automobile de la province de Québec. Il ne semble pas que ceux des compagnies québécoises soient aussi bons, soit isolément, soit dans l'ensemble.

- b) que les bénéfiques techniques proviennent surtout de l'assurance des biens, où le rapport des sinistres aux primes est bas et de l'assurance automobile, dont les frais d'administration sont moins élevés, avec un taux de commission moindre; ce qui laisse une part plus élevée de la prime pour faire face à la hausse régulière des sinistres et des frais de règlement. Il faut signaler à ce sujet que si, en cinq ans de 1963 à 1967, les primes d'assurance ont presque doublé, les sinistres et les frais de règlement ont augmenté de plus de 58 pour cent. En somme, on ne s'en tire qu'avec une production accélérée et des tarifs croissants. Chose curieuse à constater, si le nombre des sinistres a tendance à diminuer, leur coût augmente d'année en année.¹

Si les résultats techniques s'améliorent, la situation générale du marché monétaire crée des problèmes financiers de grande envergure. Le rendement des placements est très haut. À cause de cela, le portefeuille est une source de revenus considérables; les taux d'intérêt à court terme dépassent, en effet, sept pour cent; à long terme, ils s'étagent de sept à huit pour cent pour les obligations de première qualité et atteignent jusqu'à neuf pour cent et davantage pour les prêts hypothécaires. Le marché canadien n'a pas connu un prix de l'argent aussi élevé depuis une époque lointaine. Aussi, les bénéfiques financiers sont-ils très élevés.

Le problème a, cependant, un autre aspect très différent. Ce que les assureurs gagnent en rendement, ils le perdent en valeur immédiate de portefeuille. D'une part, la cote en Bourse est extrêmement basse. N'y a-t-il pas des titres, parmi les plus intéressants, qui ont perdu jusqu'à soixante pour cent de

¹ Ainsi la fréquence diminue de 10, en 1963, à 8.7, en 1966-67, par cent voitures, dans le cas des automobiles de promenade au Canada. Par contre, le coût par sinistre passe de \$438 à \$582 pendant la même période. Source: "Automobile experience: 1964 to June 1967".

leur valeur depuis 1965 ? Le cours des obligations à long terme correspond au rendement moyen. Aussi est-il très bas. Il fallait s'en douter, disent les prophètes de la vingt-cinquième heure.

Face aux contrôles de l'État, on se trouve devant une situation paradoxale provenant d'attitudes différentes: a) selon qu'il s'agit d'assurance sur la vie et d'assurance autre que vie; b) du contrôle fédéral et des contrôles provinciaux. Dans le premier cas, pour les sociétés canadiennes, on accepte la valeur amortie des fonds d'État et des municipalités canadiennes pour l'assurance vie, tandis qu'on impose la valeur du marché à la fin de novembre à l'assurance autre que vie. Dans le second cas, le contrôle provincial — dans Québec tout au moins — accepte la valeur amortie pour l'ensemble des affaires. Comme à Ottawa, on considère différemment l'assurance sur la vie et l'assurance autre que vie (en tenant compte de la durée moyenne des opérations), on peut se trouver devant une société dont le portefeuille est évalué selon deux normes, suivant que ses titres garantissent des assurances vie ou autres que vie.

93

Cette notion de valeur souligne l'importance des réserves en assurance. Cela m'amène à quelques réflexions sur le rapport Carter et à certains commentaires que l'on y fait sur la question des réserves, en particulier.

En dehors des provisions pour le règlement des sinistres ou pour garantir les primes non acquises, les compagnies d'assurance doivent constituer de fortes réserves si elles veulent résister aux coups que le mauvais sort leur assène périodiquement. Ces réserves prennent des noms divers, mais en dehors de la prime initiale sur le capital souscrit et payé, elles proviennent toutes d'une accumulation de bénéfiques, une fois payé l'impôt sur le revenu. C'est, en somme, l'équivalent

de l'autofinancement dans les entreprises industrielles ou financières.

94 L'attitude des services canadiens de l'impôt sur le revenu a pris jusqu'ici des aspects divers. Pour protéger l'entreprise canadienne d'assurance sur la vie, on a décidé qu'un bénéficiaire n'est taxable que dans la mesure où il est passé au compte des actionnaires. Par contre, on se refuse à accorder le même avantage aux sociétés canadiennes d'assurance autre que vie. Et, cependant, elles en auraient bien besoin pour faire face aux mastodontes américains ou britanniques qui ont les moyens financiers de tenir le coup pendant les périodes de vaches maigres dont il a été question précédemment. On peut aller plus loin et imaginer que, théoriquement, elles ont les moyens financiers voulus pour diminuer les tarifs au point de faire sauter certaines sociétés canadiennes insuffisamment fortes, quitte à augmenter les tarifs dès que le jeu devient trop coûteux. L'ont-elles fait dans le passé puisque ce sont elles qui exercent l'influence dominante là où l'on détermine les tarifs ? Je ne le pense pas, mais elles en avaient les moyens. Les autres sont très exposées puisque, en somme, un bon nombre de sociétés canadiennes ne peuvent tenir le coup que dans la mesure où les sociétés étrangères ne trouvent pas trop coûteux ou dangereux d'en entraîner la disparition.

Chose assez étonnante, les sociétés étrangères sont taxées différemment des canadiennes pour l'impôt sur le revenu. C'est ainsi que si on impose leurs bénéficiaires techniques, on ne le fait pas pour leurs revenus financiers. Par contre, la société canadienne est taxée sous le double poste, ce qui l'empêche de constituer pleinement, en périodes fastes, les réserves dont elle aura besoin durant les moments difficiles.

Quand on examine la question d'un peu près, on se rend compte que les compagnies étrangères sont avantagées par la politique de taxation puisqu'elles évitent une part importante

du fardeau de la taxe; ce qui est bien difficile à justifier, même si elles doivent constituer des réserves plus importantes auprès du contrôle fédéral.

Dans le rapport Carter, on suggère un traitement identique pour les deux groupes. Les assureurs canadiens sont d'accord, mais ils insistent sur le fait qu'on doive leur accorder le privilège déjà consenti aux assureurs-vie de ne payer l'impôt que sur les sommes passées au compte des actionnaires, si l'on veut qu'ils puissent résister aux crises cycliques. À l'industrie manufacturière canadienne, on accorde des barrières douanières pour la protéger contre l'étranger. En parlant du même point de vue, on devrait accorder aux assureurs indigènes un traitement privilégié du point de vue de l'impôt sur le revenu. Il n'en coûterait pas grand-chose à l'État puisque celui-ci taxerait au plein taux les sommes accumulées dès qu'elles passeraient au surplus, c'est-à-dire au compte des actionnaires. Il ne s'agirait que de remettre le paiement de la taxe au moment où l'actionnaire bénéficierait directement des sommes accumulées.

95

Si on ne le fait pas, qu'on se résigne

- a) à ce que seulement 26 pour cent des affaires autres que vie soient traitées par des sociétés appartenant à des Canadiens;
- b) à ce qu'en période de crise, quelques sociétés d'assurance disparaissent ou passent entre des mains étrangères, alors qu'il aurait été possible de les consolider au bon moment par un simple jeu d'impôt, auquel on s'est déjà prêté dans d'autres domaines.



Il est une dernière question dont j'aimerais parler ici: le remplacement des risques assignés en assurance automobile par la réassurance obligatoire des risques au-dessus de la

normale. Auparavant, chaque assureur était laissé libre d'accepter ou de refuser les cas les plus dangereux. Le Bureau des risques assignés distribuait entre les assureurs les cas que ceux-ci ne voulaient pas accepter d'eux-mêmes: taxis, moins de 25 ans, chauffeurs imprudents, maladroits, croulants, c'est-à-dire les plus de 65 ans, etc. L'impatience ou la mauvaise humeur d'un ministre à la veille d'une élection, a complètement changé les choses d'aspect. Il n'existe plus de risques assignés; il n'y a que des risques médiocres ou mauvais que l'assureur doit accepter, avec l'entente qu'on le réassure automatiquement à 85 pour cent ou à cent pour cent selon le cas, en ne lui laissant que sa part proportionnelle du risque total. Ainsi, l'assureur garde 15% plus sa part proportionnelle pour les risques médiocres et, cette dernière seulement, pour les mauvais. Théoriquement, il y a là une solution sinon idéale, du moins intéressante d'un problème véritable. Le moins de 25 ans et le plus de 65 ans ne sont de mauvais risques que s'ils le veulent bien, comme l'ivrogne au volant de sa voiture, comme celui qui brûle un feu rouge, qui dépasse la double ligne blanche dans une courbe ou dans une pente, qui conduit à une vitesse folle dans l'euphorie des paradis artificiels ou par simple goût de l'aventure. Ceux-là méritent peut-être de continuer à être assurés, mais ils doivent payer leur part des frais accrus. On leur limite l'assurance à \$100,000 ou à \$35,000 selon le cas, pour les dommages aux tiers. Par ailleurs, ils déterminent eux-mêmes par leur comportement, la surprime qu'on exige d'eux.

Dans quelle mesure le nouveau mode d'assurance donnera-t-il de bons résultats? L'avenir le dira, mais d'ores et déjà, on peut prévoir quelques conditions de bon fonctionnement:

1) La tentation est forte de passer à la réassurance obligatoire ou "Facility" comme on dit, tout ce qu'on ne désire

pas garder parce que le risque est mauvais en soi ou parce qu'il appartient à un groupe dont on ne veut pas. On se débarrasse ainsi, aux frais de tout le monde, de classes auxquelles on ne tient pas, mais qu'il peut être intéressant d'accepter pour ne pas éloigner un courtier ou pour le rendre le plus favorable possible à sa compagnie. Cela n'est pas très bon pour tout le monde. Par ailleurs, le courtier ne doit pas passer tous ses mauvais risques à un même assureur. S'il le fait, ce ne sera pas long avant que son dossier soit lourdement chargé. Dans son intérêt, il doit essayer de les distribuer entre tous les assureurs avec qui il traite. Dans son intérêt, l'assureur lui-même ne doit pas tout accepter ce qu'on lui offre, car ses résultats définitifs en souffriront, même s'il peut répartir ses mauvais risques au maximum.

97

2) Les surprimes devraient être uniformes. Je pense, en particulier, aux automobilistes qui ont encouru des sanctions pénales. Si les assureurs doivent avoir un tarif suffisant pour leurs besoins, il ne faut pas qu'on les laisse demander des surprimes qui équivalent au refus d'assurer qu'on a si souvent reproché à l'assureur dans le passé. Il s'agirait, en somme, d'éviter qu'individuellement les assureurs ne puissent attirer ou repousser les affaires et les intermédiaires par un jeu de surprimes trop faibles ou excessives suivant le cas.

3) Pour bien fonctionner, l'organisme a besoin d'une mécanisation très poussée d'une part et, de l'autre, de la plus entière et rapide collaboration des assureurs, tant pour l'inscription et la répartition des primes que pour les sinistres, sur le double plan des réserves et des règlements. Il faut, en effet, que le Bureau puisse rapidement communiquer à ses adhérents le coût des sinistres et de son fonctionnement. Sinon, ce sera une autre cause de déséquilibre dont les assureurs ne pourront mesurer l'exacte portée que dans deux ou trois ans. Si l'on

n'y veille, on refera l'expérience coûteuse du fonds de garantie, en 1966.

98 4) Le tarif des mauvais risques doit exprimer la probabilité de sinistres. Qu'en se rendant compte, par exemple, de l'insuffisance des primes dans le cas des risques assignés, on n'ait rien trouvé de mieux que de diminuer la pénalité, imposée dans certains cas, me paraît difficile à expliquer. On craint d'augmenter les tarifs pour des raisons strictement politiques ? On a raison pour les risques normaux, mais pas pour les mauvais risques. Si on donne au public l'explication voulue, franchement, sans avoir recours à des trucs publicitaires cousus de fil blanc, comme on l'a fait trop souvent dans le passé, je ne pense pas qu'il y ait quelque chose à craindre des autorités gouvernementales. Par contre, s'il faut hausser tout le tarif automobile parce qu'on ne demande pas assez pour les mauvais risques, on est sûr d'entendre des protestations difficiles à écarter. Par ailleurs, si on n'augmente pas suffisamment le tarif dans la province de Québec parce que les assureurs qui le déterminent assurent dans tout le Canada et ainsi ont d'excellents résultats moyens, on commet une erreur dont tout le monde pâtira un jour ou l'autre: à commencer par les assureurs traitant à peu près uniquement dans la province de Québec et dont les affaires consistent surtout d'assurance automobile.

5) La réassurance a dû évidemment tenir compte de cette nouvelle initiative du marché canadien. Dans le cas des quote-parts, les réassureurs suivront la fortune des cédantes, à savoir que toutes les opérations touchant la "Facility", tant en cession qu'en acceptation, seront faites pour le compte commun de la cédante et de ses réassureurs. Quant aux excédents de sinistres, certaines cédantes ont préféré exclure tous les risques cédés à la "Facility" tandis que d'autres protègent leur conservation. Il est évidemment difficile de

prévoir les conséquences pour les réassureurs en quote-part; toutefois, si on se rappelle que le pourcentage de sinistres pour les risques assignés a été de 95% au Québec au cours des cinq dernières années, on peut espérer que cette nouvelle initiative devrait améliorer la situation, puisqu'elle est sous le contrôle absolu des assureurs. Elle devrait aussi avoir une répercussion favorable sur les excédents de sinistres puisqu'on élimine ainsi des traités nombre de risques indésirables que les cédantes étaient jusqu'ici obligées d'assumer, lorsqu'ils provenaient du plan d'assignation. 99

La "Facility" est une mesure saine. Peut-être est-elle la solution des problèmes d'assurance qui impliquent un risque de catastrophe comme, par exemple, les dommages causés par les émeutes aux États-Unis. Ce serait aussi une solution pour les dommages d'inondation, de tremblement de terre et de risque de guerre. On y retrouve, en somme, l'idée de l'assurance à l'état pur, c'est-à-dire la répartition du risque entre le plus grand nombre pour en mieux atténuer les effets individuels.

Il faudra déterminer éventuellement les effets immédiats, aussi bien que les conditions de fonctionnement de la nouvelle pratique. C'est à l'usage qu'on pourra en juger les résultats et les défauts. Il faudra remettre à l'année prochaine le soin de porter un jugement d'une valeur quelconque.

Financial panorama: summer 1968

by

DOUGLAS H. FULLERTON

100

M. Fullerton nous donne aujourd'hui sa dernière chronique trimestrielle. Nous le regrettons vivement, car il a été un collaborateur fidèle et intéressant, à une époque où le marché financier était particulièrement difficile à analyser. Nous voulons lui dire ici combien nous avons apprécié sa collaboration. A.

This will be my last Financial Panorama, and instead of the usual analysis of the impact of current events on Capital markets, I propose to take a longer term and somewhat more personal look at trends in those markets, and where they appear to be leading. I will concentrate in particular on the rising threat to our existing financial system that is being posed by the current inflationary situation.

Perhaps the best perspective on this can be obtained by examining the recent state of the market for long term bonds. For most of the past fifteen months bond prices have been declining, and yields have reached an all-time high. Top grade corporate issues are on an 8% basis, the best provincial bonds yield only slightly less, and most Canadian issues are well above 7%. This trend has been paralleled in the U.S., so that if anything there has been a narrowing of the yield differential between comparable bond issues in the two countries. Late in May, in fact, a relatively small Government of Canada issue, \$100 million (U.S.) twenty year bonds, required a rate of close to 7% to attract U.S. buyers.

The question which has been giving bond dealers nightmares for some time is whether the market for long term

bonds can ever recover from the sustained battering it has recently taken. The optimists look to past cyclic movements in interest rates, and suggest that when pressures on the economy ease, rates will fall and some confidence in the long term bond as an investment instrument will be restored. The pessimists — and their numbers have been rising steadily — are beginning to believe that our society faces a set of new conditions that will keep interest rates high, and may push them even higher, in future.

I regret that I must place myself squarely in the pessimist's camp. My progression to this state of mind might be of interest to some readers. I became actively involved in the management of bond portfolios in 1957, and in 1961-62 wrote a book, "The Bond Market in Canada". Among other things, this book emphasized the profits to be made from active bond trading and from exploiting the fluctuations in bond prices as interest rates moved up and down.

Several years ago, however, I began to come reluctantly to the conclusion that the days of the bond market were numbered. A little over a year ago, in fact, I spoke to some investment dealers on the topic "The Dying Market for Long Term Bonds". Finally, this April, I left the business — which is one of the reasons why I will not be continuing to write this column!

What is the thrust of my argument? Essentially it is that investors have realized that inflation has become a permanent part of our way of life, and that anyone who invests for the long pull in bonds or similar instruments can only lose money. What is more, he can lose it in a variety of ways, as someone who in 1958 bought a Conversion Loan $4\frac{1}{2}\%$ bond of 1983 at 100 can readily testify. As interest rates rose, the price of the bond fell, and the end-of-May

value of the $4\frac{1}{2}$'s of 1983 was only 76 — with a purchasing power, moreover, equal to only 60 of his original 1958 dollars. His $4\frac{1}{2}\%$ return on cost does not even compensate him for the increase in prices over the past year — particularly if he had to pay income tax on the coupons.

102 Is it any wonder that buyers are demanding increasingly higher rates to compensate them for the risks of continuing erosion of their capital? And yet even with these higher rates, many groups of buyers are deserting bonds as an investment, and swinging over to common stocks, property, or other forms of equity. The extent of this swing has been somewhat concealed this past year or two by the very rapid growth in pension funds, notably the public Canada and Quebec Pension Plans. These funds have absorbed a large volume of new bond issues, and have masked the extent of the decline in interest in bonds by individuals and the traditional institutional buyers. (One might add that the CPP and QPP are compulsory, and their receipts are more like taxes than savings; their bond buying serves to provide funds to the provinces in the same way as taxes — although the provinces must pay interest.)

Among other factors which have prevented bond prices from falling even farther is that many bond buyers are still disciples of the cyclical school. At each new level of rates some buying appears from those believing that prices have reached bottom, and that they will soon turn up and provide an opportunity for capital gain. Adherents of this approach have diminished sensibly in number this past few months, however, and are tending to look elsewhere for their capital gains.

We in Canada have also been lucky because of our easy access to the U.S. markets. Even if U.S. rates are nearly

as high as our own, there are at least buyers to be found in that country. Canadian issues qualify for many state and municipal pension funds, and since most of these funds still operate under fairly restrictive, if archaic, rules (most of the money must be in *safe* investments, such as bonds!), the aggregate of money for bond investment continues to be relatively large. In fact were it not for these U.S. buyers this past six months, most of our government and corporate borrowers would have had to do without. The Canadian bond market could not possibly have met the needs — at any interest rate — forcing Canadian government and businesses into a policy of severe retrenchment.

103

It will be argued by the optimists that this is a short run view. They say that cyclical forces will soon reassert themselves, the pressures on our resources will ease, and interest rates will decline. Current high interest rates, moreover, will tend to restrain the inflationary forces, reducing private investment and government deficit financing. They cite the effect of the Vietnam war on the U.S. economy, and believe that when it ends the pressure on the U.S. capital market will ease, and this in turn will bring interest rates down in Canada.

These are plausible arguments, but let us examine first the claim that present "high" interest rates will slow expenditures. Interest rates are certainly high by the standards of the past four or five decades, but in North America at least this period has been largely one of price stability; except for the brief surge after World War II, the rate of annual increase in consumer prices, until 1966, seldom reached two percent. This long term pattern conditioned investors to think in terms of a "normal" rate of interest. Between the mid-thirties and 1950, in fact, the *normal* rate on long term Canada bonds was 3%; the absurdity of this only became clear when the Bank of Canada stopped supporting the market in the

early post-war years. The conversion Loan of 1958 established a new level of $4\frac{1}{2}\%$ percent, but this soon changed to a 5 to $5\frac{1}{2}\%$ range as bond prices receded.

104 Yet is 8% today in fact any higher than $4\frac{1}{2}\%$ ten years ago? If one pays taxes, it is not likely to be. At say a marginal income tax rate of 35%, an investor today receives a net return of just over 5%, barely enough to compensate him for the erosion in the value of money. An investor in 1958 would have received 3% net — considerably more than the rise in prices in that year. Are interest rates today *really* that high?

The big question, of course, is whether we can expect this annual 4 to 5% rate of price increase to be reduced. If one discounts the restraining effect of interest rates on capital expenditures — and there is plenty of evidence to suggest that borrowers are growing increasingly aware that inflation reduces the burden of their debt, and are willing to pay almost any interest rate to get their money — then what will slow the upward movement of prices? Ending the Vietnam war would have some short term stabilizing effects, but there seem to be enough other problems facing the United States, including its own internal struggle against poverty, that any appreciable shrinkage in U.S. government expenditures is most unlikely.

The basic problem remains, and it is not a problem peculiar to North America. Prices are going up because incomes are rising faster than productivity. These wages pressures are partly due to the “revolution of rising expectations”. People have become conditioned to expect that their incomes will go up annually by 8, 10 or 12%. This contributes to rising prices, particularly of services, and in turn strengthens the demands for further wages increases. Moreover, workers are

better organized to obtain what they want; the more complex and interdependent our industrial society becomes, the greater the impact of a strike. And with so many formerly unorganized segments of our society now unionized, such as clerical workers, postal employees, and garbage collectors, the collective power of labour has been greatly multiplied.

Is there anything that can change this pattern? Are we condemned indefinitely to inflation of 4, 5, 6 percent, and more, annually? Neither government officials or economists seem to have much to offer by way of help. As for me, I can see no light at the end of the tunnel. In theory, inflation can be stopped, but none of the usual methods suggested appear either workable or saleable to the public — at least in the near future. 105

Voluntary restraint? In an economy dominated by power groups, is it reasonable to expect one group, labour, to renounce their power base? Not bloody likely, as Eliza would say. Voluntary controls and moral persuasion? Again, too little and too late; the time for this approach was two years ago. Mandatory control on prices and wages? Maybe, but is any group in the economy yet ready for this? I doubt it, although events may force it. But when one considers that such controls have proved only partially effective in wartime, what are their chances in a peacetime economy?

Would a complete breakdown of our system, induced by excessive inflation, lead to stable prices? This "per ardua ad astra" approach is certainly a possibility, but what a terrible solution it would be in terms of the resulting unemployment, dislocation and distress — quite apart from its obvious effect on the capital market. Yet the Germans experienced two such crises in the past fifty years — and this may explain why they have been more successful than most

countries in keeping inflation within bounds in recent years. We North Americans have never gone through a real inflationary meat grinder.

106 If this pessimistic view is the correct one — and each reader can take his own stand on this question — what will happen to the capital market as we know it? One can only guess, but a clear product will be the demise of the long term bond as an investment instrument. Money will still be loaned and borrowed, but for much shorter terms and at high rates; special devices such as tax-exemption, warrants and stock may be required as an additional bonus to attract the buyers. Insurance as a form of saving will survive only if it provides some protection against inflation, possibly through such innovations as the variable annuity. Mortgages will have very high rates or involve giving the lender a piece of the equity.

None of these institutional trends is particularly earth-shattering, and indeed all are observable in some degree today. Our capital market is an adaptable organism, and will survive, although the institutions in it were designed to work in a world of relative economic freedom and stable prices. But the process of adaptation will be difficult for many of the institutions, and change rather than stability will be the order of the day.

La Commission Royale d'Enquête sur la Fiscalité¹

par

H. MARCEL CARON, C.A.

À titre de président de l'Association canadienne d'études fiscales, M. H. Marcel Caron, a écrit pour the Canadian Banker un article qui est à la fois une entrée en matière et une conclusion au travail extrêmement élaboré de la Commission Carter. Avec sa permission, nous présentons cet article à nos lecteurs, avec d'autres textes où l'on a étudié plus particulièrement le sujet qui nous intéresse: le régime de l'impôt sur le revenu et l'assurance. Nous avons pensé que le lecteur serait davantage mis en présence du Rapport Carter avec les notes de M. Caron. Nous le remercions de nous avoir permis de les utiliser. A.

107

La Commission Carter a maintenant déposé son rapport. Les recommandations qu'elle y formule sont si nombreuses et si complexes que l'homme d'affaires se perd en conjectures. La mise en application du rapport rendrait caduque toute planification financière, fiscale et familiale qu'on aurait pu faire avant ce jour. La période de transition qu'imposerait l'application d'un tel rapport serait très pénible pour les fonctionnaires, les contribuables et les conseillers fiscaux. Le ministre des Finances dans son discours du budget du 1er juin 1967 faisait état de ces problèmes d'adaptation en déclarant "Nous le considérons comme un rapport réfléchi, radical et stimulant, mais qui fourmille de problèmes tant techniques qu'administratifs, pour ne rien dire des problèmes politiques".

¹ Reproduit avec l'autorisation de l'auteur qui a écrit cet article pour le numéro d'automne 1967 de "The Canadian Banker".

Les objectifs

Qu'est-ce donc que ce rapport Carter ? Pour le comprendre, l'on doit connaître les objectifs que la Commission a considérés comme les plus importants.

108 La Commission a cherché un régime fiscal qui favoriserait l'équité, l'accroissement de la production, le plein emploi sans inflation, une société libre et enfin une fédération forte et indépendante. D'abord et avant tout, la Commission s'est attachée à la règle de l'équité, avec une rigueur logique très poussée, pour formuler sa politique générale.

Un autre grand principe qu'elle a invoqué est celui de la neutralité. La Commission croit qu'un bon système fiscal doit donner libre cours aux forces économiques du marché. Ainsi, elle présume que ses recommandations n'influeraient pas sur l'usage des capitaux, l'emploi de la main-d'œuvre et le développement des richesses naturelles. À son avis, l'économie serait autant ou plus productive sans dirigisme fiscal d'aucune nature. Ce faisant, la Commission doit nécessairement laisser de côté l'aspect humain des problèmes et briser avec la tradition, le système que nous avons partagé.

Le rapport tient compte de la faculté contributive des contribuables, mais en limitant l'effet par l'établissement de taux maximums. Jusqu'à quel point peut-on appliquer ce principe sans affecter l'initiative des entrepreneurs et l'esprit d'épargne des contribuables ? En fait, la question-clé demeure toujours : quel est le système fiscal qui permet de créer la plus grande productivité dans une économie particulière afin que sa population obtienne le maximum de bien-être économique et social ? La réponse à cette question n'est pas facile puisque tous les systèmes fiscaux du monde évoluent afin d'atteindre cet objectif.

Les principales recommandations

Quelles sont donc les recommandations du rapport ? On peut les résumer en quatre principales :

- a) L'établissement d'une base compréhensive d'imposition qui inclut dans le revenu imposable toute augmentation du pouvoir économique de l'individu,
- b) l'intégration de l'impôt personnel et de l'impôt des sociétés,
- c) la constitution d'une unité familiale pour fin de déclaration du revenu et pour fin de transmission des biens,
- d) un nouveau partage des pouvoirs fiscaux entre les gouvernements du pays.

109

Pour adapter ces quatre principales recommandations et permettre au système de fonctionner, on doit nécessairement y greffer une foule d'autres.

Ainsi, on doit inclure les gains de capital dans l'assiette de l'impôt sur le revenu et prévoir la déduction des pertes de capital. Si l'on intègre les impôts des particuliers et des sociétés, on doit traiter de façon spéciale les dividendes d'entreprises opérant à l'étranger. Si l'on taxe les gains de capital à des taux élevés et si l'on considère l'unité familiale comme agent dans la transmission des biens, on doit prévoir des taux d'imposition maximums, des modes d'étalement des revenus et d'autres modes d'assouplissement du régime. De plus, si l'on établit des taux maximums, il faut considérer de nouvelles sources de taxation pour équilibrer le budget; l'on taxe alors les caisses populaires, les coopératives, les banques, les compagnies d'assurance, on supprime les stimulants fiscaux, etc. Enfin, tout en redistribuant l'assiette fiscale entre le gouvernement central et les provinces, on se doit de faire conserver au premier certains impôts en totalité et par ailleurs

lui en faire céder d'autres. On croit qu'ainsi les leviers de croissance économique seront concentrés dans une fédération qu'on veut forte, tout en assurant les parties de cette fédération de suffisamment de revenus pour leur permettre de remplir leur rôle.

La mise en vigueur

110 Le rapport Carter présente le plan d'une nouvelle structure fiscale; pourrait-on espérer la mettre en place intégralement dans une seule et même opération ? Peut-on se permettre le luxe de laisser dans l'incertitude les contribuables qui veulent planifier leurs affaires ? Il ne semble pas qu'on puisse se permettre de changer d'un seul coup tout un système. Il faut plutôt tendre vers de nouveaux objectifs et s'y adapter graduellement. La population d'ailleurs résiste toujours à des changements brusques; il faut la conditionner, l'adapter à une nouvelle philosophie. Seul le temps permet une transition sans heurt. En pratique, on peut se demander quel peut être le rythme de mise en vigueur d'une nouvelle structure fiscale, mais par ailleurs, il n'y a pas de doute que plusieurs recommandations du rapport Carter seront adoptées très prochainement.

Notre système n'est pas sans lacunes, et le rapport Carter offre des correctifs judicieux et très acceptables; c'est sans doute par ses recommandations accessoires qu'il pourra immédiatement être le plus utile. Les grandes réformes ne pourront être accomplies que graduellement, même si, dans certains cas, l'équité en souffre. Si notre pays évolue vers une extension de ses régimes de sécurité sociale, ceci exigera que l'on accepte de niveler les fortunes et d'effectuer une redistribution des revenus. Il serait par ailleurs dangereux d'évoluer trop rapidement dans cette direction à cause de la présente conjoncture économique. Lorsque le gouvernement aura en main plus de leviers de croissance économique, il

pourra sans doute plus facilement imposer une redistribution financière. On peut également s'attendre à ce que les provinces, jalouses de maîtriser leur économie, n'acceptent pas trop facilement de renoncer aux outils économiques dont la fédération a besoin pour être forte, au moment même où l'on rencontre certaines difficultés à faire accepter ce renforcement par les citoyens.

L'attitude gouvernementale

111

Si l'on s'en rapporte au sommaire qu'en a fait l'Honorable Mitchell Sharp¹, les principales recommandations de la Commission concernant l'impôt sur le revenu soulèvent les questions suivantes: 1 — l'inclusion des gains de capital dans l'assiette de l'impôt sur le revenu et la déduction des pertes de capital du revenu assujetti à l'impôt; 2 — l'intégration de l'impôt sur les profits des sociétés et de l'impôt sur le revenu des particuliers, en majorant les dividendes reçus ou des gains capitalisés par un individu à la somme que ces montants représenteraient avant l'impôt de la société, et en accordant par ailleurs à l'individu un crédit d'impôt égal à l'impôt versé par la société; 3 — l'inclusion des legs et des dons dans le revenu imposable au lieu de les imposer en vertu de régimes distincts comme l'impôt sur les dons et les droits successoraux; 4 — l'établissement d'une moyenne du revenu de plusieurs années aux fins du calcul de l'impôt des individus; 5 — l'imposition de la famille comme unité aux fins de l'établissement des taux d'impôt plutôt que l'imposition des personnes individuellement; 6 — le dégrèvement des cotisations aux régimes de pension et autres régimes d'épargne retraite ainsi que des gains de tels régimes (dont les paiements seraient entièrement imposables toutefois) et la définition de ce que doivent comprendre ces régimes; 7 — l'établissement des dépenses déductibles dans le calcul du revenu d'entreprise et

¹ Qui était alors ministre des Finances.

112 d'emploi; 8 — l'application d'un seul taux d'impôt sur les revenus des sociétés; 9 — l'imposition qu'il convient d'appliquer au revenu provenant de mines, de puits de pétrole et de gaz; 10 — l'imposition qu'il convient d'appliquer aux compagnies d'assurance-vie; 11 — l'assiette de l'impôt sur le revenu des sociétés canadiennes provenant d'une source située hors du Canada; 12 — dans quelle mesure ces recommandations principales doivent être considérées comme parties essentielles d'un même régime ?

Il faut dire que le ministre des Finances du Canada ne laisse pas beaucoup de temps à tous ceux qui veulent exprimer leur opinion, car il veut mettre fin à l'étape des études d'ici octobre prochain. En effet, dès l'automne, le ministre compte dévoiler à ses collègues du cabinet fédéral les recommandations que son ministère aura retenues, et il projète de publier un Livre blanc pour résumer la pensée du gouvernement. Il constituera ensuite un comité parlementaire pouvant convoquer des témoins pour étudier ce Livre blanc. Monsieur Sharp a exprimé son désir de légiférer sur ces questions au printemps 1968.¹ Il semblerait que Monsieur Sharp, depuis qu'il a reçu le rapport de cette commission royale, estime que l'opinion publique lui demande d'agir rapidement. Par ailleurs, si l'on considère que la commission Carter a étudié et discuté pendant quatre ans et demi, c'est accorder peu que cinq mois à peine après la publication du rapport pour inviter tous et chacun à prendre position. Nous devons donc admettre que la tâche des contribuables s'avère monumentale.

¹ M. Sharp a, depuis, été remplacé par M. Benson comme ministre des Finances. Par ailleurs, on ne sait pas encore dans quelle mesure le nouveau Cabinet sera prêt à réaliser les recommandations de la Commission Carter à la suite des élections de juin 1965. Depuis que M. Caron a écrit cet article, les choses se sont précipitées: démission du chef du parti libéral et son remplacement par M. Pierre-Elliott Trudeau, décision de faire appel au peuple sans attendre, remaniement du cabinet: M. Sharp remplaçant M. Paul Martin aux Relations Etrangères et M. Benson prenant la place de M. Sharp aux Finances. N. de la R.

Conclusion

Le rapport Carter présente une structure intégrée et interreliée qui le rend difficile d'appréciation; son auteur avait tout d'abord demandé que le rapport soit considéré comme un tout mais il a modifié son attitude subséquemment. Nous devons aussi reconnaître que le rapport contient des incidences économiques très importantes. Le rapport lui-même n'est pas unanime et nous remarquons qu'à certains points de vue les membres de la commission ont adopté une approche et une philosophie bien différentes. Le rapport est basé sur des principes et des objectifs que tous acceptent mais qui s'avèrent tout de même difficiles d'application; il accepte lui-même des compromis à ces principes. Le rapport condamne certaines pratiques qui sont couramment suivies dans notre système de libre entreprise et, par ailleurs, en invoque d'autres très méconnues comme le concept d'unité familiale.

113

Le rapport Carter influencera notre législation fiscale et celle d'autres pays et nous devons reconnaître la haute qualité de ses recommandations et le soin que la Commission a apporté dans l'exécution de son mandat.

Il est important que les contribuables se renseignent sur ce rapport, l'étudient et l'apprécient. C'est le devoir de tout Canadien d'exprimer ses critiques, ses appréhensions et finalement de motiver son acceptation ou son désaccord total ou partiel à l'égard de ces recommandations.

Le Rapport Carter et l'assurance

par

G.P.

114 La Commission royale d'enquête sur la fiscalité a déposé son rapport en Chambre, en 1967. Son travail nous apporte une étude très poussée de ce qu'est actuellement la fiscalité dans notre pays, de ses contradictions, de ses avantages et de ses désavantages. Il indique la nécessité de réformes profondes et il apporte une notion nouvelle de taxation individuelle et collective.

Présidée par un expert-comptable de renom, la Commission est connue sous le nom de Commission Carter et son rapport s'appelle communément *Le Rapport Carter*. Comme il fallait s'y attendre, il a soulevé des oppositions très nettes par sa conception et par les transformations qu'il suggère. Ses auteurs n'hésitent pas à secouer les colonnes du temple, au risque de faire s'écrouler un édifice péniblement construit, disent les critiques ou les détracteurs¹.

Le Rapport contient un certain nombre de pages consacrées aux assurances, où l'on retrouve la pensée de ses auteurs. Pour qu'on puisse juger de l'importance des modifications proposées, nous reproduisons ici d'abord le texte qui traite de la taxation des assurances autres que vie et des sociétés qui les pratiquent. Nous donnons ensuite des extraits de deux

¹ Les opinions sont multiples. On en trouvera des aspects dans deux publications de York University: "Canada's Tax Structure and Economic Loads — The Concept of Equity" par Albert J. Robinson et James Cutt et dans "Critique of the Report", by Neil H. Jacoby. De multiples articles ont paru dans "The Financial Post" et "The Financial Times"; de nombreuses brochures publiées par The Equitable Income Tax Foundation ont abordé des aspects particuliers, comme aussi l'Association Canadienne des Compagnies d'assurance-vie. Nous reviendrons sur le point de vue de ce puissant groupement professionnel dans le prochain numéro.

mémoires soumis par la Fédération des assureurs canadiens — porte-parole de l'Industrie comme l'on sait — et par un groupe de sociétés canadiennes. L'un s'inscrit en faux contre un document qu'il juge dangereux par ses implications et l'autre reprend, au nom des sociétés canadiennes, un plaidoyer pro domo dont l'importance est très grande pour l'avenir des sociétés canadiennes d'assurance autres que vie.

Ainsi, l'on aura un triple point de vue sur la fiscalité canadienne et ses réformes dans le domaine de l'assurance autre que vie, avec leurs implications immédiates ou lointaines, selon le cas.

115

Voici d'abord les pages 539 à 545 du Rapport Carter, qui établissent l'aspect actuel de la fiscalité dans le domaine de l'assurance au Canada, sous le titre de "l'assurance générale":

"Aux fins de notre étude, l'expression assurance générale comprend toutes les catégories d'assurance, sauf l'assurance-vie. En termes généraux, on peut grouper toutes les assurances en trois catégories: l'assurance-automobile, l'assurance responsabilité et l'assurance contre l'incendie.¹ Au Canada, le commerce de l'assurance générale est exercé par des sociétés mutuelles ou à capital-actions contrôlées par des Canadiens, des sociétés contrôlées par des étrangers et des succursales de sociétés étrangères. Les sociétés étrangères sont également des sociétés mutuelles ou des sociétés par actions.

"Les principales questions d'ordre fiscal se rapportent aux réserves pour réclamations, à l'assurance mutuelle et au traitement accordé aux sociétés étrangères faisant affaires au Canada.

Réserves pour réclamations

"L'assurance générale a pour objet de couvrir les pertes subies par suite de blessures infligées à des personnes ou par suite de dommages matériels causés à des biens. Les réserves sont les montants mis

¹ A notre avis, il vaudrait mieux dire: assurances de personnes, de choses et de responsabilité. Autrement, dans quoi fait-on entrer les assurances accidents, vol, cautionnement et maritime? G.P.

de côté pour couvrir ces pertes. Étant donné que les obligations éventuelles de l'assureur dépendent de circonstances imprévisibles, il n'est pas facile de fixer une réserve proportionnée aux réclamations à venir. Le risque couvert par l'assurance est généralement le même pendant toute la durée de la police, qui s'étend ordinairement d'un à trois ans. Il diffère donc du risque couvert par certains genres de police d'assurance-vie où l'événement contre lequel on s'assure se produit inévitablement et devient de plus en plus imminent à mesure qu'approche le terme de la police.

116 "Les réserves autorisées aux fins de l'impôt à l'article 85B(5) de la Loi et à l'article 1400 des Règlements représentent la partie non acquise des primes, calculée sur le temps qui reste à couvrir, plus certaines autres réserves qui doivent figurer sur les états financiers annuels soumis au Surintendant des assurances, ou, si la société n'a pas à soumettre ses états financiers au Surintendant, sur ceux qui sont soumis à la province sous la juridiction de laquelle la société a été constituée. Ces réserves supplémentaires se rattachent à certains groupes particuliers de polices et ne comprennent pas les réserves pour imprévus de nature générale. L'objet de ces fonds supplémentaires est de protéger l'assureur contre les réclamations particulières prévues en vertu d'une garantie ou d'une assurance contre les méfaits résultant de la radioactivité, et de créer des réserves pour les assurances collectives contre les accidents et les maladies, qui ne nécessiteraient aucune réserve ou presque selon les calculs habituels, parce qu'on y souscrit ordinairement au mois.

"On nous a suggéré d'accorder aux fins d'impôt une déduction supplémentaire égale à l'excédent de 15 p. 100 de l'actif disponible sur les exigibilités, qui est requis par l'article 103 de la *Loi sur les compagnies d'assurance canadiennes et britanniques* 24. Il a en outre été proposé qu'une déduction égale à 25 p. 100 de la réserve annuelle pour réclamations soit autorisée pour couvrir les catastrophes et autres anomalies.

"La réserve générale pour les pertes estimées tend à faire la corrélation entre le revenu et l'année où il est réalisé. Il faudrait cependant soustraire de cette réserve le montant estimé des commissions déjà portées comme dépenses et versées aux agents sur les primes non échues. On devrait permettre à l'assureur de se constituer une réserve suffisante pour couvrir les pertes survenues durant l'exercice financier, mais dont le règlement est retardé. Toutefois aucune réserve ne devrait être autorisée pour parer aux éventualités, car ce serait anticiper sur l'avenir.

En conséquence, ni les réserves supplémentaires pour réclamations spéciales, exigées dans les états financiers soumis au Surintendant des assurances, ni les autres réserves pour imprévus qu'on nous a proposées ne peuvent être acceptées aux fins de l'impôt. Ces réserves sont constituées pour contribuer à assurer la solvabilité des compagnies d'assurance, mais le régime fiscal n'a pas pour fonction de régler l'industrie.¹ Il faut signaler de plus que, s'il se produisait un trop-perçu d'impôt à cause d'une surévaluation des revenus pendant les premières années de certaines polices, ces impôts seraient récupérables grâce au report rétrospectif des pertes sur deux années en arrière. Toutefois, il existe un genre de réserve spéciale liée aux événements qui se sont produits dans l'année mais qui n'ont pas encore donné lieu à des réclamations en fin d'année. On devrait donc autoriser des réserves spécifiques pour l'assurance-cautionnement, dans la mesure où elles sont déterminées d'après une estimation des pertes survenues dans l'année.

Assurance générale mutuelle

“Les sociétés d'assurance générale mutuelle appartiennent en principe aux détenteurs de polices et recourent à des méthodes diverses pour obtenir leurs fonds de roulement, fixer les taux de leurs primes et verser des dividendes sur leurs polices. Une sorte de mutuelle, dont le fonctionnement ressemble à celui d'une société par actions, est désignée sous le nom de mutuelle à cotisation forfaitaire. Certaines de ces mutuelles demandent une seule cotisation payable au comptant par les détenteurs des polices. Ces polices sont parfois dites “polices à primes fixes”. Les détenteurs de polices des grandes mutuelles à cotisations forfaitaires peuvent devenir de plus en plus éloignés de l'administration, tout comme le sont les actionnaires des grandes sociétés dont le capital-actions est important et est détenu par un grand nombre d'actionnaires.

“D'autres mutuelles s'appellent mutuelles à cotisations sur billets. Ces mutuelles émettent des polices dites “à primes variables” en échange de billets au montant de la cotisation fixée d'après une estimation du coût de l'assurance. Des cotisations sont prélevées sur les montants des billets, pour acquitter les frais généraux, les autres dépenses et les pertes. Bon nombre de sociétés mutuelles d'assurance ont fait leurs débuts comme mutuelles à cotisations sur billets mais tendent aujourd'hui à réclamer des primes, tout comme les sociétés par actions, en émettant des polices à primes fixes.

¹ C'est juste, mais il ne faudrait pas qu'il l'affaiblisse dangereusement. G.P.

118 "Les autres sociétés mutuelles demandent des cotisations qui peuvent varier, d'une estimation assez juste du coût de l'assurance jusqu'à un montant parfois beaucoup plus élevé que le coût prévu. Certaines mutuelles distribuent presque tous les excédents aux détenteurs de polices, sous la forme de dividendes, tandis que d'autres gardent une partie considérable des excédents de cotisations comme réserves. Dans ce dernier cas, le trop-perçu des cotisations s'appelle souvent une prime de dépôt. Les mutuelles industrielles qui assurent fréquemment des risques considérables dans l'industrie manufacturière utilisent cette méthode des primes de dépôt.

"Avant 1947, les revenus des mutuelles d'assurances étaient francs d'impôt en vertu de l'article 4(g) de la *Loi de l'impôt de guerre sur le revenu*, tandis que ceux des sociétés par actions étaient imposables en vertu de la loi générale. À la suite des recommandations de la Commission royale d'enquête de 1945 sur les coopératives, l'exemption spéciale accordée aux sociétés mutuelles d'assurance fut supprimée en 1947. Par contre, en 1953, la Cour suprême du Canada décida qu'une société mutuelle d'assurance contre l'incendie n'avait pas de but lucratif et que, par conséquent, son revenu n'était pas imposable 25. L'article 68A mis en vigueur en 1954 imposait le revenu des sociétés mutuelles d'assurance autres que les mutuelles d'assurance-vie.

"Les sociétés mutuelles d'assurance qui reçoivent des primes exclusivement des églises, des écoles ou d'autres œuvres de bienfaisance sont exemptes de l'impôt en vertu de l'article 62(1)j) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*. La Commission royale d'enquête de 1945 avait recommandé d'exempter de l'impôt les assureurs dont la moitié des primes brutes proviennent d'entreprises agricoles ou d'exploitations de pêche, et en 1954 l'article 62(1)s) fut adopté à cette fin.

"Quand nous préconisons l'imposition du revenu de toutes les entreprises mutuelles, notre objectif est de prélever un impôt sur les bénéfices économiques résultant des opérations financières de caractère mutuel. Toutefois, il ressort de la description que nous venons de faire de l'assurance générale mutuelle qu'il est difficile, dans ce domaine, de mesurer les gains.

"En théorie, l'avantage économique pour chaque membre est le montant qu'il épargne sur ses primes d'assurance en s'assurant dans une mutuelle plutôt que dans une société par actions. Toutefois, comme dans le cas des primes d'assurance-vie, il est difficile de déter-

miner le taux exact des primes sur le marché car il y existe une grande variété de polices et de risques. Dans notre étude des mutuelles d'assurance-vie au chapitre 20, nous étudions le problème de la réduction du montant des cotisations ainsi que celui de déterminer dans quelle mesure les dividendes versés aux détenteurs de polices constituent un remboursement du trop-perçu des primes. Nous concluons à ce chapitre qu'on ne devrait pas chercher à répartir les dividendes entre ces divers éléments et que ces dividendes devraient être admis en déduction du revenu de l'assureur et inclus entièrement dans le revenu du bénéficiaire. Cette méthode est semblable à celle que nous avons recommandée pour les autres entreprises mutuelles, par exemple les coopératives. Nous acceptons qu'il y ait une réduction des prix, mais il n'y a pas d'autre moyen pratique d'obvier à la difficulté que d'adopter une méthode d'imputation du revenu (voir chapitre 20). Toutefois, dans le domaine de l'assurance générale, une partie importante de l'assurance émise par les mutuelles est souscrite par des entreprises qui peuvent déduire leurs primes de leurs revenus. Dans ces cas, la réduction des prix n'aurait pas d'importance, car elle n'aurait pas d'effet sur le revenu de l'assuré.

119

“On devrait déterminer le revenu commercial de l'assureur de la même manière que celui des autres sociétés d'assurance générale et on devrait l'imposer en entier. Toutefois, les exemptions accordées à certaines mutuelles d'assurance générale s'écartent sans raison de l'équité fiscale et nous recommandons de les supprimer.

Les sociétés étrangères

“D'après la loi actuelle, la méthode de calcul du revenu commercial d'une société étrangère d'assurance est la même que celle d'une société canadienne; mais, dans la pratique, il existe des exceptions importantes: on n'inclut pas le revenu de placements dans le revenu imposable et on n'autorise aucune déduction à l'égard des dépenses du siège social qui ont été encourues à l'extérieur du Canada.

“Dans le passé, on autorisait la société étrangère à déduire une part des dépenses du siège social, mais il était difficile, semble-t-il, de trouver une formule pratique pour empêcher les réclamations excessives. On a tenté de créer une méthode d'imposition qui éliminerait la nécessité de vérifier les dépenses du siège social ou d'élaborer une formule qui donnerait droit à une déduction maximale. L'exemption du revenu de placements compensait partiellement pour l'impossibilité

de déduire les dépenses encourues par le siège social. Cette exemption offrait en outre certains avantages. C'est ainsi qu'en plus d'apporter une solution pratique au problème de l'imposition, elle supprimait ce qu'on jugeait dans certains cas comme étant un facteur défavorable au maintien d'actifs au Canada par les sociétés étrangères.

120

"Ce mode d'imposition appliqué aux sociétés étrangères faisant commerce de l'assurance générale au Canada s'éloigne de nos principes d'équité fiscale. Il est possible que l'exemption du revenu de placements encourage le maintien d'actifs au Canada, mais, dans bien des cas, le pays étranger prélève l'impôt sur ce revenu, de sorte que le stimulant peut manquer d'efficacité. Nous reconnaissons qu'il peut être difficile de fixer une déduction raisonnable pour les dépenses encourues par le siège social à l'étranger. Quoi qu'il en soit, comme pour toute autre entreprise, une déduction ne doit être autorisée que dans la mesure où l'on peut prouver qu'elle est raisonnable. On pourrait exiger que le siège social étranger fournisse des renseignements sur ses transactions effectuées à travers le monde afin de justifier le caractère raisonnable de la partie des dépenses imputées aux affaires réalisées au Canada.

Nous recommandons par conséquent que le revenu commercial provenant des opérations au Canada de sociétés étrangères d'assurance générale soit calculé de la même manière que le revenu des sociétés canadiennes, de sorte que le revenu des placements des actifs dont on exige le dépôt pour exercer ce commerce soit inclus dans le calcul du profit et qu'une partie raisonnable des dépenses encourues par le siège social soit admise en déduction.

Le revenu des placements d'actifs dont la valeur excède le montant requis pour faire des affaires au Canada devrait être traité comme celui des revenus de placements des non-résidents en général.

La Partie VIII des Règlements accorde aux sociétés étrangères enregistrées au Département des Assurances une réduction de l'impôt retenu à la source. En général, l'impôt normal retenu à la source est réduit dans la proportion que représente le rapport entre le passif canadien et l'actif canadien de la compagnie. Par définition, le passif canadien comprend, à titre de marge de sécurité, le double du montant des réserves afférentes aux polices (26). À cause de l'exemption du revenu de placements de l'entreprise, qui était accordée en pratique, cette formule a probablement été conçue pour limiter la retenue d'impôt au revenu de placements, lequel ne fait pas partie du revenu de

l'entreprise. Puisque nous avons recommandé que le revenu de placements réalisé dans le cours des affaires soit inclus dans le revenu commercial, le passif canadien, aux fins de la réduction de l'impôt retenu, devrait être défini comme étant égal à 100 p. 100 (et non 200 p. 100) des réserves afférentes aux polices. Cela augmenterait le montant du revenu de placements qui serait sujet à la retenue d'impôt et réduirait le montant du revenu de placements qui serait imposé comme revenu d'entreprise au taux de 50 p. 100 frappant le revenu des sociétés par actions en général.

"Les sociétés étrangères d'assurance générale sont exemptées de l'impôt additionnel de 15 p. 100 sur le revenu net d'impôt d'une succursale taxée en vertu de l'article 110B de la *Loi de l'impôt sur le revenu*. Nous ne voyons pas pourquoi les succursales canadiennes engagées dans ce domaine recevraient un traitement spécial et nous recommandons de supprimer l'exemption.

121

"Il faudrait mentionner deux autres particularités de l'imposition des sociétés étrangères. Premièrement, on ne tient pas compte des polices réassurées auprès de sociétés non enregistrées ou qui ne détiennent pas un permis pour faire le commerce de l'assurance au Canada. Il s'ensuit généralement que les sociétés faisant affaires au Canada paient plus d'impôts, car elles doivent payer l'impôt comme si elles avaient retenu les bénéfices qui, normalement, reviennent à la société qui accepte la réassurance. Toutefois, la formule évite les difficultés que pose la vérification des profits ou des pertes provenant de la réassurance des risques encourus au Canada, réassurance cédée par un siège social étranger à d'autres sociétés étrangères; de plus, c'est sans doute la seule façon pratique de procéder dans ce genre de transactions (27).

"En second lieu, l'assurance maritime transigée au Canada n'est pas incluse dans le calcul du revenu imposable d'une société étrangère. La raison de cette exemption tient peut-être au fait que si les bénéfices de l'assurance maritime étaient imposés au Canada, l'assurance pourrait être souscrite au lieu de destination du navire. Il ne semble pas que ce soit là une raison suffisante pour exclure du revenu les bénéfices provenant de la vente de ce genre d'assurance; nous recommandons que ces bénéfices soient imposables."

Les modifications suggérées peuvent avoir des conséquences très graves. C'est ce que la Fédération Canadienne des Assureurs du Canada tente d'indiquer dans son mémoire. Celui-ci conclut ainsi: la Fédération est d'avis que les dispositions du rapport Carter ne doivent être appliquées

a) qu'après une révision complète des lois qui régissent l'assurance dans notre pays.

122

b) qu'après une étude très poussée des implications profondes que peuvent avoir les nouvelles dispositions sur l'assurance dans notre pays et sur le public lui-même.

Voici de copieux extraits du Mémoire qui ont trait à l'assurance incendie, accidents et risques divers:

**Report of the Royal Commission on Taxation as it affects
Fire and Casualty Insurance ¹**

"The All Canada Insurance Federation (the "Federation") represents approximately one hundred and ninety federally and provincially licensed companies conducting the business of fire and casualty insurance throughout Canada. Member companies receive approximately eighty-five per cent of all premiums written in Canada.

"In placing this brief before the Minister of Finance, the Federation has concerned itself with those matters in the Report of the Royal Commission on Taxation (the "Report") which are of common interest to all its members and upon which the views of the Federation have the unanimous support of all its members. Because the Federation represents such a large section of the general insurance business, there may well be further briefs submitted by certain members on matters not covered herein which are of specific interest to them.

"Under existing legislation affecting general insurance companies, they are required to make deposits with governmental bodies, to maintain a level of liquidity computed in accordance with various laid-down rules, and all companies are required by statute or regulation to create certain reserves. These special rules applicable to the insurance industry

¹ Etude présentée, en 1967, au Ministre des finances par la All Canada Insurance Federation, au sujet des suggestions faites par la Commission Carter.

underline the paramount importance of the public interest in that industry and the fact that rules for determining annual net profits or gains for tax purposes in other industries are not necessarily applicable to the general insurance business. In our view this aspect of the business of general insurance requires more thorough study and consideration than is evident in the published Report. For example on page 467 (Volume 4) of the Report, it is stated:

"Reasonable provisions should be allowed against losses which have occurred in the taxation year but for which final settlement is delayed. However, no provision should be permitted for occurrences which have not taken place because to do so would be to anticipate possible future events. Accordingly, neither the additional specific policy reserves required in statements filed with the Superintendents of Insurance, nor the additional contingent reserves on which we received representations, should be accepted for tax purposes. Although these are intended to help ensure the solvency of the companies, it is not the function of the tax system to regulate the industry."

123

"We submit in this connection that government, both federal and provincial, have recognized by law and regulation that the insurance business above all else must be able to meet tests of solvency in the public interest and that this principle should not now be modified or abandoned in the manner suggested by the Report. Some specific proposals of the Report will be dealt with hereunder.

1 — Special Policy Reserves

"The Report has viewed with disfavour the allowance of special policy reserves as a deduction from taxable income, with the sole exception of specific provisions for guarantee insurance to be based on estimate of losses that actually occurred during the year. The special or other policy reserves would not be allowed for tax purposes although they are required to be included in the annual statements filed with the statutory authorities (page 466, Volume 4) The Report also apparently considers such reserves to cover only guarantee and nuclear insurance and group accident and sickness policies. The additional policy reserves normally included in the annual statements are :

Guarantee bonds, fidelity
Guarantee bonds, surety

Group accident and sickness policies
 Nuclear risk policies
 Special contingency accident and sickness
 Special accident and sickness on non
 cancellable policies
 Hail insurance surplus fund

124

It is not at all clear as to which type of personal accident and sickness policy reserves the Report refers, neither is it clear whether the guarantee reserves referred to in the Report, are intended to cover either or both fidelity and surety. The Report describes these reserves as being policy reserves and we cannot understand the reference therein to losses. As the Report is ambiguous and somewhat superficial in its treatment of reserves, we find it difficult to offer any useful comment without further clarification of the proposals. The establishment of these regulatory reserves affects in a real way the income derived from business written of this nature. However, the Report recommends that the statutory requirements notwithstanding, taxes should be levied without allowance for special policy reserves, other than guarantee. In brief, while one section of the law imposes in the public interest restrictions upon determination of income by statutory reserves, it is proposed by the Report that these reserves should not be allowed as a deduction for tax purposes.

2 — Unearned Premium Reserves

“The intention of the Commissioners as indicated in the Report, is not at all clear in regard to unearned premium reserves. It would appear that a deduction for unearned premiums is to be continued but reduced by an estimate of agents’ commissions paid. Here again it should be noted that the statutory unearned premium reserves are required to be calculated on the whole of premiums in force, and not on premiums written in any one year.

“We strongly urge the government to ensure that any proposed tax legislation is consistent with the statutory reserve requirements already in existence. To seek to compute profits as suggested by the Report in a manner not recognized by either insurance regulations or universal insurance practice would not only be inequitable but would place a severe strain on the resources of insurers in Canada and would limit their ability to provide an adequate market.

"If at any time legislation is enacted requiring reserves to be calculated for tax purposes in a different manner than is presently followed for statement purposes, equity demands that the calculation should apply to both the opening and closing reserves in the first year of operating on the new basis.

3 — Outstanding Losses

"The provision for outstanding losses of insurers consists of claims which have been incurred on policies written by insurers but which have not been paid at the year-end date. Within this provision there exists a portion of claims which have been incurred but not reported to the insurer. All insurers are aware that as of the year-end date, they have incurred a liability for claims which have not been reported to them. The calculation of this liability is largely one of estimation based upon prior years' experience. The Report, on page 467 (Volume 4), states that no provision should be permitted for occurrence which have not taken place but that reasonable provisions be allowed for all losses which have occurred in the year, including those not reported as is presently the case. Certainly the portion of the provision relating to losses incurred but not reported at the year-end date should continue to be allowed for tax purposes.

125

4 — Business Losses

"It is generally recognized that claims upon insurers can fluctuate widely from one year to the next and that insurers cannot control the demands on their resources in these cases. In the event of a major catastrophe it is in the interest of both the insurers and the country as a whole that all claims arising out of this catastrophe must be met in full. The rate structure for premiums recognizes the occurrence of such catastrophes at intervals in excess of normal policy terms and therefore we recommend that insurers be allowed to carry back business losses arising in one year against taxable income for at least 10 years. Insurance by its nature operates on the basis of averaging and spreading of risks over a period of many years.

5 — Capital Gains

"The All Canada Insurance Federation is of the opinion that the proposed method whereby capital gains are to be included in the income tax base is undesirable and, insofar as general insurance com-

panies are concerned, inequitable. One of the guiding principles of the Report is stated as being neutrality of taxation. This principle could only apply to taxation of capital gains if all realized and unrealized gains and losses are included in the tax base. Insurers who are obliged by law to maintain substantial investments in fixed interest bearing securities would be at a distinct disadvantage when compared to other businesses which by their nature have substantial investments in fixed assets, such as land. The Report discusses the effects of inflation, interest rates and roll-over investments as they relate to capital gains and reference is made to the practical effects and inequities which would arise on the application of a capital gains tax. In our opinion, those businesses, such as general insurance, which are obliged to maintain assets of a reasonably liquid nature and which feel the effects of inflation sooner than most other businesses, would be unfairly discriminated against if this section of the Report were made law.

6 — Retirement Savings Plans

"The Report has recommended in essence that contributions to retirement savings plans providing benefits of up to the annual amount of \$12,000 or equivalent thereof be deductible for computing the taxable income of the contributors. We are of the opinion that the limit of \$12,000 is unrealistic and that the effects of inflation have been ignored. We recommend that the principle of a dollar limit be discarded and that if any change to the legislation is contemplated it should have regard for inflation and the administrative problems attendant upon the fixing of a limit for taxation purposes.

7 — Administration

"On page 427 (Volume 4) of the Report, in the section pertaining to life insurance, it is recommended that the Department of Insurance should be relieved of the responsibility of determining whether the tax liability of insurers has been correctly calculated. We have found that for practical purposes the present system of having the Department of Insurance acting as taxing agents has worked well. The Department is staffed with officers who are knowledgeable of insurance and who in any event conduct an annual examination of insurers for purposes of solvency. We recommend therefore, that the present system continue.

Conclusion

"It would appear that the Report has accorded the same treatment to the general insurance business as it has to other businesses in following the concepts of taxing economic gains and assessing ability to pay.

"The exact meaning of these terms when applied to general insurance is the main point with which issue is taken. As matters stand at present, general insurance legislation ascribes a different meaning to them.

127

"The economic gain in the general insurance business as measured by universal insurance legislation and practice has developed two key concepts — recognizing income only when earned and providing for losses and expenses when incurred. The word "incurred" with respect to losses represents the aggregate of proper estimates of the insurers ultimate liability for claims which have arisen during a given year. We believe that these concepts are universally accepted accounting principles appropriately applied to the general insurance business. These concepts have been regarded as clearly reflecting income and have maintained a degree of compatibility between company figures for regulatory and tax purposes.

"A reserve on an insurer's balance sheet is a true liability and insurance legislation recognizes that when the day for paying claims arises the proper amounts will be on hand. The liabilities of a general insurer are in a considerable degree deferred and indefinite. Premiums are written and earned in one period whereas the discharge of liabilities arising out of these premiums are postponed well into the future. The proposed application of the concept of annual income as put forward in the Report fails to understand the true nature of profits derived from the business of general insurance.

"A guiding principle of the Report has been stated as being "taxation according to the ability to pay" but in the case of the general insurance business, "ability to pay" is restricted by Canadian insurance legislation and the nature of general insurance. We therefore submit that the changes proposed in the Report should not be implemented without a complete review of our insurance laws and the probable effect of the proposals upon the general insurance business and the Canadian public."

Voici, enfin, des extraits d'un autre mémoire présenté, cette fois, par un groupe de dix-neuf sociétés canadiennes, appartenant en majorité à des actionnaires canadiens.¹ On y trouvera, croyons-nous, un point de vue extrêmement important pour l'assurance nationale. Nulle part, sauf dans les pays les plus sous-développés, n'existe pareille situation. Il est heureux, croyons-nous, que les sociétés intéressées soient revenues, à l'occasion du rapport Carter, sur une question qu'elles ont soulevée déjà, mais sans succès. Dans quel pays du monde, les sociétés indigènes sont-elles taxées plus lourdement que les sociétés étrangères ? Il y a là un reste de colonialisme qu'on s'étonne de trouver dans notre pays. Les sociétés canadiennes n'inventent rien, puisque la Commission Carter elle-même note le fait et demande qu'il soit corrigé.

Mais laissons plutôt la parole aux dix-neuf sociétés canadiennes intéressées. Voici dans quel sens elles s'expriment:

"This particular group of Canadian-controlled joint stock general insurance companies (hereinafter referred to as "the Group") has read with considerable interest the Report of the Royal Commission on Taxation. The proposals of the Report regarding the tax treatment of the general insurance industry were reviewed with particular care.

"While the Minister of Finance has defined twelve areas of the Report on which he invited comments from business and other taxpayers, the Group believes that the proposals dealing specifically with the taxation of general insurance companies also deserve comment.

"We applaud the recommendations of the Commission in proposing that neutrality among alternative methods of conducting a business should be one of the objectives of the tax system. We further applaud the specific recommendations of the Report with regard to the general insurance industry which, if implemented, would result in bringing about the uniform taxation of all general insurance business carried on

¹ "Submission to the Minister of Finance by a group of Canadian controlled joint stock general insurance companies in respect of the recommendations of the Royal Commission on Taxation". October 1967.

in Canada. It appears to the Group that the recommendations of the Report respect to taxing in the same manner, Canadian branches of foreign insurance companies, mutual general insurance companies and all other general insurance companies and the repeal of the exemption of foreign general insurance companies from the 15% branch profit tax under the present Section 110B of the Income Tax Act are both desirable and equitable.

***Submission to the Royal Commission on Taxation
dated August, 1963***

129

"As pointed out in the submission filed in August, 1963 with the Royal Commission on Taxation by the Honourable Roland Michener, P.C., Q.C. on behalf of certain Canadian-controlled joint stock general insurance companies and at a subsequent appearance before the Commissioners on December 10, 1963, a very substantial amount of general insurance business in Canada is written by branches of foreign-owned companies. That submission, however, made no proposals regarding the taxation of foreign-owned companies but rather limited itself to the suggestion that the earnings of Canadian-controlled general insurance companies should be taxable only to the extent that they are finally and definitely available to the shareholders. The earlier submission further suggested that certain reserves which are required under the Dominion Department of Insurance Regulations and which are designed to ensure solvency, should be excluded from income for tax purposes.

***Recommendations of the Royal Commission
on Taxation***

*1 — Uniform taxation for all general insurance companies
operating in Canada*

The Royal Commission rejected the suggestions which were made by the Canadian-controlled general insurers for the determination of taxable income which would have strengthened the competitive position of Canadian-incorporated companies and would have encouraged foreign insurers to incorporate subsidiaries in Canada. However, the Commission did recommend the discontinuance of special tax provisions enjoyed at present by the Canadian branches of foreign-owned insurers. The repeal of these provisions will indirectly benefit Canadian-incorporated companies by eliminating the inequitable and unwarranted tax

A S S U R A N C E S

concessions currently granted to the branches of foreign-owned general insurance companies.

130 The large-scale international operations of the foreign-owned insurers doing business in Canada through branches provide a broad base over which risks can be spread and accordingly enable these companies to insure larger risks without recourse to reinsurance to the extent necessary for domestic companies. Because the underwritings of the Canadian branches represent a small percentage of the world-wide business of foreign companies, they are able to absorb relatively large losses and to charge lower premium rates in Canada. It is not essential that the Canadian branch operations of foreign insurers return a large profit. The management of the smaller Canadian company relies solely on domestic sources for its underwriting income and from this Canadian business alone must earn a return which will be acceptable to its directors and shareholders. Thus, the Canadian insurance company cannot always match the premium rates offered by the branches of its foreign-owned competitors and to protect its assets must reinsure a larger portion of the insurance risk.

The benefits now derived from the relatively favourable tax legislation by the branches of foreign-owned insurers discriminate unjustly against Canadian-controlled general insurance companies and prejudice the competitive position of such companies to the detriment of their shareholders in particular, and the Canadian economy in general.

"The proposal of the Royal Commission that business income subject to tax be determined in the same manner by all general insurance companies will produce the tax neutrality among different methods of conducting business in the same industry that the Commission professed as one of its prime objectives. The Commission has proposed that investment income derived from assets required for use in the Canadian business of the branches of foreign-owned insurers should be included and a reasonable allocation of head office expenses be deducted in the computation of the business income of the branch. The reduced withholding tax applicable to the investment income of the branches of foreign-owned general insurance companies under Part VIII of the Regulations and the exemption from branch profits tax granted under Section 110B(2)(b) of the Income Tax Act should also in equity be discontinued and profits from marine insurance written in Canada should be included in the taxable income of the Canadian branches.

"The Canadian-controlled general insurance companies will continue to experience considerable hardships in competing with the large foreign-owned companies which enjoy economies of scale and a broad base for risk-taking. The low rate of underwriting gains pointed out by the former Superintendent of Insurance, Mr. K. R. MacGregor, and quoted during the appearance of representatives of the Canadian-controlled joint stock insurers before the Royal Commission on Taxation on December 10, 1963 adversely affects the continued prosperous growth of these companies. Because they are restricted in investing in the shares of other general insurance companies by Sections 63(7) and 64(1) of the Canadian and British Insurance Companies Act, the Canadian-owned insurers find it difficult to expand quickly through the acquisition of the shares of other general insurance companies, to develop the capacity to underwrite risks as large as those accepted by the foreign-owned insurers and to reduce the amount of reinsurance necessary.

II — Calculation of income for tax purposes

"The Group regrets that the Royal Commission did not adopt the proposals of the previously mentioned August, 1963 brief regarding the calculation of the taxable profits of Canadian-controlled general insurance companies. Those proposals, if implemented, would strengthen the position of the Canadian-controlled companies by deferring taxes on amounts received which must be kept in the business either because of the Regulations of the Dominion Department of Insurance or in order to provide against catastrophic losses.

"In spite of recommendations of the Commission Report to the contrary, we continue to advocate that amounts set aside as reserves to meet catastrophic and abnormal claims, to comply with Section 103 of the Canadian and British Insurance Companies Act (15% excess of admitted assets over liabilities) and to comply with the Regulations of the Department of Insurance (net amount receivable from unlicensed insurers) should be excluded from the calculation of taxable income of the Canadian-incorporated joint stock general insurance companies. In excluding such reserves from taxation, the government would be recognizing the special nature and risks of the Canadian general insurance business and thereby assist in ensuring the continued solvency of the Canadian-incorporated companies. The Royal Commission has proposed restrictions on the claiming of certain policy and premium provisions which, if implemented, will result in a con-

siderable increase in tax in the year of adoption. On page 467 of Volume 4 of the Report, the Commission states:

"The general provisions for estimated losses involves relating revenue to the year in which it is earned. This provision should be reduced by an estimate of agents' commissions paid in respect of the unearned premiums that have been written off as expense."

132 "Although these two sentences are not completely clear, it appears that the Commission proposes that the general insurance companies should only be able to claim unearned premiums net of agents' commissions rather than the 100% of unearned premiums currently deductible in computing taxable income.

On the same page 467, the Report states:

"no provision should be permitted for occurrences which have not taken place, because to do so would be to anticipate possible future events",

and on page 474 of Volume 4:

"the current allowances of certain policy reserves should be discontinued".

"It is not entirely clear which policy reserves the Commission proposes to include in taxable income but presumably the above comments refer to those reserves determined on an estimated loss basis and linked to specific groups of policies such as nuclear insurance and group accident and sickness policies. The Commission's Report does recommend, however, continuing the specific provisions for guarantee insurance to the extent such provisions are based on an estimate of losses that occurred during the year.

"The Commission suggests on page 467 of Volume 4 that the proposed liberalized loss carry-over provisions should be adequate to provide for the deductibility in full of any extraordinary losses not specifically provided for in a particular year from taxable income of other years. In accordance with prudent management and the Department of Insurance Regulations and to assist in ensuring the solvency of the company, amounts must be set aside, in excess of known claims, to provide for incurred but unreported losses. The Group submits that the Minister of Finance should recognize the necessity of these reserves and provide that they be excluded from taxable income until they are finally and definitely available to the shareholders.

Conclusions

"The views of the parties to this submission with respect to the Report of the Royal Commission on Taxation can be briefly summarized as follows:

"1. The Group welcomes the proposals of the Royal Commission which will result in the income from branch operations of foreign-owned insurance companies and from mutual general insurance companies being taxed on a basis similar to that applied to the Canadian-controlled joint stock general insurance companies. In making these recommendations, the Commission has achieved one of its avowed objectives, namely neutrality of the taxation system.

133

"2. The Group, however, contends that, by rejecting the brief submitted by the Honourable Roland Michener regarding the taxation of the profits of Canadian-controlled general insurers, the Commission has failed to recognize the special nature of the general insurance business in Canada and the particular problems of the Canadian-controlled insurers.

"We do not consider that the combination of the immediate taxation of premium income and the liberalized loss carry-over provisions recommended by the Commission represents reasonable substitutes for the taxation of profits only when they are finally and definitely available to the shareholders.

"3. The Group suggests that any restrictions imposed on the tax deductibility of provisions for unpaid claims and unearned premiums, such as those proposed by the Commission, if adopted, will result in an unjustified and inequitable increase in taxes payable by the general insurance companies in the year the proposals are implemented. The impact of the suggested changes will be a real hardship to many of the Canadian-controlled companies in view of the difficulties outlined above which they already face. We, accordingly, urge that the suggestions of the Canadian-controlled joint stock insurers regarding additional reserves to be deductible in computing taxable income should be reconsidered and that the Commission's proposals for restricting the provisions for unpaid claims and unearned premiums should not be adopted."



Que faut-il noter particulièrement dans tout ce qui précède ? Voici quelques points qui nous paraissent d'un très grand intérêt et que nous voulons prendre à notre compte :

134 a) Avant de demander que les réserves techniques d'une société d'assurance soient taxées, il faut être d'une prudence extrême. Les réserves sont là pour garantir le paiement des indemnités dues à l'assuré. Il ne faut pas qu'elles soient diminuées par des impôts qui peuvent saper à la base ou affaiblir l'édifice même de l'assurance.

Il est difficile d'affirmer que les réserves constituées d'après les normes du métier sont excessives, surtout quand il s'agit d'assurance automobile, responsabilité civile, accidents, etc., c'est-à-dire dans tous les cas où les impondérables sont nombreux, fréquents et difficilement estimables à l'avance.

Dans le métier, on connaît un étalon de mesure sous le nom de "*test of adequacy*" ou "preuve de suffisance des provisions pour sinistres". Même si on l'emploie à bon escient, il faut comprendre qu'on doit laisser une ample marge d'erreur.

b) La taxation du produit financier ou de l'excédent des réserves techniques ne devrait être admise que dans le cas où l'on fait passer des sommes de celles-ci au compte dit de *surplus*. Dans ce dernier cas seulement, il s'agit de sommes imposables en principe, puisqu'elles proviennent de réserves techniques jugées suffisantes et puisqu'elles passent au compte des actionnaires.

c) Il faudrait bien que la base de taxation soit la même pour une société canadienne que pour la succursale canadienne d'une compagnie étrangère. Il est inacceptable qu'il y ait deux poids, deux mesures. Certes, les sociétés étrangères prétextent qu'elles doivent déposer auprès du Ministre des Finances des titres représentant 100% de leurs engagements au Canada

et qu'on ne tient pas compte de leurs autres actifs canadiens tels que les comptes d'agents qui sont considérés comme des actifs admis pour les sociétés canadiennes. Ceci est un tout autre problème; il ne faut pas confondre en effet les bases de taxation et les exigences demandées par le service des assurances pour traiter au Canada.

d) Par ailleurs, en règle générale, il nous semble raisonnable que le revenu d'une société canadienne ne soit pas taxé tant qu'il n'est pas versé au compte des actionnaires. La concurrence des sociétés étrangères est très dure à soutenir dans les mauvaises années. Si on procédait comme les sociétés canadiennes le suggèrent, elles pourraient constituer des provisions leur permettant de faire face aux mauvais résultats d'autres exercices. On le fait déjà pour les sociétés canadiennes d'assurance sur la vie. Il semble que là également, il y ait deux poids, deux mesures. Il ne s'agirait pas, en somme, de dresser une palissade autour de la société canadienne d'assurance, comme on le fait pour une entreprise industrielle à l'aide des droits de douane, mais simplement de laisser aux sociétés canadiennes la possibilité d'accumuler plus de fonds pendant les périodes bénéficiaires, quitte à les taxer dès qu'elles font passer ces sommes au compte des actionnaires.

135

e) Jusqu'ici, l'impôt sur le revenu était calculé par des préposés du service des assurances spécialisés à la fois en assurance et en impôt. C'était eux qui indiquaient la quotité de la taxe, en prenant comme base les chiffres qui leur étaient communiqués, les données de la loi et les directives générales du ministère du revenu ou les décisions de la cour de l'Échiquier.

La commission Carter suggère que "certains membres du fisc perfectionnent leurs connaissances dans ce domaine de façon à ce qu'en travaillant en collaboration avec le départe-

ment des assurances, ils puissent s'occuper de toutes les questions relatives à l'impôt".¹

136 Il y a là deux points de vue bien différents: celui du percepteur de l'impôt relevant du ministère du revenu et celui du contrôleur des assurances qui est assujetti aux directives du ministère des finances. Autant l'un désire augmenter les taxes perçues, autant l'autre veut d'abord assurer la sécurité des opérations. Les deux conceptions ne sont pas inconciliables; mais elles ne peuvent pas ne pas se heurter à certains moments.

La Fédération des assureurs du Canada prend fait et cause pour l'autorité du service des assurances, à qui elle reconnaît la compétence nécessaire dans ce domaine. Nous ne sommes pas loin de partager ses vues, tant la pratique exige la connaissance du métier. Si on n'est pas satisfait de la méthode d'imposition, il est possible de la changer par la collaboration des deux services de l'État.



Quel que soit le sort du Rapport Carter, on doit reconnaître qu'il représente un effort extrêmement intéressant et valable de clarification, de logique et d'uniformisation des méthodes de taxation au Canada. Devant les transformations profondes qu'il suggère, on comprend, cependant, qu'il ait soulevé des oppositions très vives dans l'industrie, le commerce et la finance.

¹ Tome IV, page 484.

L'avenir du courtier d'assurances au Canada

par

JEAN DALPÉ

On m'a demandé de vous parler de l'avenir du courtier d'assurances au Canada.¹ Je ne suis ni un voyant, ni une pythonisse. Aussi suis-je un peu embarrassé pour répondre à la question que l'on m'a posée. J'essayerai tout de même d'apporter ici quelques idées générales. 137

L'avenir du courtier d'assurances sera ce que celui-ci le fera. Voilà une idée simple, mais juste, je pense, comme toutes les données élémentaires qui visent à simplifier la vision des choses.

Quelques tendances de l'avenir immédiat se précisent en ce moment dans le marché des assurances. Et d'abord, la centralisation des sociétés. Parmi les groupes anglais, il y a eu celui de la Royal qui a réuni un nombre imposant de sociétés en Angleterre et au Canada. Vous savez quel rôle il joue dans cet aréopage qui règle nos destinées. Il y a aussi celui de Sun, Alliance, London; puis, Guardian qui a réuni autour d'elle la Caledonian et l'Union de Canton et à qui on prête d'autres intentions. Il y a aussi Commercial Union qui s'alliera bientôt au groupe Northern. Les sociétés américaines ont fait de même. Sans parler d'America Fore — l'exemple type — il y a eu la fusion de Travelers-Phoenix, qui fait de Hartford² l'un des centres d'assurances les plus puissants chez nos voisins.³

¹ Même si cette conférence ne sera jamais prononcée, peut-être le lecteur aimera-t-il prendre connaissance de ces idées toutes simples, élémentaires, mais qui seront peut-être utiles à ceux en qui habite le doute.

² Connecticut.

³ En France, la même chose se produit puisqu'on vient de fondre une trentaine de sociétés nationalisées en trois groupes, au rang des grandes sociétés internationales.

L'orientation est très nette chez les assureurs: les sociétés s'unissent pour faire face à des besoins nouveaux qu'exige l'importance des capitaux et des risques à assurer. Il y a là une réaction de force, de puissance, de défense aussi dans un marché en pleine évolution, face à des besoins énormes, mais aussi un désir d'économie.

138 Mais quels sont ces impératifs ? Il y a d'abord la nécessité d'offrir aux capitaux assurables la garantie voulue. Si les États-Unis l'exigent avec leurs énormes risques, le Canada va de plus en plus le demander. Or, comme chacun sait, malgré tout l'effort de réassurance qu'elles ont fait jusqu'ici, les sociétés canadiennes sont incapables isolément de faire face à la demande en dehors du risque moyen ou petit, à moins qu'elles ne consentent à la création de *pools*, comme elles l'ont fait pour les risques protégés par extincteurs automatiques. Par ailleurs, parce qu'elles ne peuvent ou ne veulent pas prendre une part substantielle des gros risques, les sociétés canadiennes sont moins exposées et elles ont des résultats généralement plus favorables que les grands ensembles américains ou anglais.¹

Pour les courtiers, le mouvement de concentration des forces est sérieux parce qu'il a pour effet d'entraîner une restriction des marchés, sinon correspondante, du moins importante. Or, les risques, il faut les garantir. Le problème est grave surtout pour le petit et le moyen courtier, qui se trouvent d'une part devant l'assurance automobile qu'ils doivent placer et, de l'autre, devant les demandes qu'on leur fait, dans d'autres domaines pour faire passer l'assurance automobile.²

¹ Surtout, si on en exclut ceux des sociétés canadiennes que ces groupes englobent.

² Cela les force à un déséquilibre qui rend le placement de leurs affaires difficile. Le fait est d'autant plus marqué que certains assureurs veulent tirer le maximum de la "Reinsurance facility" qui a remplacé le Bureau des risques assignés. Auparavant, on y trouvait automatiquement le marché nécessaire. Théoriquement, le nouvel organisme accepte tous les risques. En pratique, l'acceptation n'est pas aussi automatique qu'on s'y était engagé, semble-t-il.

Je reviendrai sur le sujet un peu plus loin.

Si les sociétés d'assurance se groupent, c'est aussi pour diminuer leurs frais d'administration, comme je l'ai signalé déjà. De plus en plus, les assureurs devront justifier la part de la prime qui reste pour les sinistres, une fois payés les frais d'administration et de production. Ceux-ci sont actuellement élevés, très élevés même, en partie à cause de la commission d'acquisition d'une part et de la diminution de la commission de réassurance, d'autre part.

139

On sait qu'en assurance automobile, les assureurs ont comprimé le plus possible la commission du producteur. À mon avis, ils ne l'ont pas fait en toute logique. Ils n'ont pas voulu reconnaître l'effort bien différent du petit courtier — simple apporteur d'affaires — et du courtier bien organisé qui connaît le marché, place, finance la prime, facilite et suit le règlement.

La compression des frais n'est pas jugée suffisante dans certains états américains, où l'on demande que le rendement du portefeuille-titres devienne un élément de tarification, destiné à augmenter la part des sinistres dans la prime et, par voie de conséquence, à éviter les hausses de tarif.¹ Il y a là une tendance nouvelle qui se répandra peut-être au Canada avant longtemps. Quoi qu'on en pense, il est probable qu'éventuellement l'idée de comprimer les frais davantage atteigne les autres domaines. Certains sont très exposés. Comment peut-on justifier la commission de trente pour cent actuellement versée à l'intermédiaire pour la maison d'habi-

¹ Le refus récent du Commissaire des assurances dans l'Etat du New Jersey est très caractéristique. "Employez d'abord le rendement de votre portefeuille à l'augmentation de votre revenu. Nous verrons ensuite s'il y a lieu de vous permettre d'augmenter votre tarif de vingt pour cent." Il y a là un précédent extrêmement grave puisque les assureurs ne parviennent à compenser les déficits techniques que par leurs résultats financiers. Qu'on les force à jeter dans la balance résultats techniques et financiers est une initiative nouvelle, qui touche aussi bien les assureurs que les assurés et qui, par les répercussions possibles, atteint aussi le courtier.

tation et son contenu, par exemple ? Par les résultats ? Mais ce n'est pas dans la logique du métier de rémunérer l'effort de l'intermédiaire en tenant compte des résultats du groupe. On me dira que la loi de l'offre et de la demande joue ici pleinement; on rémunère bien ce qui paie. Mais l'assuré, lui, ne peut-il protester contre des frais de production hors de proportion avec le service rendu ?

140

Si l'assureur va devoir rechercher la productivité de plus en plus pour justifier ses tarifs, ne faut-il pas prévoir qu'il s'orientera vers la production directe, sans intermédiaire ? Certaines sociétés l'ont fait, comme Wawanesa et Allstate au Canada. D'autres ont constitué leurs réseaux d'agences et ne veulent pas en sortir: la publicité collective servant à alimenter la production tout en aidant l'effort individuel des agents ou représentants reconnus. Dans quelle mesure, d'autres suivront-ils, tentés par la hausse de production des "*direct writers*", c'est-à-dire ceux qui agissent sans intermédiaire ? Les courtiers ont empêché le mouvement de se répandre, jusqu'ici, tant ils tiennent bien le marché des risques industriels et commerciaux et tant la situation technique y est différente. À telle enseigne que l'assurance sans intermédiaire se traite presque uniquement au niveau des affaires individuelles: assurance accidents et maladie, des automobiles, des maisons d'habitation, des meubles, des effets personnels, où le courtier joue un simple rôle d'apporteur.

C'est hors de ce domaine, je pense, que de plus en plus interviendront les courtiers. Ils ont tous ensemble un intérêt commun. Il ne faut pas se le cacher. Ils ne peuvent résister aux tendances isolatrices du marché que dans la mesure où ils peuvent justifier les services qu'ils rendent et pour lesquels ils sont rémunérés. Qu'ils le soient trop dans certains domaines et pas assez dans d'autres, le fait est très net: le courtier ne peut être un parasite, c'est-à-dire un rouage sans

justification, sans existence propre. Jusqu'ici, trop d'entre eux ont compté sur le sourire, les relations, le bon garçonisme, les petits services rendus, les invitations à déjeuner, la bonne chère. Tout cela n'est pas à dédaigner, mais, de plus en plus, ce sera un moyen accessoire, mis à la disposition d'une compétence accrue, d'un esprit de travail allié à une productivité essentielle du courtier, à de l'imagination et à un désir véritable de rendre service.

141

Il serait vain de se cacher les faits. De moins en moins, l'assureur essaiera de se persuader qu'il a besoin du courtier. De plus en plus, il tentera d'avoir son propre réseau de représentants qui travailleront uniquement ou à peu près uniquement pour lui. Le fait n'est pas nouveau. En Europe et en France, en particulier, chaque société a ses agents, qu'elle considère comme sa chose et dont les affaires sont sa propriété, même si l'agent garde certains droits qu'il peut vendre à un autre, lequel restera attaché à l'entreprise avec l'assentiment de l'assureur.

C'est contre cette autre tendance que le courtier doit s'organiser s'il veut garder sa place.

Je sais que, déjà, un effort de formation a été fait par notre association et par les courtiers. Je me rappelle les jours où, en exagérant à peine, j'affirmais pour le plus grand dam de notre ami, Jean-Charles d'Auteuil, qu'être courtier d'assurances était la chose la plus simple au monde. Il suffisait de verser dix dollars et de mettre sa croix en face de son nom si l'on ne savait pas signer. C'était l'époque où les patrons payaient mal leur comptable et lui donnaient le placement de leurs assurances. Les entrepreneurs étaient courtiers, comme aussi les oncles, les neveux, les fils. Tout cela donnait lieu à des coupes de commission, à des relations où le bakchich régnait en maître et où la compétence n'avait aucune espèce

d'importance. Grâce à l'Association des Courtiers d'Assurances de la province de Québec, les choses ont bien changé. Et fort heureusement.

142

Nécessité de la formation technique la plus poussée, voilà donc le facteur essentiel de l'avenir. Déjà, il y a autour de nous d'excellents spécialistes. Il en faudrait davantage, car de plus en plus l'avenir ou même la survie de notre fonction sera à ceux qui sauront où placer, que placer et comment placer. Cela pose la question des marchés. De plus en plus, il faudra réunir chiffre d'affaires et efforts individuels des spécialistes. De moins en moins, l'assureur voudra traiter avec de petits courtiers. S'il le fait, il cherchera à se les attacher solidement comme des agents du groupe. Jusqu'ici, à certains endroits, on préférerait encore le petit au gros, car on pouvait lui imposer ce qu'on voulait. Tout cela va changer. Aussi faudra-t-il que le courtier ait recours de plus en plus à l'union des forces, au *pool* pour le placement des affaires importantes, difficiles, pour les affaires qui exigent de l'imagination. Croyez-moi l'imagination sera encore longtemps un autre élément important du succès. Pourquoi vouloir faire tout ce que les autres font ? Pourquoi ne pas essayer de trouver des domaines nouveaux, des solutions nouvelles, des procédés différents ? C'est ce qui se passe en ce moment dans l'assurance de groupe, auquel bon gré, mal gré, il faut faire face. N'y a-t-il pas là un moyen pour le courtier de faire face à l'assurance directe ?

Union des forces par la fusion des bureaux ou par la centralisation du placement des affaires, mais aussi formation technique, je le répète. Je vois le rôle joué par notre association dans ce domaine. Formation technique de ses membres, mais également surveillance, constitution d'un fonds de garantie, d'une comptabilité uniforme, d'un contrôle de l'emploi des fonds. Il ne faut plus que l'intermédiaire se serve des fonds

des autres pour assurer ses besoins. Je vois aussi, sur une plus grande échelle, des séminaires, des échanges de vues, des études de problèmes faites en commun, la publication d'études de jurisprudence, de tarification, de productivité. On devra davantage étudier les problèmes que posent l'assurance automobile, par exemple, le règlement des sinistres, la simplification des polices d'assurance et des méthodes de règlement, les retards apportés à l'expédition du travail par les assureurs, la mauvaise qualité du travail. Tout cela intéresse le courtier au plus haut point. Pourquoi n'étudierait-il pas des solutions avant qu'on lui en impose d'autres qui ne feront pas nécessairement son affaire.

143

Il appartient aux assureurs de déterminer les tarifs, mais il reviendrait de plus en plus au courtier d'en surveiller l'application. C'est un autre aspect du succès dans l'avenir. Or, pour cela, il faut connaître les tarifs et les discuter. Le temps n'est plus où un préposé décidait tout sans appel. Un tarif, c'est une chose mouvante, vivante qui s'étudie comme les réflexes d'une femme ou d'un homme devant la vie, suivant l'angle sous lequel on se place. Le tarificateur, c'est un peu comme le percepteur du revenu, c'est-à-dire un homme qui peut se tromper, errer et qu'il faut essayer de ramener dans le droit chemin. Pour cela, il faut qu'il y consente, mais pour l'y amener, il faut que le courtier connaisse le métier suffisamment.

Connaître le métier, voilà, je pense, à la fois, l'immense et étroite porte du succès.

Puis, il y a la productivité. La productivité, c'est l'art de tirer le maximum d'une situation, d'un état de chose, d'un fait connu mais plus ou moins négligé jusque-là. Pour le courtier, c'est l'art d'obtenir le plus de son effort. Est-ce en produisant tous les jours un peu plus qu'il parviendra au succès ? C'est

144

un peu cela car nous sommes tous plus ou moins en face d'un problème de chiffre d'affaires en regard de dépenses croissantes. Pour faire face à des frais accrus, il faut tendre à produire avec une qualité meilleure et à un coût moindre. La productivité, c'est donc — chaque année — tirer un peu plus de l'effort fait. Et c'est possible. Pour le comprendre, je crois qu'il faut penser au sportif et à ses performances croissantes. Au golf autrefois, 72 était un minimum, auquel pour ma part je n'ai jamais pu aspirer. Maintenant, 72 est un maximum pour ces as du *club* à qui tout semble facile: 67 paraissant davantage un minimum, grâce à une meilleure étude des mouvements et à un contrôle plus grand de l'effort et des nerfs. Je crois qu'il faut procéder ainsi dans notre métier. Trop de méthodes sont désuètes. On passe peut-être trop de temps derrière son bureau. On vérifie trop de petits détails. On s'arrête à trop de vétilles. Je crois que ce serait le rôle de l'Association des courtiers d'indiquer à ses membres les meilleures méthodes, les standards les plus efficaces afin de diminuer le coût de revient, sans aller jusqu'à cette facturation par l'assureur, qui est une étape dans la mainmise de l'assureur sur les affaires du courtier. Est-il possible de comparer le coût par police d'un bureau à l'autre pour arriver à des méthodes plus expéditives? Peut-être que oui pour les polices individuelles, tout en évitant que son agence ne soit qu'une boîte aux lettres. Mais quelle différence peut exister entre deux bureaux dont l'un est centré sur la vente et l'autre sur la qualité du travail. Peut-être l'un va-t-il à l'extrême de l'autre, sans justification suffisante. Peut-être le secret est-il dans un meilleur équilibre. *In medium stat virtus*, disaient les anciens! Mais comme il est difficile de s'en tenir à la plus saine mesure.

La marche de la production est sûrement un élément essentiel de succès. Un très bon bureau ne peut exister que si la production est suffisante. Par contre, il cesse d'être

efficace si l'augmentation est trop rapide. Dix pour cent est un minimum. Par contre, trente pour cent n'est acceptable que si la hausse permet de rétablir l'équilibre momentanément rompu. Trente pour cent ou à plus forte raison, cinquante pour cent, en un seul exercice, est trop, à moins que le personnel soit beaucoup trop nombreux pour les besoins normaux. Ce personnel, il a fallu le former. Et comment y parviendra-t-on pour qu'il puisse tenir ce train d'enfer ?

Messieurs, voilà quelques aspects de notre problème: le vôtre comme le mien. Il n'y a pas de formule définitive dans ce domaine. Il n'y a qu'un équilibre auquel on parvient en tombant souvent sur les genoux. L'important, c'est de se relever et de ne pas se laisser chauffer au soleil, dans un parc où abondent essences rares et magnifiquement colorées, comme dans cette bonne ville de Lisbonne, en espérant que d'autres résoudre nos problèmes pour nous. Le secret, c'est en somme de lutter contre l'immobilisme. Il ne suffit pas de le constater. Il faut faire le nécessaire pour l'éviter.

145

Peut-être n'aimera-t-on pas ces idées qui me sont venues un jour qu'au Rossio, à Lisbonne, je sirotais un Porto excellent, en songeant à la question qu'on m'avait posée au sujet de l'avenir de notre métier. Accepteriez-vous de nous dire où nous allons, m'avait-on dit ? Je m'y étais refusé par fatigue d'esprit. Et voilà que repris par des préoccupations professionnelles, j'y répons en essayant de dégager des tendances. Qu'on n'y cherche rien d'autre que le désir d'être utile. Mais peut-être cela même est-il présomptueux !

Lisbonne, avril 1968.

Pour une analyse plus étendue des sinistres-incendie

par

J. H.

146 Le service des assurances du Canada publie chaque année une étude des résultats dans les diverses provinces et dans le Canada entier, durant l'exercice en cours et les exercices précédents. À titre d'exemple, voici un extrait du tableau pour la période quinquennale allant de 1962 à 1966 et, pour 1966 même, dans la province de Québec:

GENRE DE RISQUES	RAPPORT DES SINISTRES AUX PRIMES SOUSCRITES	
	1966	Période quinquennale (1962-1966)
Bâtiments de ferme	35.1	59.9
Églises, immeubles de services publics, musées, hôpitaux, couvents, collèges, asiles, prisons, universités	31.2	81.5
Entrepôts	44.4	52.0
Magasins de détail, etc.	46.5	63.0
Contenu de ces magasins	36.9	51.7
Alimentation et boissons gazeuses	47.2	66.3
Meunerie	22.0	58.0
Établissements pétroliers	43.1	58.8
Scieries et fabriques de bardeaux	80.4	72.9
Bois	39.5	33.1
Ateliers pour le travail du bois	64.8	56.8
Ateliers pour le travail des métaux	33.5	49.8
Entreprises minières	95.5	71.1
Chemins de fer et risques publics	34.5	29.4
Divers risques industriels	78.4	68.9

A S S U R A N C E S

Divers risques non industriels	62.1	71.1
Établissements protégés par des extincteurs automatiques	102.4	70.8
Assurance profits	134.8	71.0

Le tableau est intéressant, mais est-il assez concluant pour qu'on puisse l'utiliser pour établir une politique de sélection des risques ? Nous ne le croyons pas, car les chiffres

a) ont trait aux assureurs inscrits auprès du service fédéral des assurances. Ils ne comprennent pas les sociétés provinciales qui sont le plus près de certaines catégories de risques — comme les églises, les commissions scolaires, les collèges, les magasins de détail, les maisons d'habitation — et, le plus loin de certains autres, les risques industriels les plus importants par exemple; 147

b) sont un peu faussés d'une année à l'autre par certains très gros sinistres, auxquels ne participent pas ou peu les sociétés provinciales qui n'ont guère accès aux très gros risques, soit qu'elles les évitent, soit que les gros courtiers ne leur en offrent pas ou peu parce qu'ils recherchent les fortes participations;

c) sont insuffisamment analysés dans des postes trop peu détaillés.

Des indications générales peuvent être retenues, cependant. Mais là également ne varient-elles pas très sensiblement d'un exercice à l'autre au point d'être assez difficilement utilisables ? Pour qu'elles le soient à l'avantage de l'assureur, il faudrait, croyons-nous, les rendre plus précises. Ainsi le poste "églises", "écoles", "édifices publics", etc. est beaucoup trop vaste. Et même pour les églises seulement, il faudrait distinguer entre les églises en matériaux combustibles et les incombustibles, où il y a des différences sensibles. Même chose pour les risques protégés par extincteurs automatiques qui,

en 1966, auraient été très mauvais dans Québec (102.4 pour cent) et n'auraient guère été bons durant les cinq années allant de 1962 à 1966 (70.8). Nous sommes convaincus qu'une analyse plus poussée donnerait des indications permettant de créer des groupes mieux étudiés en fonction des risques qu'ils présentent et de leurs véritables résultats.

148

C'est en concluant que l'étude des postes devrait être beaucoup plus poussée et nuancée que nous voudrions clore cette rapide étude des statistiques incendie faite par le gouvernement fédéral. Aussi restreinte, elle présente un intérêt limité, qui empêche les assureurs d'en tirer des directives un tant soit peu précises. En les jugeant d'un premier coup d'œil, on risque de s'orienter dans un sens assez peu justifié par les faits. Avec le matériel électronique et les statistiques dont on dispose à l'heure actuelle, il faudrait souhaiter que les gouvernements poussent l'analyse beaucoup plus loin. En multipliant suffisamment les groupes, on pourrait apporter aux assureurs un instrument de travail plus utile. Nous sommes persuadés qu'il suffirait à la All Canada Insurance Federation¹ de le demander pour que le service des assurances apporte à l'industrie de multiples tableaux étudiés dans le sens qu'on lui demanderait. Les extraordinaires calculatrices et classificateuses que l'on a maintenant permettraient de faire les calculs et le classement des données avec une étonnante rapidité, une grande variété de classifications et à un coût très faible.

¹Ce serait un des derniers actes de la Fédération Canadienne des assureurs, puisqu'elle sera réunie bientôt avec le Bureau des Assureurs du Canada.

Faits d'actualité

par

J. D.

1 — Le béton ne brûle pas

C'est vrai, mais comme tout ce qui le recouvre brûle allègrement ! Le Château Champlain de Montréal en est un exemple. Le Château, c'est un hôtel du Pacifique Canadien: grande tour aux fenêtres en rape à fromage et à l'armature de béton, mais où le confort des hôtes est bien étudié et les revêtements des planchers et des murs ne sont pas ignifuges. Un soir d'hiver, le feu prit dans un des restaurants. Il se répandit rapidement dans tout ce qui était combustible avant qu'on ne soit parvenu à l'éteindre. L'eau et la fumée firent le reste. Au total, les dommages atteignirent quelque \$1,500,000 suivant un témoignage exact, celui du *Fire Journal* de la National Fire Protection Association.¹

Que faut-il conclure de ce cas et de bien d'autres du même genre ? Voici:

a) Tout ce qui est combustible est susceptible de brûler ou de se carboniser plus ou moins vite, selon que le foyer d'incendie est plus ou moins vif;

b) Rien n'est "à l'épreuve du feu" selon l'expression courante. Les Américains ont des termes assez expressifs à ce sujet. Ils disent par exemple: *fire resistive*, *fire repellent*, ce qui n'indique pas qu'il y ait impossibilité de dommages, mais simplement que le matériau ne brûlera pas; il pourra être abîmé, mais pas au même degré qu'un matériau combustible. C'est le cas du béton qui sera endommagé soit par le contact

¹ Numéro de mai 1968, p. 15.

avec la chaleur dégagée par les corps combustibles employés comme revêtement ou se trouvant dans la pièce, soit parce que l'armature métallique qui le soutient est tordue, s'est affaissée ou s'est écroulée.¹

150

Il n'y a vraiment pas de matériaux qui ne puissent être abîmés par le feu, l'eau ou la fumée. Il y a des matières qui, dans des circonstances particulières, peuvent subir des dommages plus ou moins grands suivant la chaleur dégagée ou le traitement auxquels ils ont été soumis antérieurement au sinistre. Les dégâts sont, en somme, fonction de la résistance au feu, à l'eau, à la fumée, de la vigueur ou de la maladresse des pompiers, des précautions prises pour couper ou arrêter le feu, de la climatisation qui transporte ou ne transporte pas la flamme comme le vent à l'extérieur les jours où la tempête coïncider avec l'incendie. C'est à déterminer tout cela à l'avance que s'emploient tarificateurs, sélecteurs, acceptateurs, compilateurs et interprètes de dossiers techniques: êtres humains aux prévisions nécessairement limitées et aptes à se tromper.

II — Fusion de la A.C.I.F. et du B.A.C.

La All Canada Insurance Federation sera englobée dans le Bureau des Assureurs du Canada. C'est une mesure sage puisque, ainsi, on centralisera en un seul organisme le soin de voir aux intérêts généraux de l'assurance au Canada. Le Bureau peut, en effet, faire le travail de la All Canada, puisque celle-ci s'occupait surtout de la législation nouvelle avec les gouvernements, des relations avec le public et de la défense des intérêts généraux des assureurs. Le Bureau, où se retrouvent les mêmes gens, remplira une fonction identique, en supprimant un organisme. Il y a là une simplification des rouages qu'il faut accueillir avec faveur, à un moment où partout on recherche la productivité et le moindre coût.

¹ Ce fut le cas de McCormick Place à Chicago où les dommages ont dépassé cent millions.

Nous ne voulons pas laisser disparaître la Fédération sans reconnaître la qualité du travail qu'elle a accompli. Elle a sûrement rendu les plus grands services à l'Industrie. Si nous lui avons parfois reproché de ne pas tenir suffisamment compte de la province de Québec dans ses initiatives, son œuvre a été bénéfique dans l'ensemble. Nous tenons à le reconnaître.

III — *Le marché des obligations*

151

Les optimistes avaient prévu que, dès que les Chambres auraient accepté l'augmentation des taxes aux États-Unis, les cours s'amélioreraient immédiatement et très rapidement. Le Sénat a voté la hausse le 19 juin, mais les cours se sont tout juste affermis. Le marché financier en Amérique est bien faible et indécis depuis un an et demi. Tout est prétexte à un fléchissement de la cote, suivi parfois d'un redressement, mais qui ne dure pas. Seul se maintient un glissement régulier vers le bas et vers un rendement plus élevé des prêts à long et à court terme. On sent que la machine financière est sinon entravée, du moins qu'elle ne fonctionne pas avec ses réactions ordinaires.

Un de nos collaborateurs s'exprime avec la plus grande franchise sur l'avenir du marché à long terme. Ce qu'il dit est extrêmement troublant. Nous espérons qu'il se trompe, mais l'avenir seul nous dira si son raisonnement très solide est bon ou mauvais. Pour l'instant, en général, on joue presque uniquement la carte du court terme en essayant de limiter la perte de capital au minimum, ce qui n'est pas fait pour arranger les choses. Mais quel problème grave présente, pour l'assurance en général et l'assurance vie en particulier, cette diminution régulière du prix des obligations correspondant ou non à une hausse du prix de l'argent !

Chronique de documentation

par

G. P.

Témoign d'un siècle : le palais du parlement canadien. Chez l'Imprimeur de la Reine, à Ottawa.

152 Voilà un album qui vient de paraître chez l'Imprimeur de la Reine. On y a réuni de magnifiques photos destinées à faire voir dans le détail ce très curieux exemple de style néo-gothique anglais, appliqué à un immeuble de l'État canadien à une époque où les architectes civils se partageaient entre les partisans du néo-classicisme et d'un gothique inspiré de Westminster. Le nôtre est-il très pur ? Qu'il le soit ou non, le palais de l'État a assez grande allure.

Est-il raisonnable qu'une façade d'une autre époque abrite des bureaux modernes installés dans des pièces construites avec des matériaux récents ? La tradition a été plus forte que l'évolution des conceptions. Elle a fait respecter les lignes anciennes quand on décida de rebâtir, en 1917, après l'incendie. On les a améliorées, cependant, sous l'inspiration des deux architectes excellents qu'étaient MM. Pearson et Marchand.

Il y a bien des anomalies dans ce grand immeuble, qui est assez beau et gracieux dans l'ensemble. Mais n'abrite-t-il pas des anachronismes encore moins défendables, comme ces orateurs en toge et perruque dont le rôle est de se taire, la masse, symbole de l'autorité et d'immobilisme dans un pays en marche, ce huissier à la verge noire qui serait un peu comique dans son titre et son comportement, si son rôle et son costume ne venaient de très loin dans le passé ? Cette procédure parlementaire qui s'inspire de celle de l'Angleterre est à la fois périmée et utile, comme la structure générale de l'édifice.

L'album raconte tout cela dans un texte un peu faible, mais avec des photos magnifiques. Elles permettent de découvrir sculptures, ferronneries, œuvres d'art que l'on ne remarque pas quand on entre dans cet antre du parlementarisme britannique qui semble un peu perdu, un peu ridicule par ses manières de faire, dans un pays où tout évolue et tout est vitesse, changements, surprises, expansion, records, bousculade à l'américaine, et dans un siècle de découvertes spatiales. Il est vrai que le fonctionnarisme garde dans tout cela l'allure des siècles passés.

153

The Effects of International Treaties and Agreements on insurance and reinsurance.

L'auteur a été "*general counsel*" de l'American Foreign Insurance Association de 1942 à 1964, c'est-à-dire pendant toute cette période d'extrême activité qui a permis l'essor de cette grande société américaine dans le monde. Il est particulièrement bien placé pour étudier l'effet des conventions et traités internationaux sur l'assurance et la réassurance. Après avoir étudié quelques-uns d'entre eux, il conclut que les assureurs et les réassureurs doivent étudier de façon très précise la portée immédiate et lointaine des ententes internationales de toutes espèces, s'ils veulent savoir en quoi et comment ils s'engagent en travaillant dans les pays étrangers. Les traités, en effet, peuvent à un moment donné se superposer aux contrôles nationaux et devenir ce qu'il entend par "*Supra-National Regulation of Insurance*".

Un homme et son péché, par Claude-Henri Grignon. À la librairie Beauchemin, Montréal. Reconstitution à Sainte-Adèle.

Voici une autre incursion dans le temps passé. Celle-là a un caractère et une valeur bien différents. Si j'en parle ici c'est plus pour en tirer un enseignement que pour autre chose.

154 A trois milles environ de Saint-Adèle, on a reconstitué le milieu où auraient pu vivre les personnages de cet excellent écrivain régionaliste qu'est l'auteur d'un "Homme et son péché". Tout est artificiel dans son livre, mais tout évoque avec assez de justesse les endroits où auraient pu vivre l'avare et ses sacs — ils y sont — Wabo dans sa crasse, le docteur et sa clientèle de pauvres gens. Pourquoi faut-il que le jour où j'y suis allé le soleil ait chauffé si délicieusement les conifères, les mousses, les plantes sauvages — dont les framboisiers — d'où se dégage le parfum de la forêt, primitif et raffiné tout à la fois ?

Il y a aussi le bureau de poste, l'auberge de Jos Malterre, le bureau du docteur, la maison de Séraphin Poudrier — tous ces personnages que, pendant longtemps, la radio et la télévision ont présentés aux bonnes gens sans atteindre le point de satiété.

La reconstitution est fidèle et les mets excellents. Ils sont servis par des boniches coiffées de ces bonnets que nos grand'mères, sinon nos arrière-grand'mères, avaient dans l'intimité pour retenir des cheveux rebelles ou rares. Elles portaient aussi ces robes longues qui ne laissaient paraître que le pied et la cheville. Elles étaient ainsi bien différentes de ces belles femelles, au ventre emprisonné dans une légère et très serrée culotte qui souligne défauts et qualités de la ligne et que j'ai vu se promener anachroniquement dans ces lieux. Peut-être auraient-elles émoustillé Séraphin au point de lui faire desserrer les cordons de la bourse !

La foule abonde, attirée par des noms et, il faut l'admettre, par une réalisation commerciale qui n'est pas sans sincérité, à la manière qu'aiment les gens simples. Elle a d'autant plus de succès qu'elle rappelle aux auditeurs fidèles le souvenir du spectacle qu'ils aiment et, à la plupart d'entre eux, des souvenirs de famille, tant le Canadien est près de la

vie rurale, si décriée maintenant, après avoir été portée aux nues par les écrivains d'une autre époque et, plus récemment, par les auteurs des "soirées du bon vieux temps". Personnellement, "Un homme et son péché" m'a agacé ou exaspéré selon les jours. Je lui reproche surtout de perpétuer un type qui n'a pas existé et qui, par la répétition du spectacle, prend presque figure symbolique d'une région. Je veux simplement constater ici ce que peuvent la publicité d'une part et l'habileté d'un écrivain qui a créé des types, auxquels chacun s'est intéressé parce qu'ils étaient très près de lui. Que presque tout soit chargé dans ce récit — Séraphin exagère l'avarice et la scène des pièces et des billets se répète trop souvent, Wabo est vraiment trop dans sa crasse et Donald, trop soumise. Tout est bon ou méchant dans cette histoire, mais si c'est un mélo, il est excellent. Ce qu'on peut reprocher à l'auteur, c'est ce que Monseigneur Georges Gauthier disait, un jour, à l'un de ces vicaires dont le sermon avait été long: "Vous avez été bien, mais un peu longtemps."

155

Canadian First Bank : A history of the Bank of Montreal, par Merrill Dennison. Deux volumes. Chez McLelland and Stewart Limited, à Montréal et Toronto.

Le deuxième volume de ce copieux ouvrage vient de paraître. Comme le premier, il est bien présenté et rempli de détails intéressants sur l'évolution des affaires bancaires au Canada et, en particulier, à la Banque de Montréal. Typographie, papier et illustrations sont soignés. Ils en font une œuvre qu'il faut avoir en bibliothèque si l'on veut connaître la vieille dame très digne de la rue Saint-Jacques, sa jeunesse, son adolescence, son âge mûr, les services qu'elle a rendus, la place qu'elle tient encore dans les affaires financières de notre province et du pays entier. Elle a subi la concurrence des autres: les dix, dont une en particulier, qui, en employant

des méthodes plus dynamiques, a grandi plus vite à partir d'un certain moment. Quoi qu'il en soit la Banque de Montréal est restée synonyme au Canada de solidité, de puissance, de stabilité et d'accointances dans la grande bourgeoisie. Pour suivre son évolution et celle du pays, il est bon de consulter l'œuvre de M. Dennison.

156 Nous avons eu la curiosité de voir ce que l'auteur disait de la rébellion de 1837 et du chemin de fer, dont la construction après la Confédération a été la grande œuvre de sir John A. Macdonald, avec la politique douanière: épine dorsale de la nation nouvelle. Le chemin de fer a causé bien des ennuis, des difficultés et des mécomptes politiques. Il a coûté d'abord à John A. Macdonald son poste de chef du Gouvernement et le pouvoir à son parti, après quelques fautes graves dont tout autre que lui n'aurait pu se relever.

Lui a opéré un redressement, avec sa souplesse de vieux routier qui connaît ses gens et les tremplins qui permettent de rebondir du plus creux au plus haut dans l'aventure politique.

De la rébellion, M. Dennison ne voit que ce qui concerne la Banque, mais il est intéressant de constater ce qu'en pensent la finance et les financiers de Montréal. Avec 1836, ils ont eu un coup dur, car les banques, au Canada comme aux États-Unis, ont dû suspendre le remboursement de leurs billets en espèces, à leurs guichets, pour empêcher que les coffres ne se vident au cours de la crise financière qui sévissait. Ils sont inquiets de l'avenir, non pas que les affaires de la banque soient mauvaises, mais la législature de Québec n'a pas renouvelé la charte, qui doit l'être le 1er juin 1837 au plus tard. Papineau a bloqué la loi en Chambre, avec ce sans-gêne que mettent ces francophones déchaînés. Pour les amadouer, on demande à Louis-Hippolyte Lafontaine — futur rebelle — de

traduire le projet de loi qui sera présenté à la prochaine session. Mais la Chambre ne se réunit pas. Avec la Banque du Peuple, on demande alors au Roi d'Angleterre d'accorder une charte spéciale. Mais, ô horreur, si la Couronne y consent, elle ne l'accorde que pour un an et avec le même capital: mesure de prudence prise par les vieux parlementaires de Londres qui ne veulent pas passer outre à la Chambre du Bas-Canada et à ses prérogatives, une fois la crise politique terminée. Astucieux, les gens de Montréal ignorent le décret royal¹ et s'en tirent en fondant une banque privée, en vertu du Joint Stock Bank Act. Et voilà la Banque remise en selle.

157

À propos de la rébellion, M. Dennison a ce *satisfecit* bien curieux: "*Ironically enough, it was Papineau and his more belligerent followers who rendered an unwitting service to the Lower Canadian Economy by engaging in open rebellion, resulting in the reinforcement of the British garrison in Montreal and Quebec and the calling of volunteer militia units which had remained inactive since 1815*".² C'est un point de vue qu'on peut juger assez cynique quand on pense à ceux qui, pendant ce temps, se faisaient casser la figure à Saint-Eustache, à Saint-Denis et autres lieux. Ils se battaient au nom de la liberté; mais on avait oublié de les armer et de les préparer au combat.



Voyons également ce que M. Dennison dit de cette période où des gens courageux, ingénieux et sans trop de scrupules se battent contre la nature, cette fois. Ils installent la voie ferrée qui va permettre de relier l'est et l'ouest, d'ouvrir les régions de l'ouest dont on se gausse encore à Londres et de consolider le grand pays qu'est le Canada. En 1886, on se rendra jusqu'à Vancouver, après avoir fait des prodiges

¹ On n'en trouve aucune trace dans les archives de la Banque, note M. Dennison.

² Volume I, page 348.

158 de courage, de tenacité et d'ingéniosité pour traverser les Montagnes Rocheuses: ce terrible obstacle qu'oppose la nature aux initiatives des grands bâtisseurs d'empire, que sont George Stephen, Van Horne, Smith et tant d'autres, qu'on retrouve ou qu'on retrouvera éventuellement au Conseil de la Banque de Montréal. Il faut de l'argent, beaucoup d'argent pour réaliser cette grande œuvre de génie, destinée à ouvrir le pays et à garder la Colombie britannique dans le giron de la Confédération. M. Dennison consacre tout un chapitre au financement du Pacifique Canadien¹. Fondée en 1872, la compagnie signa une entente avec le gouvernement fédéral le 21 octobre 1880, pour la construction du chemin de fer à l'ouest de Winnipeg. Elle groupait alors George Stephen (Président de la Banque de Montréal, qui démissionna en juin 1881, tant les liens étaient étroits entre les deux entreprises), Duncan McIntyre — tous deux de Montréal — John S. Kennedy de New York, James J. Hill de St-Paul, Richard B. Angus de St-Paul et Montréal, Pascal du P. Grenfell, représentant de la maison Kohn-Reinach Co. de Paris. La compagnie recevait 25 millions en espèces, 25 millions d'acres et le monopole du transport pour vingt ans entre la voie et la frontière américaine.

La ligne devait être terminée en 1891. Elle le fut en novembre 1885: Donald Smith conduisant les travaux à grande allure. On le voit maintenant dans le hall de l'Hôpital Victoria et dans celui du Royal Victoria College en grand apparat, vêtu de la toge, pour rappeler ses dons aux deux institutions. La photo de Notman², prise sur le tard, est plus dans la veine du grand bâtisseur qu'il a été.

La construction ne se fit pas sans peine . . . ni sans profit pour la Banque. M. Dennison en suit l'évolution à travers les

¹ "Financing the C.P.R.".

² Dans "Portrait of a Period".

prêts consentis, les garanties de l'État, les émissions de titres à Londres et aux États-Unis. Entreprise géante, dangereuse pour les promoteurs, mais payante — ô combien ! Une fois la voie installée, on fit venir les émigrants que l'on installa dans les terres, dont on faisait fi au début, mais qui se révélèrent un placement mirifique quand la marée montante déferla d'Europe Centrale au Manitoba, puis en Saskatchewan, une fois mâtée la résistance des Métis conduits par Riel, et, enfin, en Alberta. Ce fut le début de l'entreprise de transport, suivie de sociétés maritimes, d'agences d'immigration, de sociétés financières, hôtelières, minières. Toujours magnifiquement dirigé, ainsi se constitua le Pacifique Canadien. Il devint rapidement la grande entreprise du pays, où les grands bourgeois de Montréal se retrouvèrent ainsi qu'au Conseil de la Banque de Montréal. Certains laissèrent derrière eux des collections magnifiques, des hôtels particuliers somptueux, dont malheureusement il reste peu de trace. Ils ont été abattus par la pioche du démolisseur, le bélier géant et le bull-dozer niveleur. Leur nom reste attaché au chemin de fer, à certains grands hôpitaux, à certaines collections dont on retrouve des exemples magnifiques au Musée de Montréal, au Mount Royal Club ou dans quelques immeubles sombres et riches qui bordent encore la rue Sherbrooke.

159

Automobile Experience by Province and Statistical Territory and by Type of Automobile — Coverage — Classification.
1967. C.U.A. Toronto.

L'agence statistique de la C.U.A.¹ publie chaque année les résultats de l'assurance-automobile au 30 juin de l'exercice en cours. On y trouve les chiffres de neuf provinces, exception faite de la Saskatchewan, qui a son propre organisme. Le document est copieux, bien fait. Il donne une analyse par province, par région et par garantie.

¹ Ou A.C.A.

160 Encore une fois, Québec a proportionnellement un plus grand nombre d'accidents, la plus haute fréquence et le coût le plus élevé par sinistre. C'est un triple record qui continue d'indiquer pourquoi l'assurance-automobile y est beaucoup plus coûteuse qu'ailleurs. S'il ne se justifie pas autrement, le fait s'explique surtout par la manière dont on conduit les automobiles assurées et par leur état. Il y a bien longtemps, Paul Bourget a écrit: "Nos actes nous suivent", en pensant à bien d'autres choses. En assurance-automobile, ils expliquent également bien des résultats. Tant que le gouvernement, les tribunaux et nous-mêmes ne l'aurons pas compris et que nous n'aurons pas fait le nécessaire pour corriger la situation, nous battons tous les records en matières de sinistres, coût de règlement et prix de l'assurance.¹

Le Canada sans passeport, par Eugène Cloutier. Deux volumes, parus aux Éditions H M H, à Montréal.

Voilà un ouvrage sur notre pays que M. Eugène Cloutier a écrit d'une plume alerte. À l'occasion du centenaire de la Confédération, il a parcouru tout le Canada, en esprit curieux qui se pose des questions et qui en pose. De son voyage, il a rapporté des aperçus intéressants, souvent nouveaux, des vues sur les problèmes de chaque province, sur les relations de l'ouest, du centre et de l'est, sur l'attitude envers les problèmes constitutionnels, sur la difficulté pour les anglophones de comprendre les francophones: ces êtres entêtés, qui ne veulent rien admettre, qui se trompent continuellement et qui n'ont jamais raison même si de temps à autre de grands personnages venus d'Europe — la Reine par exemple — ne pensent pas qu'ils aient entièrement tort et leur accordent un certain charme, une certaine culture, une certaine maturité d'esprit.

¹ D'autant plus que, dans la province de Québec, l'automobiliste répond des dommages subis par les personnes transportées: ce qui augmente sensiblement les indemnités.

Mais qu'ils ont mauvais caractère ces empêcheurs de danser en rond ! Ce n'est pas la conclusion d'Eugène Cloutier qui se contente de dire ce qu'il a constaté et ce qu'on lui a dit. Il ne juge pas. Il note et il le fait dans une langue bien plaisante, à la manière de l'excellent romancier qu'il est.

Le livre porte en exergue: "L'auteur a fondé cet ouvrage sur une lente exploration de son pays, qui lui eût été impossible sans la collaboration de la Société Radio-Canada." Une fois de plus, celle-ci a démontré combien elle peut être utile à certaines causes — comme celle de l'unité nationale ou de la langue française — servies par des gens intelligents, aimant les voyages et sachant en faire profiter les autres.

161

Churchill, un siècle d'histoire, par Jean Améry — Aux Éditions Rencontres, Paris.

Voilà un bien bel album, où l'on peut suivre Churchill de la naissance à la mort par la photographie et le texte, à travers les événements qui ont accompagné l'apogée, l'évolution, puis la crise et la chute de l'Empire anglais — cet étonnant conglomerat politique.

Churchill naît en 1874, dans la trente-septième année du règne de Victoria, qu'il servira toute sa vie parce que c'est sous son règne que l'Empire a été le plus puissant. Il meurt en 1965 à un moment où l'Angleterre se débat dans les pires difficultés économiques, avant d'assister au drame que fut la nouvelle dévaluation de la livre.

Grand britannique, il a rempli des fonctions diverses à travers l'histoire du dernier demi-siècle. Tour à tour bien accueilli ou rejeté par la politique de son pays, il joue son rôle principal, essentiel, à un âge où la plupart des hommes se retirent de la vie active. À 66 ans, il tient tête à la déroute devant les Allemands et il prépare l'Angleterre à une éton-

162 nante résistance qui, une fois de plus, est possible grâce à la Manche: l'éternelle associée des insulaires anglo-saxons. Il tient jusqu'au moment où Américains et Russes arrivent à la rescousse. Puis, la victoire vient. L'Angleterre rejette Churchill à nouveau dans l'opposition avec cette ingratitude qu'a souvent la foule de partout et de tous les temps. Et, alors, Churchill assiste, sans y pouvoir grand-chose, aux difficultés qu'a son pays, exsangue, vidé de ses forces vives, devant la paix revenue.

Dans les années qui suivent, Churchill vieillit, comme l'a raconté cruellement son médecin et ami. Puis, il meurt. L'Angleterre tout entière lui marque sa grande estime, son admiration et sa reconnaissance. On l'expose à Westminster dans cette immense salle aux vitraux splendides; on chante son service dans la Cathédrale Saint-Paul, puis on transporte son corps en bateau sur la Tamise, pour rappeler qu'il fut deux fois premier lord de l'Amirauté.

C'est tout cela que rappelle cet album à la gloire de Churchill. Il m'a été donné — ô, ironie — par une Polonaise qui lui reproche d'avoir abandonné son pays à Yalta.

Documentation sur les relations capital-travail, la cogestion, la participation de l'employé aux décisions, aux bénéfices, à la copropriété.

Voici, en vrac, quelques titres¹ que l'on peut consulter sur ce sujet à la fois intéressant, agaçant et de la plus brûlante actualité. Les auteurs ont des opinions diverses, mais tous concluent à la nécessité d'un rapprochement, d'une collaboration plus grande, d'une coopération à tous les niveaux de l'entreprise.

Et d'abord *Construire l'entreprise* de Michèle Aumont, dans la collection "Les Idées et la Vie", chez Fayard. Dans

¹ Obtenus en partie de l'excellente bibliothèque de l'École des Hautes Etudes Commerciales de Montréal.

la préface, le docteur André Gros présente l'auteur ainsi: "Ce livre est un essai de synthèse, essentiellement orienté vers l'avenir et portant la marque de l'auteur dont le cheminement et l'approfondissement s'affirment suivant les trois caractéristiques de sa personnalité: une intellectuelle simultanément passionnée pour les faits concrets et les idées générales, une militante et une chrétienne engagée." *Pour une réforme de l'entreprise*, par François Bloch-Lainé, aux Éditions du Seuil, Paris. Livre intéressant, vivant où l'auteur imagine ce qu'il annonce: l'entreprise nouvelle, qu'un chef continue de diriger, même s'il accepte avec lui, mais sous lui, des collaborations techniques; entreprise qui n'est plus uniquement la chose de l'actionnaire et dont celui-ci accepte forcément de partager les fruits avec d'autres, c'est-à-dire les employés qui collaborent à son succès.

163

On trouve le point de vue des grandes centrales syndicales au Canada dans "Une société bâtie pour l'homme" et dans "Pour une révolution moins tranquille". Dans le premier cas, il s'agit d'une brochure intéressante où le président de la C.S.N., M. Marcel Pépin présente le point de vue du syndicat sur les principaux aspects de la collaboration des patrons et des ouvriers dans la province de Québec. De son côté, M. Louis Laberge passe en revue dans son discours, paru dans le numéro de décembre de la revue "Commerce", certains des problèmes actuels du syndicalisme dans la province. Les deux documents sont intéressants, percutants. Je crois qu'il faut les compléter en prenant connaissance de la lettre de démission de l'ex-secrétaire général de la C.S.N., reproduite dans "La Presse" du 2 décembre 1967. On y trouvera l'exposé de quelques problèmes d'autorité qui se retrouvent au niveau du syndicat, comme de l'entreprise.

Il y a aussi deux documents, venus d'Ottawa, qui ne manquent pas d'intérêt. D'abord, *National Conference on*

164 *Labor Management Relations*, puis *Vers une amélioration de la communication entre patrons et ouvriers*: texte où le Conseil économique du Canada pousse à la création de comités d'entreprises, comme il en existe en Suède (initiative libre), en France et en Allemagne (mesure obligatoire). Si l'on veut savoir comment ils existent et comment ils fonctionnent, on peut se référer à la *Convention relative aux Comités d'Entreprises* conclue entre la Confédération Patronale Suédoise et la Confédération générale du Travail en Suède, à *Comité d'entreprise et sa nouvelle législation en France: Promotion sociale*, ainsi qu'au numéro de *Liaisons Sociales* de juin 1963 consacré à ce sujet, et à *Expansion of Codetermination in the Federal Republic of Germany* par Siegfried Balke, président de la "Confederation of the German Employers' Association" et, enfin, à *The Myth of Codetermination*, par Ernst-Gerhard Erdmann. À signaler aussi *Workers Councils, a study of work place organization on both sides of the Iron Curtain* par Adolph Sturmthal.

Puis, sur l'évolution des idées, depuis quelques années: *Les expériences allemandes de cogestion*, par Xavier Herlin, la *Réforme de l'entreprise*, par Pierre Lasseigne; et la *Participation des salariés aux responsabilités de l'entrepreneur* sous la direction de François Perroux; ainsi qu'à *L'Actionnariat ouvrier*, par Georges Ville et *Diffuser la propriété* par Louis Salleron.



La tendance est très nette en Europe: l'entreprise doit évoluer. Il faut qu'elle donne davantage lieu à des échanges d'idées, de projets, de solutions, qu'en dehors de la voie hiérarchique il y ait des contacts plus directs entre la direction, les cadres, et le personnel, que soient brisées les cloisons étanches qui existent actuellement, que l'actionnaire soit prêt à diviser profits et autorité avec ceux qui permettent le succès de l'entreprise. En Amérique, on n'est pas rendu aussi loin.

Par ailleurs, les cloisons n'y sont pas aussi rigides et l'on a trouvé des solutions partielles à opposer aux pressions de plus en plus fortes exercées par les syndicats ouvriers. Il faudra trouver autre chose, cependant. Et c'est en Europe qu'il faudra peut-être chercher d'autres vues. C'est pourquoi nous avons voulu que notre documentation soit surtout européenne.¹

Quoi qu'on pense de la question, il faut s'y intéresser, croyons-nous. Peut-être ces textes aideront-ils le lecteur curieux et de bonne volonté à augmenter sa connaissance du sujet.

165

A Study of Contingent Fees in the Prosecution of Personal Injury Claims. The Defense Research Institute Inc. Milwaukee, Wisconsin.

Voilà une étude fort intéressante de la rémunération de l'avocat aux États-Unis, dans les cas de responsabilité. On sait ce dont il s'agit. Au lieu de demander les honoraires prévus par le Barreau, l'avocat accepte de s'occuper d'une cause à la condition que son client lui verse un pourcentage des sommes touchées par lui. Ainsi, ils conviendront tous deux de 25 pour cent si l'affaire est réglée sans poursuite, 30 pour cent si elle l'est une fois la poursuite engagée et 40 ou 50 pour cent une fois le jugement rendu, s'il est favorable. Voici la définition que donne de cette modalité un article intitulé *Contingent Fees for Legal Services* par M. F.B. McKinnon: ". . . a fee received for services performed on behalf of a client who is asserting a claim, payable to a lawyer if, and only if, some recovery is achieved through the lawyer's effort. Its distinguishing characteristic is the negative; if no recovery is obtained for his client, the lawyer is not entitled to a fee".

Chaque pays a ses traditions. On aurait mauvaise grâce de les lui reprocher. Ceux qui, à l'étranger, s'intéressent à

¹ Il sera intéressant de suivre l'évolution de l'entreprise à laquelle le général de Gaulle a annoncé qu'il s'emploierait, à la suite des événements récents en France.

166 l'assurance de responsabilité civile — les réassureurs en particulier — se rendent compte, cependant, combien ce mode de rémunération se prête à des abus. Je me rappelle avoir lu, il y a quelques années, dans un recueil de conférences prononcées à l'Insurance Institute of London, combien le marché anglais réagissait mal aux arrêts du jury ou des tribunaux accordant le double de l'indemnité pour que la victime puisse recevoir la somme qu'on lui destine. Il y a là une possibilité d'abus qui expliquent partiellement le prix croissant de l'assurance de responsabilité chez nos voisins.

Heureusement, au Canada, ce mode de rémunération n'est pas reconnu, sauf pour la perception des comptes. Il y a lieu de s'en féliciter puisqu'on évite ainsi une pratique qui s'apparente au maquignonnage et qui se prête à une majoration induue du montant des indemnités.

L'étude en soi est intéressante. Elle présente le sujet dans son ensemble, aussi bien que sous l'aspect qu'il prend chez nos voisins du Sud.

Les oiseaux du Canada par W. Earl Godfrey, avec des illustrations en couleur de John A. Crosby. Dessins de S. D. Macdonald. Chez l'Imprimeur de la Reine, à Ottawa.

Voilà un très beau livre consacré à la gent ailée du Canada: du vulgaire moineau mangeur de crottin à l'aigle des Rocheuses, en passant par les pluviers, les échassiers du ressac et les tourne-pierres, tous de la famille des charadriidae, sans oublier les hirondelles des sables, à ailes hérissées, à face blanche, à front blanc, bicolores ou pourpréses et l'hirondelle des granges.

En lisant cet ouvrage, on comprend le charme que les oiseaux, leurs mœurs, leurs migrations, leur comportement exercent sur tant de gens pacifiques dont l'arme est la longue-

vue. Les *bird watchers* ou ornithologues amateurs sont des bipèdes bien sympathiques eux-mêmes, puisqu'une grande partie de leurs loisirs passent à observer dans leur habitat "nos charmants voisins", comme disait cet excellent écrivain et ornithologue qu'est Claude Melançon.

Nous recommandons le livre de M. Godfrey à tous ceux qui veulent savoir ce qu'est l'oiseau de nos forêts et de la plaine, des champs et de la montagne. Ils feront bien aussi de relire les livres de Melançon.

167

À propos d'expert et d'expertise

Au moment où nous nous préparons à mettre sous presse, nous recevons du Comité de Linguistique de Radio-Canada la fiche suivante:

INSURANCE ADJUSTER

206

© RADIO-CANADA
1968

Définition: Technicien chargé des enquêtes et du règlement des sinistres pour le compte des assureurs ou des assurés.

Traduction: EXPERT (d'assurance)

Exemple: En matière d'assurances, l'expert intervient généralement après sinistre. R. Barthe, Dictionnaire de l'assurance et de la ré-assurance, p. 98.

- Observations: 1) Les expressions AGENT DE RÉCLAMATION (consacrée par la loi) et AJUSTEUR D'ASSURANCE (calque) sont également mauvaises et à rejeter. Le terme COMMISSAIRE D'AVARIE est réservé à l'assurance maritime.
- 2) Le travail d'enquête et de règlement des sinistres se nomme en français EXPERTISE.
- 3) Dans la langue technique de l'assurance, expert s'emploie absolument. On se contentera donc le plus souvent du mot expert sans complément à moins que le contexte n'exige expressément cette précision.

Nous remercions le comité pour son heureuse initiative; peut-être finira-t-on par comprendre, dans les milieux intéressés, que les deux expressions qu'il condamne à son tour n'ont aucun droit de cité dans un pays qui se dit francophone. P.B.

**ENTIÈREMENT CANADIENNE
ET VRAIMENT DIGNE DE CONFIANCE**

Economical
COMPAGNIE MUTUELLE
D'ASSURANCE

ASSURANCES

DOMICILIAIRES

COMMERCIALES

AUTOMOBILES-

FONDÉE EN 1871

ACTIF: PLUS DE \$30,000,000

SIÈGE SOCIAL — KITCHENER, ONTARIO

Succursales

VANCOUVER

LONDON

EDMONTON

OTTAWA

WINNIPEG

MONTRÉAL

TORONTO

MONCTON

HAMILTON

HALIFAX

GUY LACHANCE, A.I.A.C.

W. W. FOOT, F.I.A.C.

**Directeur de la succursale du Québec
276, rue St-Jacques ouest
Montréal, P.Q.**

**Président et directeur général
Siège social
Kitchener, Ontario**