

Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



SOMMAIRE

CURRENT TRENDS IN CANADIAN AUTOMOBILE INSURANCE, by Gérard Parizeau	245
RÉFLEXIONS SUR LA RÉASSURANCE, par Bernard M. Haffner	260
FAITS D'ACTUALITÉ, par Jean Dalpé	274
I — Assurance automobile obligatoire: sa portée mais aussi ses limitations. II — Problèmes majeurs et mineurs du taux d'intérêt. III — Les résultats de l'assurance sur la vie de 1950 à 1967. IV — Le professeur Louis Baudouin n'est plus. V — Du non-renouvellement d'une police d'assurance autre que sur la vie. VI. — Le dossier du patient à l'hôpital. VII — Le diplômé d'université dans l'Entreprise. VIII — De- puis 1847: histoire de la Compagnie d'Assurance vie du Canada à Toronto. IX — L'homme d'action face au théori- cien. X — Enfin, l'ivressomètre ! XI — Du rendement des sociétés d'assurances.	
CONNAISSANCE DU MÉTIER, par J. D.	293
I — Assurance automobile: les statistiques de 1968. II — Un aspect nouveau de la responsabilité civile des universités. III — Le droit de propriété d'un titre volé.	
LES INCENDIES À MONTRÉAL SOUS LE RÉGIME FRANÇAIS	301
CHRONIQUE DE DOCUMENTATION	305
PAGES DE JOURNAL, II, par G. P.	312



1 7 8 2 - 1 9 7 0

Depuis 188 ans

**PHOENIX ASSURANCE COMPANY, LIMITED
OF LONDON**

jout 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 165 ans
1804 - 1970

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 75 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°)**

SUN ALLIANCE & LONDON INSURANCE GROUP

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

Groupées pour des fins d'efficacité, nos compagnies sont toutes à votre disposition, dans
chacune des succursales et dans chacun des bureaux de service indiqués ci-dessous :

M O N T R É A L

SUCCURSALE

de la

RÉGION MONTRÉALAISE

255, rue St-Jacques

SUCCURSALE

PROVINCIALE

255, rue St-Jacques

TROIS-RIVIÈRES

(bureau de service)

550, rue Bonaventure, Suite 201

QUÉBEC

(bureau de service)

2700, boulevard Sir Wilfrid-Laurier
(Ste-Foy)


GRANBY

(bureau de service)

135, rue Principale

“SUN ALLIANCE & LONDON”

UN GROUPE QUI PEUT RÉPONDRE À TOUS LES BESOINS EN MATIÈRE D'ASSURANCES.

 *la plus importante institution
financière d'expression française
au pays vous présente ses hommages
et vous offre ses meilleurs vœux*

 Banque Canadienne Nationale

SOLIDE

Fondée en 1869

PROGRESSIVE

Capital payé: \$4,000,000.00

NEW HAMPSHIRE FIRE INSURANCE CO.

Département canadien:

276 OUEST, RUE ST-JACQUES,

MONTRÉAL

J. L. PLANTE, Gérant

**LE GROUPE
FÉDÉRATION**

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

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

ANDREW HAMILTON (MONTREAL) LTD.

Agents de réclamations

J. RONALD JACKSON, A.R.A.

CHARLES FOURNIER, A.R.A.

JOHN S. DAIGNAULT, A.R.A.

Expertises après sinistres de toute nature

407, RUE MCGILL, MONTRÉAL - Tél. 842-7841

ROBERT HAMPSON & SON LIMITED **SOUSCRIPTEURS ET GÉRANTS D'ASSURANCES**

ÉTABLIE EN 1864



Fondée sur plus d'un siècle de relations toujours cordiales avec le public et les courtiers, notre connaissance de la technique des assurances au Québec constitue l'actif dont nous sommes le plus fiers.

Aux courtiers qui ne connaissent pas encore les avantages de nos services, nous adressons la plus chaleureuse invitation en leur signalant que tout notre personnel est à leur entière disposition.

Siège Social : - 22^e étage, 1155, rue Metcalfe, Montréal 110

Succursale : - - - 100, place d'Youville, Québec (4^e)

Bureau de Service : - - - Sherbrooke (Québec)

Un objectif essentiel: l'identification

A notre époque où le consommateur est roi, le fabricant et le distributeur doivent avoir la confiance du public. La grande entreprise doit s'efforcer de convaincre le public que son envergure et sa puissance bénéficient à ceux qui utilisent les produits qu'elle met sur le marché. L'idée favorable que l'on se fait d'une entreprise ne se présente pas d'elle-même, tout naturellement... il faut de nombreux efforts pour la créer dans l'esprit des gens.

Au cours des dernières années on a assisté à une véritable prolifération de nouveaux sigles et emblèmes. Certains sont remarquables et très explicites. D'autres ne sont certainement compris que de ceux-là seuls qui les ont conçus. Quoi qu'il en soit, ils illustrent tous l'importance du rôle qu'un emblème bien conçu et immédiatement reconnaissable peut jouer lorsqu'on veut frapper l'imagination et créer une impression favorable dans le public.

L'un des buts essentiels de la publicité que la Royal fait à l'échelon national depuis des années vise à imposer son nom dans l'esprit des gens. Nous sommes convaincus qu'une marque de commerce prestigieuse, alliée à l'action efficace d'un courtier compétent, est la combinaison gagnante, qui demeurera, malgré les exigences grandissantes d'un public de plus en plus difficile à servir.

Certaines industries nous donnent des exemples, que nous pourrions très bien imiter, du succès que l'on peut obtenir en combinant de façon effective la marque de commerce et l'emblème corporatif.

Après plusieurs transformations du nom de notre Groupe au cours des 20 dernières années, nous en sommes finalement venus à la conclusion que la couronne et le bouclier traditionnels du Groupe Royal, déjà si bien connus à travers le monde, sont encore ce qu'il y a de mieux. Nos deux divisions, toutes les deux en excellente posture, continueront, au niveau des succursales et des agences, à fonctionner séparément. Cependant, certains domaines, comme la publicité à l'échelle nationale, exigent une convergence des objectifs et doivent créer une image unique dans l'esprit du public, ce qui ne peut être réalisé que par un emblème unique, commun aux deux divisions.

L'emblème corporatif ne peut atteindre un impact maximum qu'avec la collaboration des courtiers. Le courtier et la compagnie forment un tout dans le marché. Lorsqu'un courtier s'identifie avec une compagnie dans l'esprit du public, cela ne diminue en rien sa liberté entière de transiger avec d'autres compagnies. Et il continue à jouir de l'entière propriété de sa clientèle, tel que stipulé sur le contrat. En s'identifiant à l'une de nos divisions, Western-British America ou Royal, le courtier jouit du prestige et de l'autorité du Groupe Royal Insurance. Et les ventes deviennent plus faciles.



LA DIVISION ROYAL

LA DIVISION WESTERN-BRITISH AMERICA

ENSEIGNER LA PRUDENCE UN GAGE DE SÉCURITÉ

Les suites qu'entraîne parfois un accident plutôt banal à prime abord, sont souvent très graves. Enseignez chez les vôtres la prudence, c'est augmenter leur sécurité. Confiez-nous vos risques de toutes sortes, votre quiétude en dépend.



La Sécurité

COMPAGNIE D'ASSURANCE GÉNÉRALES DU CANADA

SIÈGE SOCIAL: 1259 rue Berri, 10e étage, Montréal 24, Qué.

SUCCURSALES: Toronto, Québec



Vérification de La Sécurité Familiale

*Ce service important vous
est offert par*



La Métropolitaine

ASSURANCES

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

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

245

37^e année

Montréal, Janvier 1970

N° 4

Current trends in Canadian Automobile Insurance¹

by

GÉRARD PARIZEAU, L.S.C., F.I.I.C., F.R.S.C.

Professor emeritus of insurance at
l'École des Hautes Etudes Commerciales de Montréal
President of The National Fire & Casualty Insurance Company

In Canada, the evolution of automobile insurance shows a rather interesting trend. There is a marked desire for change, but at the same time the kind of opposition which is commonly observed in countries where the law of negligence governs automobile claims. Significantly enough, these various pressures are brought to bear without hindrance but do not have, for all that, the same effect throughout the country. Each of the ten provinces is free to act as it pleases in matters relating to contracts,² since the Constitution leaves the central government without any specific powers in such

¹Paper presented in Chile, last November, to the members of the XIIth Hemispheric Conference.

²Nova Scotia, New Brunswick, Quebec, Ontario, Manitoba, British Columbia, Prince Edward Island, Alberta, Saskatchewan, Newfoundland.

matters. Throughout the years, a *modus vivendi* has been arrived at. In spite of more and more restrictive interpretation of the Constitution, first by England's Privy Council and then by Canada's own Supreme Court, it is now general practice to acknowledge the central government's authority³ on the management and operations of insurance companies coming under its jurisdiction. This has allowed the Federal authorities to exercise adequate supervision over most insurers. On the other hand, the central government has had to relinquish to the provinces policy wording and rating, both fields being governed by civil law which the Constitution leaves entirely to the provinces. Thus a potentially chaotic situation has gradually fostered an undoubtedly smooth (albeit somewhat complicated) arrangement, with the provinces furthermore retaining control over insurers whose operations are meant to remain within the licensing province. On the whole, things go well enough, co-operation and goodwill being the guiding principles. However, each provincial body is free to develop its own initiatives, which explains the variety of the plans and influences we are about to study.



Generally speaking, each province has the right to set up whatever rules it finds best suited to its requirements in connection with insurance wordings. Thus, until recently, eight of the ten provinces had the same policy, while one (Saskatchewan) had decreed compulsory insurance, by the same token brushing aside the law of negligence at the primary level, and another (Quebec) had a policy quite similar to that of the other eight but with a few peculiarities more or less catering to its Code of Civil law. As you know,

³ But not on contracts or tariffs, however. Thus, we are faced in Canada with this rather paradoxical situation whereby those who exercise statistical control over Company Management and Operation, have no influence on the sources and importance of income received through the insurance operations themselves.

the Province of Quebec is one where the language and legal customs and procedures are predominantly French. The complications born of all this can well seem appalling, especially in view of Canada's immensity, requiring 4 days and 5 nights of travelling by train to cross from one ocean to another. True enough, but this diversity of powers also allows for a diversity of solutions. To better understand this, one must think of Canada in terms of two zones of influence. One comprises the Prairies and Western provinces such as British Columbia, Alberta, Saskatchewan and Manitoba, where the trend is towards change, be it real or merely in the offing. In that zone, tradition plays a minor role and new ideas are free to move in through wide windows uninhibitedly — if often indiscriminately — open to the future. These provinces usually act as gateways through which new concepts ultimately make their way into the more conventional circles of the East. The second zone is made up of the Eastern provinces where the thinking is against too radical an evolution. Changes take more time to develop, the tendency being to improve the present form by adding voluntary benefits in certain cases where the law of negligence can be partly corrected. It must be noted here that the pace towards change is definitely quicker in socialisticly-inclined provinces, although even then the government does not eliminate competition with private insurers, except in Saskatchewan where the primary level is exclusively handled by a state-owned firm.

247

Let us now look at the main aspects of the evolution, which will enable us to observe how and when the Canadian experience shows originality.

The major item is, thus, the tendency to discard, partly or entirely, the law of negligence in matters of claims settlement. This is what Saskatchewan has been doing since 1946.

At that time, the government instituted compulsory insurance and created an accident insurance plan allowing for settlement of injuries without the need to discuss anything but quantum. Already at that time, there was the kind of thinking which was later to be advocated in the U.S.A.⁴ by Professors Keeton and O'Connell and, in France, by Professor Tunc. Recently, the province of British Columbia has, at least up to a certain point, fallen into step with Saskatchewan. As for Manitoba, following his election to power, the Prime Minister has announced his intention to revamp his province's automobile insurance laws along the lines of the other Western provinces. There is some possibility that Alberta may do likewise.

Let us first inquire into the nature of the various steps taken so far. They vary from one Western province to another, but all share one common feature: the intention to make sure that everyone has insurance and the desire to arrange for every claimant to be indemnified up to a given point without any need to prove a third party's liability. There is also an obvious desire to put an end to unfair settlements and to excessive delays in the hearing of court cases.

Here, in regional order, is an outline of the plans in force.

1 — First, in Saskatchewan

Saskatchewan's initiative tends mostly:

i) To arrange for people injured in auto accidents to be indemnified without having to prove fault on the part of a third party. Overall coverage is \$10,000 with \$5,000

⁴ The Basic Protection Plan, which is an attempt to correct the flaws in the existing rules, that is to say, at least in the opinion of its authors, their « inadequacies, delays, injustices, excessive practices and corruptions. »

applicable to the death of the head of a family and \$1,000 to each dependent. If the accident gives rise to permanent disability, compensation is based on a schedule of benefits appearing in the Act ⁵ but subject to a limit of \$4,000. There is also provision for temporary disability in the form of a weekly indemnity of \$12.50 or \$25 depending on whether the disability is partial or total.

ii) To provide for the repairs to motor vehicles involved in accidents, regardless of fault, there being a deductible which varies according to the kind of vehicle; for instance, it is of \$200 for a private passenger car or a farm truck.

249

iii) Furthermore to provide Public Liability insurance on the basis of \$30,000 for bodily injuries and \$5,000 for property damage. Payments made under sections II and III — outlined above — of the Act are deductible from these limits, so that in effect, overall coverage for any one accident is limited to \$35,000. So much so that any amount paid by virtue of the hospitalisation or health insurance plans of the province must be refunded by the claimants.

On the whole, the coverage is minimal, without any thought given to the question of negligence. People are indemnified not because a third party is liable towards them but simply because, having been involved in an accident, they have sustained damages which must be repaired. This does not deprive the injured party of any rights he may have against the author of the accident, over and above a certain level. So, long before it was proposed in the U.S.A. by Professors Keeton & O'Connell or, in France, by Professor Tunc, Saskatchewan had a system of compensation without fault. In short, the philosophy behind it is as follows: motor vehicles present a hazard whose effects call for insurance,

⁵ The Saskatchewan Automobile Accident Insurance Act, 1946.

A S S U R A N C E S

and liability concepts must be set aside as obstacles to the main requirement which is the reparation of such damages.

As is often the case with government sponsored plans, the limits of liability are unquestionably inadequate. The Act therefore goes on to authorize voluntary insurance through its governing body or private insurers, in the form of an excess package policy providing for:

250

a) An increase of from \$30,000 to \$40,000 of the bodily injuries limits pertaining to the primary coverage.

b) Excess public liability coverage for B.I. and P.D. up to « inclusive » limits of \$500,000.

And here is where the law of negligence comes back into its own.

If the assured so wishes and agrees to pay the required premium, the new policy may also eliminate the original deductible of \$200 (more or less), in all but collision or upset claims.

Without going into too such detail, we wish to note, by way of a résumé:

1) that the province of Saskatchewan came out with a real « first » in automobile insurance as early as in 1946. It enacted a governmental insurance plan, made it compulsory within its boundaries and thus did away with the hitherto sacro-saint law of negligence. And this up to a certain point beyond which it may be brought back into play when necessary or possible;

2) that although the province discarded the law of negligence in respect of bodily injuries and damages to the automobile, again as early as in 1946, it kept the practical applications of this new system down at a relatively low level,

allowing the law of negligence to step in as soon as the minimum limits are exceeded;

3) to carry this new law to its logical conclusion, the government instituted a state-owned agency called the Saskatchewan Government Insurance Office. For all practical purposes, this is nothing short of an insurance company, operating along conventional lines, with an individual policy containing various exclusions closely resembling those to be found in the policies issued by private insurers. Just as the latter, the Saskatchewan Government Insurance Office has premiums, limits of liability and conditions all conforming to legal requirements; furthermore, it has reinsurance outlets. In short, it operates just as any full-fledged insurance company;

251

4) that for excess coverage, the government has given the taxpayers a choice between this government office and private insurers. Oddly enough, premium income is just about the same for both groups.

And now, for a quick look at the results of the said law, as revealed in a report to the Board of Inquiry set up in British Columbia in 1966.⁶ Following is an excerpt from the first volume (page 42) of the report:

1961-62	deficit	\$ 382,965
1962-63	deficit	\$ 993,169
1963-64	deficit	\$ 752,818
1964-65	deficit	\$ 573,618
1965-66	deficit	\$ 991,273
1966-67	surplus	\$ 54,380
1967-68	surplus	\$1,770,047

Upon coming to power, in Saskatchewan, the Thatcher government took resolute steps to insure a healthier operation.

⁶ Royal Commission on Automobile Insurance.

A S S U R A N C E S

It ordered a rate increase which, in the normal course of events, proved sufficient to restore a safe balance and allow for a reserve such as can stabilize the rate structure, momentarily at least.

Regardless of what may be thought of the initiative taken by the Province of Saskatchewan, we believe that it should be acknowledged:

252

i) that the experiment is an interesting one, even though it may, to a certain extent, cater to negligence, thoughtlessness, and to some people's devil-may-care attitudes, since all concerned can at least rely on the benefits of the primary coverage, come what may.

ii) that even though compulsory coverage at the primary level offers a certain solution to the problem of indemnity, it is not a panacea:

a) because its limits are very low;

b) because it carries exclusions and finally because it cannot fully eliminate the law of negligence, which reappears beyond a certain amount. With its usual pusillanimity, the state only allows for benefits barely sufficient to cover minor, albeit the most frequent cases. So far, the schedule of benefits has just been adequate for the simplest cases. It has long been outdated. The plan is undoubtedly in tune with social reality but it is in our view quite out of proportion with present needs. This is what prompted the government to leave room for excess coverage, as we have just seen. At that level, it has no objection to competition between its plan and private insurance, a somewhat strange attitude no doubt related to strong lobbying on the part of private enterprise.

c) because it does not offer a solution to the problem arising out of drivers coming from outside the province.

**II — The evolution of Automobile Insurance
in British Columbia**

In the province of British Columbia, the situation is a bit different, although it was still, at least partly, akin by intent to the Saskatchewan plan. After having charged a Board of Inquiry with the task of determining what new attitudes should be taken on Automobile Insurance, the Government has adopted in 1969 the following policy:

253

a) Automobile insurance is compulsory within the province for a limit of \$50,000 for bodily injuries; the liability for property damage may be limited by law to \$250 when accidents occur between residents of British Columbia.^{6a} Once it has been issued, no policy may be cancelled by the insurer.^{6b} We have here two new provisions, of which the first one is quite serious, limiting as it does property damage coverage to \$250; it seems that the legislating body has failed to grasp its shortcomings.

While maintaining claimants' legal rights to sue third parties, the Act provides for automatic compensation without fault, along lines which, briefly, are as follows:

i) If the assured is the head of a family, \$5,000 for death plus \$1,000 per surviving child and a weekly indemnity payable for two years;⁷

ii) A weekly indemnity of up to \$50 in the case of total disability, such indemnity being payable, in certain circumstances, up to the age of 65 years; payments made after that age will be reduced by the amounts received as governmental pensions. Finally, rehabilitation costs will be included in the

^{6a} This was the original intention. Pending the results of further inquiries, this new concept has been temporarily set aside.

^{6b} Again this has been changed. The new policy has since been issued with a cancellation clause of fifteen days.

⁷ In the case of the head of a family, it is \$50 per week, plus \$10 per surviving child.

medical expenses and shall be covered by the new policy up to the limits of the liability section. This will presumably be an expensive feature for the insurers.

Thus, although the law of negligence is maintained, the injured may count on indemnities which — restricted though they may be — are paid without any argument. Again, this is a compromise between traditional ideas and new concepts.

254

b) For the basic coverage, a maximum tariff is to be set each year by a governmental commission.

c) Although automobile insurance is still in the hands of private insurers, the government has reserved the right to nationalize the industry if it fails to live up to its obligations. This is a Damocles' sword hanging over every insurer's head.⁸

⁸ It is rather interesting to read the objection voiced to state insurance in British Columbia by the Board of Inquiry of British Columbia in their report: « Taking all of these facts into consideration, the Commissioners have concluded that:

(a) the 1946 social and economic environment of Saskatchewan which was significant in the introduction of the very workable government plan of automobile insurance is quite different from that which exists in British Columbia today.

(b) under an exclusive governmental fund there would likely be rigidities and more limited innovation which would more than off-set reductions in the percentage of the premium dollar siphoned away in expenses.

(c) the magnitude of the savings will in any event be significantly reduced under the new approach to compensation recommended in this Report.

(d) there are external diseconomies inherent in the introduction of an exclusive government fund for automobile compensation, including a reduction in the servicing available to the consumers of other lines of insurance and finally that:

(e) effective competition is, in fact, attainable in automobile insurance, and that the industry is not a natural monopoly. The injection of such competition and its preservation is possible and will result in great improvements in efficiency and fairer pricing.

The Commission, based on its study of the advantages and disadvantages of each method outlined in this Chapter, recommends that, initially, the opportunity be given to the private insurers solely to market in British Columbia the Basic Policy, the Supplementary Insurance, and the Collision Coverage.

However, if the industry shows a disinclination to participate in the offering to the public of the new types of contracts recommended by the Commission, and under the conditions which it has proposed, or other conditions satisfactory to government, or at a later date shows a disinclination to compete, then the Government of British Columbia should take over the sole selling in British Columbia of all automobile insurance. »

**III – Initiatives taken in Common Law provinces,
except British Columbia and Saskatchewan,
and in Quebec**

As already mentioned, the tendency in these provinces has been to try to adapt the automobile insurance contract to the new « compensation without fault » concepts without giving up the conventional forms. Just as used to be done in the case of medical expenses, in consideration of a premium anyone having sustained an automobile accident is allowed:

255

a) Reimbursement of medical, surgical, dental, ambulance, nursing and funeral expenses up to the amount subscribed by the assured;

b) Indemnities which vary according to the extent of the injuries, notwithstanding the absence of fault on the part of the assured. These are based on set percentages of the limit chosen by the insured. In case of death occurring within 90 days of the accident, certain amounts are paid to the surviving relatives as per a schedule appearing in the policy.

c) A weekly indemnity in the case of total disability for a maximum of four years.

A special coverage is added to the foregoing in the case of damages caused by uninsured third parties. However, it does not apply in Canada, where there are already unsatisfied judgment funds available to automobilists, passengers or pedestrians.

These are optional benefits which may be added to a standard liability policy. For bodily injuries, the law of negligence is not done away with. Additional benefits are simply thrown in, to be paid under certain conditions and without any argument as to whether or not the assured may be liable. There is no question of discarding the present practice; the insureds are simply offered amounts which are voluntarily

paid by the insurer, either for incurred costs, or for certain disabilities or for death. All things considered, it is a sort of personal accident coverage latched on to an existing automobile liability policy.



256 As may be seen, trends vary considerably from one province to another, going from partial rejection of the law of negligence to its full retention, albeit mitigated by voluntary payments of premium based benefits. All in all, there is a system in Canada which, while something of a hybrid, is nevertheless aimed at the correction of excessive practices. Where is it heading to? Probably a combination plan, to remain so as long as trouble is experienced in properly assessing the overall effects of the discarding of the law of negligence. The human overtones and apparent logic of the Keeton-O'Connell and Tunc concepts are most attractive indeed. They do seem, at first sight, capable of producing a better solution for the average case. Theoretically, it may appear as if claims would be settled more expediently, and that a measure of standardisation could be achieved through new rulings.

It is not said, however:

a) that operating costs will not be higher; at least on that score, some actuarial representations are, to say the least, sobering;

b) that by being deprived of substantially higher awards in cases where the third party is liable, the assured is not inexcusably victimized. The impediment is not absolute, but the insured's requirements must be higher than certain standards before he can or must sue.

However, the Saskatchewan experiment is, theoretically at least, a valid one. It seemed to me that its record could

well be found worthy of displaying here, as evidence of a first attempt.



There is another Canadian initiative in the automobile insurance field, which is worth mentioning here. It is known under the name of « Facility », a carefully chosen euphemism meant to avoid embarrassing the powers that be.

For all practical purposes, the Facility is a reinsuring arrangement allowing the apportionment among all insurers operating in a certain area of risks falling under the following classes:

257

1. Those classified by the insurer as being of an inherently dangerous nature, such as taxi drivers, drivers of less than 25, or more than 65 years of age, etc.;

2. Drivers whose individual experience is poor (suspended licenses, civil or criminal judgments for violations to Motor Vehicle Acts or traffic by-laws, liquor, speeding, driving without a license, etc.).

In the first case, the insurer used to retain 15 per cent of the risk. This has been increased recently to 22 per cent, the rest being spread among all other insurance companies in the province, each being assigned a pro-rata share based on the ratio of its own automobile business to the total amount of such business written in the province. In the second case, reinsurance is total. In all cases, the assignment is automatic, as governed by a central office apportioning premiums and losses alike by means of a computing system.

Born of political necessity, this system has made a good showing in practice. In fact, it is insurance carried to its most logical conclusion as it means spreading out the risk among all insurers. So long as rates are high enough, the operation should be a profitable one. What happens in practice however

is that the rates are inadequate. In the first case (risks of an inherently dangerous nature) the regular rate is applied; in the second case, it is upped anywhere from 10% to 100% but here again the premium income seems, on the whole, too weak, producing a less than satisfactory loss ratio. On the other hand, automobile risks are no longer subject to be rejected as was sometimes the case under the previous system called the « Assigned Risk Plan » which, from a public relations point of view, was not too good. Although a basically political device, hurriedly resorted to under public pressure on the eve of an election, the « Facility » has been proven to be an excellent arrangement in terms of technical expediency. It could be a healthy form of insurance, given proper tariffs and if smaller companies did not use it as a means of increasing their business at the expense of the larger ones by the sole device of out-bidding competition. The large companies have taken care of that problem by arranging for a reduction in the reinsurance commission and by forcing the ceding company to retain a higher proportion of the risk; to such an extent that the operation should be partially turned into a burden for the original insurer, in relation to its costs.



Gentlemen, I have given you an outline of the evolution of Canadian automobile insurance in the past few years. I trust I have not erred in presuming that its originality could be of interest to you. Outside of the above mentioned features, Canadian automobile insurance is hardly anything but conventional, with lean years, in terms of underwriting results, succeeding profitable ones, especially when competition is too bitter to allow for the required rate increases. But is this not the common lot of insurers, wherever they are so numerous as to give rise to unbridled competition, which could well be disastrous if tariffs did not follow their usual see-saw pattern

tempered, true enough, by the authorities. The latter do not hesitate to step in, whenever the insurers' pessimism or requirements call for too radical an increase. Thus in our society, automobile insurance has become a thing both feared and dearly held on to, which is as well illogical and profoundly human.

September 1969.

**HOW THE COST OF LIVING AFFECTS
THE CAR INSURANCE INDUSTRY IN CANADA**

I.B.C. Montreal

259

La hausse du coût de la vie ne peut pas ne pas exercer une influence sur le coût de l'assurance automobile. L'augmentation des salaires entraîne celle du prix des voitures, celui des réparations déclenche la hausse de la note du garagiste pour les pièces et la main-d'œuvre. Tout s'enchaîne dans ce domaine comme dans les autres. L'inflation a partout le même résultat, quelle qu'en soit la forme au niveau des prix ou des tribunaux. Surtout quand la fréquence des accidents augmente avec la circulation plus intense et quand les arrêts des tribunaux apportent leur part qui n'est pas négligeable. Et c'est ainsi qu'à son tour le tarif automobile augmente. On n'y peut malheureusement rien, car tout se tient. Mais pourquoi reprocherait-on aux assureurs d'augmenter leur tarif de dix pour cent en quatre ans si l'on accepte que le prix des services médicaux passe de 100 en 1965 à 122 en 1969, que les salaires en général soient de 30 pour cent plus élevés, que le prix d'un garde-boue soit de 35 pour cent plus haut et que la note du dentiste augmente de près de 22 pour cent. C'est ce que démontrent les graphiques que contient la très intéressante plaquette que vient de sortir en anglais Insurance Bureau of Canada. Pour en convaincre les francophones, on voudra sans doute avoir un texte français. En attendant, nous signalons l'autre à nos lecteurs.

"Réflexions sur la réassurance"¹

par

BERNARD M. HAFFNER

Secrétaire Général et directeur du service de Réassurances
à l'A F I A, New York

260

Des voix plus autorisées que la mienne ont, depuis des années, sonné l'alarme sur l'évolution désastreuse de l'industrie de l'assurance / réassurance pour les branches élémentaires, et les conséquences qui ne devaient pas manquer d'en résulter. Ceux qui ne voulurent pas entendre, ont disparu plus ou moins vite par liquidation, prise de contrôle ou fusion. D'autres s'essayaient péniblement de remonter la pente.

Certes, comme il a été mentionné si souvent, d'immenses usines construites d'un seul tenant, d'énormes accumulations de valeurs assurées, des machines de plus en plus compliquées, des produits finis de grande valeur bien que de volume réduit, des navires et avions de plus en plus grands et de plus en plus chers, des engagements de responsabilité civile de plus en plus élevés (qu'ils se réfèrent aux transports ou aux produits finis), l'inflation qui affecte à des taux extrêmement élevés les estimations de sinistres prenant parfois des années à être réglés, des taux de primes sans réalisme aucun quant aux risques couverts, soit du fait de l'intransigeance des autorités, soit encore de la faiblesse des souscripteurs, un coût d'acquisition, tant au stade de l'assurance directe qu'à celui de la réassurance, sans relation aucune avec le service rendu ou les frais engagés, tout cela, à des degrés divers, a contribué à la détérioration de notre industrie.

L'opinion dominante a été depuis des années et, bien malheureusement, est encore dans certaines sphères, que le produit des investissements financiers doit compenser les

¹ Extrait d'une communication au rendez-vous de septembre 1969, à Monte Carlo.

pertes techniques, les frais d'administration, permettre de faire face à la constitution de réserves libres et payer le loyer du capital. Beaucoup d'entre vous savent combien l'expérience est amère lorsque l'indice de la Bourse ne fait que décroître des années durant; mais n'est-il pas révélateur d'un tel état d'esprit que les autorités américaines aient formulé à plusieurs reprises l'intention d'introduire le facteur « produit d'investissements » dans le calcul des différents taux.

261

Le résultat de beaucoup le plus critique pour notre industrie, c'est très certainement la diminution drastique de la capacité du marché international, due autant à la disparition de compagnies qu'aux fusions ou prises de contrôle déjà mentionnées, à la réduction des répondants financiers ou purement et simplement à l'abandon, plus ou moins définitif, par beaucoup de compagnies de la souscription dans certaines branches de la réassurance. D'aucuns prétendent qu'il suffirait que notre industrie redevînt profitable, et ce serait là très certainement un facteur favorable, pour que ce manque de capacité fût résolu; mais d'autres ne prévoient-ils pas encore plus de regroupements et de fusions que par le passé? Or l'expérience récente prouve que ces derniers entraînent une réduction de capacité. Le problème est donc loin d'être résolu et peut-être sa solution doit-elle être trouvée autre part.

Quoi qu'il en soit, le retour à une politique de profitabilité technique s'impose. Je me propose de commenter quelques-uns des facteurs de base que sont pour un réassureur:

1° L'évaluation des qualités de souscription et de direction de l'équipe qui se trouve à la tête d'une compagnie directe. Cette évaluation n'étant pas toujours possible et, en tout cas, certainement pas infaillible, je tiens à insister sur le besoin d'une étude beaucoup plus complète et détaillée de chaque offre de réassurance qui nous est soumise.

2° En matière de traités (proportionnels ou non) l'exigence de *slips* plus complets, plus clairs, de statistiques lisibles et susceptibles d'interprétation; la nécessité d'opérer un calcul plus exact et plus réaliste du coût d'acquisition et d'opération des affaires offertes qui, non seulement de façon idéale, mais également sur un plan pratique, devraient laisser une marge suffisante pour constituer un matelas de réserve aux fins de pallier les écarts imprévisibles autant que ceux à caractère cyclique et également, pour enfantin que cela puisse paraître, permettre au réassureur de faire un bénéfice technique net, même s'il n'est que réduit.

Enfin, une fois l'affaire acceptée, nous nous devons d'exiger des textes de traités, non pas vagues et ambigus, mais aussi précis que possible et nous donnant une idée exacte de l'étendue et des conditions de nos engagements.

3° Pour ce qui est des affaires facultatives, une approche plus technique de la souscription est un besoin absolu: si nous exigeons de prendre connaissance des rapports d'inspection de risques, nous aurions au moins la certitude qu'ils ont été établis, ce qui n'est pas toujours le cas.

4° Enfin, je voudrais expliquer pourquoi il conviendrait de considérer de façon plus nuancée, autant que plus réservée, la réassurance de certaines organisations, qui retirent purement et simplement de la masse générale des primes les affaires considérées comme bonnes ou excellentes, laissant aux assureurs directs le soin de gérer leurs affaires dans des branches d'administration réputée plus onéreuse et aux taux de sinistres élevés.

Même lorsqu'il impose un taux d'excédent de sinistres extrêmement favorable et qu'il loue le ciel d'avoir l'influence idoine sur la souscription directe de grands risques industriels, le réassureur professionnel participe presque directement à

une réduction inadmissible, pour ne pas dire déloyale, des tarifs nationaux en donnant couverture aux compagnies dites *captives* et, ici encore, je crains qu'il ne soit nécessaire de reconsidérer ce problème.

On a dit et répété à juste titre que le réassureur souscrit l'équipe de direction d'une compagnie directe plus que l'affaire elle-même. Cela est juste et nécessaire pour autant que l'on n'oublie pas de porter quand même un minimum d'attention sur l'affaire en soi. Les deux propositions se complètent. Moins l'on connaît cette équipe et plus l'étude de l'affaire devrait être approfondie sur le plan technique. Or une grande partie des affaires de réassurance ne semble pas être plus étudiée sur un plan que sur l'autre. Combien d'affaires offertes directes ou par intermédiaires avec un minimum d'informations, quelquefois même sans aucune statistique, alors qu'il s'agit bien d'affaires existant depuis des années. Je ne citerai, pour mémoire, qu'un cas récent d'un groupe opérant à l'échelle mondiale et offrant ses affaires souscrites dans un pays donné; affaires retirées de son traité général pour des raisons que vous soupçonnez: aucune statistique n'était jointe au slip de couverture qui, par contre, portait les noms et parts d'un réassureur apériteur et de quelques autres coassureurs.

263

Sommes-nous réduits à une telle incurie et à une telle paresse mentale que nos souscripteurs se limitent à suivre aveuglément le critère d'autres compagnies ?

Messieurs, appartenant à l'un des grands groupes directs du monde, je sais combien il est difficile parfois de contrôler parfaitement ses propres souscripteurs. Dois-je vous dire que je tremble quand je vois un réassureur accepter d'engager sa compagnie parce qu'un collègue et concurrent a engagé la sienne pour des raisons qu'il ignore et qui n'ont peut-être

rien à voir avec le traité en question. Est-il seulement sûr qu'il jouit des conditions accordées à celui dont il suit le *lead*? A-t-il posé la question verbalement? par écrit? Que de nuances dans tout cela, mais aussi que de différences de traitement.

264 Il est certain que si nous étions plus exigeants, il y a longtemps que les offres de réassurance seraient correctement présentées. Quant à la politique qui consiste à suivre un *leader* ou à imputer la responsabilité de nos pertes aux courtiers, qui introduisent ces affaires de façon plus ou moins complète, je ne puis mieux faire que de citer le Président de l'Institut des Souscripteurs Londoniens, Monsieur G. Donald Taylor, lorsqu'il constatait au début de cette année:

« Quand tout à été dit et fait, chaque souscripteur doit prendre sa propre décision, risque par risque, et ne peut pas, en fin de compte, blâmer les autres ».

Lorsqu'une statistique vous est soumise, et il faut reconnaître que cela arrive dans la majorité des cas, c'est là que vous entrez dans le domaine de la plus haute fantaisie où le manque de connaissances rejoint parfois le dessein bien arrêté de cacher la vérité ou de dorer la pilule:

Vous avez la statistique à deux colonnes (primes brutes cédées, nettes seulement d'annulations) et le prétendu résultat avant participation aux bénéfiques. Dans ce cas, la statistique remonte au déluge pour retrouver quelques années bénéficiaires du bon vieux temps et s'arrête naturellement à la fin de l'avant-dernière année connue, la dernière ayant donné des résultats catastrophiques.

Vous avez la statistique, que j'appelle, « d'épicier », mélangeant primes, commissions, sinistres et réserves en deux magnifiques ensembles de Crédit et Débit, qui ne vous permettent naturellement pas de comparer sinistres de compé-

tence et primes acquises, à moins de prendre la peine de refaire toute la statistique du début à la fin.

Vous avez la statistique à prime nette de commission de réassurance ou nette de commission et de courtage (dite « absolue nett » mais qui n'indique pas la prime acquise, dans ce cas impossible à calculer. Pour corser l'affaire, vous trouverez peut-être cette statistique arrêtée au 31 Octobre 1968, sans l'indication des sinistres en suspens à cette date, mais au 30 Juin 1969, comme il m'est arrivé récemment.

265

Vous avez la statistique *As If*, reconstruite sur quinze années pour vous donner 0,30 pour cent de bénéfice, avant déduction du courtage, ce qui fait qu'en additionnant ou en soustrayant vos frais généraux, à votre préférence, vous n'auriez perdu que 4.75 pour cent.

J'arrêterai ma liste ici; elle est loin d'être limitative, mais je ne saurais abuser de vos instants, et sans entrer dans le détail des statistiques de réassurance non proportionnelle, dans lesquelles les chiffres, même exacts d'apparence, doivent être affectés par tant de facteurs déterminants, qu'il me soit cependant permis d'insister sur le besoin absolu, pour les traités proportionnels, de statistiques basées sur la prime acquise, le sinistre de compétence et indiquant clairement le taux de sinistres.

N'essayons pas de « noyer le poisson » dans des chiffres discordants et laissons au réassureur le soin de calculer son prix de revient sur la base des dernières conditions requises.

Le marchand de bonbon, qui achète le kilog à 3 Francs et le revend à 5, a généralement calculé l'incidence de ses frais généraux et de ses impôts et tenté, en outre, de se réserver une certaine marge bénéficiaire avant d'établir son prix de vente. S'il est un élément douteux parmi les autres, ce marchand, qui est un homme simple avec les pieds sur terre,

n'hésitera pas à monter son prix à 5.25. Pourquoi faut-il que, dans notre profession, aussi bien en direct qu'en réassurance, alors que le facteur « aléa » joue un tel rôle, nous ayons toujours tendance à ne facturer que 4.75 ?

266 À ce sujet, il est nécessaire d'indiquer que la participation aux bénéfiques, chose saine et équitable en soi, est appliquée depuis quelques années de telle façon que l'idée de base en a été complètement faussée. Pouvez-vous encore appeler participation aux bénéfiques la formule qui prive le réassureur d'un pourcentage de primes réservé à ses frais généraux et qui n'établit un report de pertes que d'un an ou deux ? Ce qui permet à la cédante au cas de perte lourde, une certaine année, de recevoir par la suite sa participation à de prétendus bénéfiques alors que, de son côté, le réassureur ne rétablira peut-être jamais la situation.

Laissez-moi prendre l'exemple d'un traité proportionnel, donnant un bénéfice de 7.5 pour cent sur 5 ans avant participation aux bénéfiques et donc considéré, de nos jours, comme la crème de ce qui se trouve sur le marché. Pour que mon exemple soit plus exact, nous supposerons que le volume de primes du traité augmente de 15 pour cent chaque année, ce qui me semble assez juste du fait de l'érosion monétaire et de l'augmentation normale du portefeuille d'une compagnie existant depuis un certain nombre d'années. Supposons également que la rétention de la cédante et le nombre de pleins du traité restent constants. Je crois que nous pouvons faire le calcul suivant, étant entendu que certains facteurs peuvent être discutés et que l'on peut arguer que le coût d'administration de certains grands traités n'atteint de loin pas 2,5%. Ce chiffre moyen me semble pourtant valable, considérant l'ensemble des frais généraux de certaines compagnies de réassurance professionnelles, grandes et moyennes, qui s'étale de 1,5 à 3,00% environ; le premier chiffre étant

A S S U R A N C E S

exceptionnellement bas. Étant donné que les taux de couvertures en excédent de sinistres, les frais, réserves de primes etc. sont calculés par rapport aux primes nettes et non par rapport aux primes acquises, je pense donc préférable de convertir ce bénéfice de 7.5% sur primes acquises en un pourcentage comparable aux premières. En conséquence, vous ne serez pas surpris de trouver dans le calcul qui suit 7.5 remplacé par 7.16%.

267

Année	Prime cédée	Portefeuille 35 pour cent	Prime acquise
X — 1	100.00	(35.00)	
X	115.00	35.00	
X + 1	132.25		
X + 2	152.09		
X + 3	174.90		
X + 4	201.13	(70.40)	
	<u>775.37</u>	<u>(35.40)</u>	<u>739.97</u>

7.5 pour cent sur primes acquises ne représente donc que 7.16 pour cent sur primes cédées et, comme il est dit plus haut, nous considèrerons ce dernier pourcentage dans notre calcul:

Profit apparent selon statistique	7.16
Couverture Catastrophe du réassureur — estimation	(1.00)
Frais administratifs du réassureur — estimation	(2.50)
Intérêt à 3.00 pour cent sur réserve de prime de 40.00 pour cent	1.20
Réserve minima pour distorsions à venir	(1.25)
Bénéfice réel du réassureur avant participation aux bénéfices	3.61
Supposons maintenant une participation bénéficiaire de 25.00 pour cent avec 3.00 pour cent de frais:	
7.16 moins 3.00 = 4.16	$\frac{25.00 \times 4.16}{100} = 1.04$ (1.04)
Bénéfice net du réassureur	<u>2.57</u>

D'aucuns penseront que j'ai omis de faire paraître le coût du courtage de réassurance; il n'en est rien. Mon avis est tout simplement qu'à 2.5 pour cent sur affaires sans réciprocité, il transforme en perte le profit statistique de 7.5 pour cent au cas de participation bénéficiaire dès le premier point, à moins qu'on ne réduise dangereusement la réserve pour distorsions.

268

Je pense donc que la participation bénéficiaire ne devrait porter que sur la tranche de bénéfice technique excédant un certain pourcentage de prime acquise, variable selon que le réassureur doit ou non payer une commission d'intermédiaire, en comprenant bien que le report de pertes éventuelles devrait se faire jusqu'à extinction, si l'on veut que l'identité de fortunes tende à devenir une réalité. Comme je le disais plus tôt, le pourcentage exact de certains postes indiqués ci-dessus peut être discuté mais, sur un plan général, je crois que mon raisonnement est valable et je voudrais, pour conclure sur ce point, réaffirmer que le coût d'acquisition en matière de traités de réassurance devrait être calculé beaucoup plus en fonction de la valeur intrinsèque de l'affaire que du prix de revient de l'assureur direct.

Trop d'études techniques, extrêmement qualifiées, ont paru récemment sur la façon d'établir les taux en réassurance non proportionnelle pour que je me permette de joindre ma voix à ce concert; je voudrais seulement signaler un point, à mon avis, quelque peu choquant. Sans vouloir m'immiscer dans la discussion relative à la convenance de payer la commission d'intermédiaire en pourcentage de prime ou par voie d'honoraires, il me semble, en ce qui concerne les traités non proportionnels, que la conjoncture actuelle ayant obligé le réassureur à généraliser, pour ainsi dire, la reconstitution de la prime après sinistre et par contre, le courtier recevant déjà une contrepartie substantielle pour son travail de base qui

consiste à étudier les conditions d'un portefeuille, à obtenir une cotation et à pourvoir au placement du traité, il me semble, dis-je, quelque peu injuste qu'au cas de sinistre important et d'une telle reconstitution de prime, un nouveau courtage soit dû par le réassureur, ce qui revient à mettre le courtier dans la situation de l'insulaire qui, ces siècles derniers, assis sur son rocher, priait les dieux de lui envoyer la tempête et quelque navire en perdition !

En ce qui concerne les affaires facultatives, je pense que l'évaluation de l'équipe de direction de la compagnie directe tout comme le contact personnel avec le souscripteur direct n'est pas moins important qu'en réassurance obligatoire.

269

L'approche de la facultative est probablement plus aisée pour le réassureur que celle de l'affaire directe par l'assureur. Au moins est-il censé pouvoir procéder à des échanges de vues constructifs avec quelqu'un du métier, parlant le même langage que lui et comprenant ses problèmes. En conséquence, il lui est probablement plus facile de considérer la valeur spécifique et individuelle de chaque offre et de sa cotation sans tomber dans le piège où tant de souscripteurs sont poussés du fait des pressions exercées par leurs producteurs. Quoi qu'il en soit, l'approche technique de l'offre facultative est assez semblable à celle des risques proposés à l'assureur direct, etc. En ce qui concerne l'incendie, faute de pouvoir procéder lui-même à l'inspection physique du risque, alors qu'il s'agit en général d'affaires importantes, engageant une compagnie pour des sommes extrêmement élevées, le réassureur devrait au moins avoir accès au rapport d'inspection établi par la compagnie directe, ainsi qu'aux plans de construction et d'installation de protection contre l'incendie.

En matière de risques de construction ou de montage, tout renseignement permettant d'évaluer exactement le risque devrait être communiqué au réassureur, de même que toutes

indications concernant les conditions, normes et durée de la période d'essais. S'agissant de couvertures « Tous Risques », les exclusions, dont l'importance n'échappe à personne, devraient être clairement indiquées sur l'offre elle-même. Chaque fois qu'il est possible, le réassureur devrait connaître aussi bien les conditions générales que particulières de la police concernée. Toutes ces informations devraient lui permettre d'agir en tant que conseiller technique des compagnies cédantes, comme le recommandait, voici quelques mois, Monsieur Julius A. S. Neave, le distingué directeur général de la Mercantile and General; et également, lorsque cela lui est demandé, de coter en toute connaissance de cause.

En assurance directe, il semble que les souscripteurs donnent de plus en plus leur préférence à la cotation « nette absolue » au niveau du courtier, à charge pour celui-ci de négocier avec le client la compensation qu'il juge nécessaire pour couvrir ses frais. Ce procédé n'a pas encore été généralisé en branche Incendie, mais il est pratiqué depuis de nombreuses années sur le marché américain lorsqu'il s'agit de coter des polices de Responsabilité Civile importantes, particulièrement lorsque sont prévues des ristournes de primes basées sur les résultats. De même, il semble que, pour les facultatives importantes, le réassureur se devrait de donner une cotation « nette absolue » au niveau compagnie, l'idée fondamentale étant que le taux doit être tel qu'il développe une prime suffisante pour payer les sinistres et les frais et pour réaliser un profit minimal. À chaque échelon, la concurrence veut qu'il y ait conflit entre le côté technique et le côté commercial de notre profession. Cela est sain; mais l'un et l'autre doivent être harmonieusement équilibrés sous peine d'ennuis graves: pertes de marchés ou pertes purement et simplement.

L'expérience montre qu'en ce qui concerne les comptes importants en branche Incendie, lorsque les résultats ont été acceptables pendant un certain nombre d'années, des réductions de taux et des conditions de couvertures plus étendues ont été négociées et obtenues au niveau de l'assurance directe, dans des proportions telles parfois que l'affaire en devient complètement déséquilibrée et qu'on est loin de la « prime suffisante » mentionnée ci-dessus. Ces conditions sont peut-être acceptables pour l'assureur direct qui a fait un certain profit sur l'affaire considérée au cours des années antérieures et cherche à retenir son client. Mais lorsque survient une augmentation importante des sommes assurées et lorsque plus de couverture facultative est demandée au réassureur, c'est alors qu'il apparaît que les conditions ne l'intéressent pas car anti-techniques. C'est également quand ce dernier devrait jouer le rôle de gendarme du marché, en exigeant pour ces énormes risques aux taux trop bas qu'un terme soit mis à leur situation privilégiée.

271

Une des conséquences de ce qui précède est la tentation pour les très grandes entreprises de s'assurer elles-mêmes, lorsqu'elles espèrent pouvoir sans trop de difficultés constituer peu à peu un fonds de réserve tel qu'il leur permette de faire face à un ou plusieurs gros sinistres. Les groupes industriels, qui espèrent retirer un quelconque avantage de leurs couvertures d'assurance, du fait du risque présenté par leurs activités, ne cherchent généralement pas à se couvrir eux-mêmes contrairement aux entreprises dont les taux de sinistres ont été relativement bas au cours des années passées et qui ont, bien sûr, tendance à pratiquer une telle politique par l'intermédiaire de compagnies « captives », avec l'intention de réaliser des économies substantielles sur les impôts et commissions d'intermédiaires et, finalement, en réduisant, par toutes sortes de manœuvres, les tarifs locaux qui, eux, doivent inclure

toutes ces charges. En généralisant, bien qu'on nous dise qu'il s'agit là d'un pourcentage réduit du volume total, l'assureur risque cependant de ne plus couvrir peu à peu que les risques de moyenne ou moindre importance et ceux de caractère extrêmement aléatoire et de voir diminuer d'une part substantielle, en grandeur et en qualité, la masse générale des primes permettant de faire face à la masse générale des sinistres. À ce sujet, n'oublions pas que l'assurance est à caractère fondamentalement mutualiste. Cette situation ne tardera d'ailleurs pas à se répercuter sur les réassureurs, lorsque des réserves importantes auront été constituées et que le besoin de réassurance se réduira d'autant.¹



Je ne saurais trop insister sur la nécessité d'un retour à la rentabilité technique. Il y a là une nécessité absolue et je voudrais l'illustrer par quelques chiffres récemment publiés aux U.S.A. par une importante société de recherche du Massachusetts. Basée sur les résultats de treize années (1955-1967), cette étude prouve de façon définitive que l'assurance élémentaire aux U.S.A. obtient les bénéfices les plus bas parmi 55 des industries principales de ce pays. Il n'est, en effet, que de 3.6 pour cent; chiffre obtenu en comparant le total des revenus, moins les dividendes aux porteurs de polices et les impôts avec le total des fonds à investir. Le bénéfice moyen des 55 autres industries s'élève à 10.70 pour cent. Cette proportion de un à trois s'applique à l'ensemble de l'assurance élémentaire directe. La situation de la réassurance est encore moins favorable du fait que les bénéfices techniques sont, pour ainsi dire, inexistantes sinon négatifs et que tant les réserves de primes que celles de sinistres sont le plus souvent investies par les compagnies cédantes qui ne créditent le réas-

¹ L'auteur précise ici ce qu'il faut entendre par les *Captive Companies*, auxquelles ils songe. Nous référons le lecteur au numéro précédent d'*Assurances* (page 211), dans lequel nous avons donné cette partie de son texte.

sureur que d'une part bien maigre du revenu allant de 2.5 à 3 pour cent.

Si l'assureur direct veut trouver plus de capacité d'absorption chez le réassureur, il faut qu'il admette de transférer à celui-ci une proportion plus grande du bénéfice technique, étant entendu que de son côté, il doit également prendre les mesures nécessaires à l'augmentation dudit bénéfice.

Il est possible que ce travail ait semblé quelque peu décousu, du fait que j'ai pris parti tantôt pour l'assurance tantôt pour la réassurance. Mais peut-être me concèdera-t-on que ces deux industries ont en commun tant de problèmes qu'il est bien difficile de ne pas les considérer comme un tout. En fait, je pense pouvoir résumer toutes ces idées en un seul mot: « discipline »; discipline de souscription, discipline d'acceptation, discipline d'évaluation des coûts de revient, discipline de protection de notre profession. Tout ceci, dans un état d'esprit d'agressivité, de compétition et, surtout, d'adaptation aux situations sans cesse en évolution. 273

Ce n'est qu'en reconnaissant la vertu de ce mot à tous les échelons que, j'en suis confiant, nous traverserons la crise actuelle et nous en reviendrons à tendre nos efforts aussi bien vers un service communautaire qu'à la recherche d'un profit à la fois légitime et raisonné.

Faits d'actualité

par

JEAN DALPÉ

1 — L'assurance automobile obligatoire : sa portée mais aussi ses limitations

274

La Saskatchewan a l'assurance automobile obligatoire depuis 1946 et la Colombie britannique depuis 1970. Le Manitoba y songe¹, comme le Nouveau-Brunswick. Le gouvernement de la province de Québec en a fait la promesse, même si certains doutent qu'on puisse tenir l'engagement avant quelques années. On a annoncé par la même occasion qu'on supprimerait le fonds d'indemnisation: l'assurance obligatoire en tenant lieu.²

Théoriquement, l'assurance obligatoire est une panacée. Dans la pratique, elle n'englobe que ceux qu'elle atteint, c'est-à-dire:

a) ceux à qui on délivre un permis de conduire en leur demandant de prouver qu'ils sont assurés au moment où on le leur remet;

b) ceux qui viennent d'un état ou d'une province où existe l'assurance obligatoire;

c) ceux à qui l'assurance obligatoire, souscrite à l'extérieur de la province, donne une garantie:

i) complète ou limitée à un aspect du risque: dommages corporels seuls, par exemple; ce qui est le cas de l'État du Massachusetts et ce qui aurait pu être celui de la Colombie britannique, si on n'avait corrigé la recommandation originale.

¹ Le premier ministre du Manitoba a formé un comité pour étudier le coût de l'assurance automobile dans la province avec les représentants de l'Industrie. Il semble qu'il présentera un projet de loi en février 1970.

² « Le Devoir » du 6 novembre 1969. Page A 7.

ii) pour un montant suffisamment élevé. Dans l'État de New-York par exemple, il est de \$10/20,000. pour les dommages corporels et de \$5,000. pour les dommages matériels. Dans celui du Massachusetts, il est de \$5,000./\$10,000. pour les dommages corporels seulement.

Par ailleurs, diverses dispositions correspondent à de l'assurance obligatoire. Ainsi, chez nos voisins, dans certains états comme ceux de Rhode Island, North Carolina, Illinois et Maryland.¹ Lorsque les dispositions de la loi sont prises à la lettre, la protection véritable est faible, très faible même.

275

Parmi les non-assurés, il y a aussi ceux qui conduisent sans permis. Ainsi, récemment, un haut fonctionnaire de la province de Québec reconnaissait que, sur les milliers de permis suspendus, la moitié des conducteurs continuaient de se servir de leurs voitures. Il y a ceux dont la police n'est pas en vigueur parce qu'elle a été annulée ou non renouvelée à l'extérieur de la province et ceux dont l'assurance est insuffisante. Il y a enfin ceux qui viennent de l'extérieur où n'existent ni assurance obligatoire, ni assurance quasi obligatoire.

Imposer l'assurance est en soi une mesure excellente, mais ce n'est pas une panacée comme on peut le voir. À tel point que là où existe l'assurance obligatoire, comme dans l'État de New-York ou du Massachusetts, chez nos voisins, il faut maintenir le fonds d'indemnisation si l'on veut prévoir le cas de:

a) ceux qui frappent et se sauvent, c'est-à-dire ceux qui commettent le délit de fuite.

b) ceux qui sont blessés par un automobiliste mal ou insuffisamment assuré.

Si on garde le Fonds, il faut, si l'on nous permet quelques précisions:

¹ F.C. & S. Bulletins. December 1969. Frlb 5.

276

- qu'il soit suffisant;
- qu'il indemnise suffisamment les victimes d'accidents d'automobiles;
- qu'il soit bien organisé;
- qu'il comporte des sanctions sévères et sévèrement appliquées;
- que l'État le prenne à sa charge afin qu'il se rende compte:

i) de ce qu'il en coûte quand il voit lui-même à un aspect de l'assurance automobile;

ii) des problèmes que pose l'administration d'un tout petit aspect de l'assurance automobile;

iii) des cas nombreux où l'assurance même obligatoire n'est pas la solution à tous les maux.

Faut-il dire qu'elle apportera un bon élément de solution seulement quand on aura changé les hommes, quand d'eux-mêmes ils seront devenus prudents, quand instinctivement ils observeront la loi, quand ils se respecteront les uns les autres au point de ne pas risquer de causer un dommage aux tiers en n'observant ni la loi, ni les règlements de la route. Autant dire jamais ! Mais alors l'assurance obligatoire ? Elle sera ce qu'on la fera. Mais qu'on ne croie pas tout régler par la simple mise en vigueur de quelques règlements et d'une loi. Ce serait trop simple. Il faudra prévoir l'exception qui, d'après nos bons maîtres, ont toujours confirmé la règle. Pour qu'elle ne coûte pas trop cher, il faudra aussi que le gouvernement applique les lois et les règlements de la route, de façon à impressionner l'usager. Celui-ci a cela en commun avec les enfants qu'une sanction n'est valable pour lui que dans la mesure où elle est sévère et appliquée à la lettre.

II — Problèmes majeurs et mineurs du taux d'intérêt

En passant de 4 à 8, 9 et 10 pour cent ou davantage, le rendement des obligations et des hypothèques a posé des problèmes multiples à l'assureur puisque ses obligations à moyen et à long terme ont perdu une forte partie de leur valeur marchande. Quant aux prêts hypothécaires, s'ils rendent magnifiquement, ils préparent des problèmes sérieux pour l'avenir. Sauf dans le cas d'une très grande maison de rapport, comment veut-on que l'argent à dix et douze pour cent ne rende presque impossible, à court ou à long terme, l'administration d'un immeuble dont les loyers ne peuvent pas augmenter indéfiniment ou sont soumis à un contrôle.

277

Les assureurs-vie ont un autre problème: celui des prêts sur police. Comment veut-on croire que l'assuré ne soit pas tenté d'emprunter le maximum s'il sait:

a) qu'il peut obtenir un prêt sans autre garantie que la valeur de rachat;

b) qu'en prêtant à son tour le montant de son emprunt, il touchera la différence entre 5 ou 6 pour cent — prix de l'emprunt — et 8, 9 ou 10 pour cent — loyer véritable de son argent? L'impôt sur le revenu entamera beaucoup le rendement puisque si l'intérêt qu'il paie n'est pas déductible pour fins d'impôt, l'intérêt qu'on lui verse est passible d'une taxe de 30 à 50 pour cent et davantage suivant son revenu. Mais l'opération est tentante.

Tous ceux qui empruntent pour mieux prêter ne se font sans doute pas ce raisonnement. Voyons en effet, comme est rapide la hausse des prêts sur la valeur de rachat, prêts que ne justifient pas par les seuls besoins immédiats de l'assuré:

	1965	1966	1967	1968	1969
	(en millions de dollars)				
Prêts sur polices-vie: ¹	5.2	23.7	22.5	47.8	72

¹ Statistiques de 16 assureurs pour neuf mois. Source: Canadian Life Insurance Association.

Quatorze fois plus en cinq ans, c'est beaucoup !

Par contre, parmi les prêts, les créances hypothécaires sont tombées de 267 millions à 180 millions de 1965 à 1969, et les actions ont passé de 30 millions à 84 millions. Quand à la liquidité immédiate, elle a augmenté en un an, de 1968 à 1969, de 16.7% à 44.3%: les placements à très court terme en étant la source principale. Il y a là un réflexe très défendable chez des assureurs pour qui la valeur immédiate des capitaux compte tout autant que leur rendement.

278

III — Les résultats de l'assurance sur la vie de 1950 à 1967

L'assurance sur la vie est une des industries les plus importantes au Canada par suite de l'importance des capitaux accumulés, assurés et versés chaque année à l'assuré. Qu'on en juge par ces chiffres qui indiquent l'expansion des affaires-vie de 1950 à 1967:¹

Assurance-vie en vigueur au Canada	1950	1967	1969
Capitaux assurés, au total	16 milliards	90 milliards	110 milliards (environ)
Capitaux assurés, par tête	\$1,900.	\$11,313.	—
Prestations et participation aux bénéficiaires ²	239 millions	1,045 millions	—
Indemnités versées aux assurés en vertu de l'assurance accidents-maladie ³	18 millions	208 millions	—
Nombre de sociétés ⁴	77	147	—
Rendement des placements ⁵	3.55	5.91	—
Pourcentage des primes-vie au revenu individuel (impôt déduit) ⁶	3.48	3.55	—

¹ D'après les chiffres de Canadian Life Insurance Association, tirés de *Faits sur l'assurance-vie au Canada en 1968*.

² La participation, ou *dividende*, n'était pas taxable jusqu'ici. Elle continuera de ne pas l'être à l'avenir, tout au moins quand elle atteint l'assuré. Se rendant compte combien l'impôt sur le revenu rapportait peu, le gouvernement fédéral a modifié

IV — Le professeur Louis Baudouin n'est plus

Louis Baudouin est décédé subitement d'une crise cardiaque, il y a quelque temps. La nouvelle a été un choc pour nous, ses amis, car si nous connaissions son inlassable activité et ses initiatives de toute espèce, nous croyions qu'il avait une résistance physique à toute épreuve.

Il travaillait en partie dans un domaine connexe au nôtre: celui du droit appliqué à l'assurance. Il était l'auteur d'un traité sur l'assurance automobile, d'un recueil de jurisprudence sur l'assurance en général, mais aussi d'ouvrages sur le droit civil comparé. Pendant de très nombreuses années, il a enseigné à la Faculté de droit de l'Université McGill et, durant la dernière partie de sa vie, à l'Université de Montréal et dans diverses universités d'Europe et d'Amérique. Son expérience comme magistrat en France, puis son enseignement du droit civil dans la province de Québec en avaient fait un spécialiste du droit comparé. Il mettait ainsi au service de notre province et de notre pays une infatigable énergie et une grande connaissance du droit canadien, à la fois théori-

279

sa politique fiscale. Il a décidé d'imposer les profits des sociétés d'assurance en accordant aux réserves le minimum compatible avec la sécurité des opérations et en imposant une taxe de 15 pour cent sur le rendement des titres, compte tenu de certaines dépenses d'administration et de certaines déductions. Ainsi, il évitera d'imposer une taxe beaucoup plus logique, mais lourde de frais, sur les dividendes payés aux assurés. Psychologiquement, la politique est défendable. Elle l'est aussi sous l'aspect fiscal. Mais avant d'en accepter l'à-propos, il faudra constater ses effets face à la concurrence des sociétés étrangères.

³ Une fois de plus, l'assurance privée a réagi vigoureusement à l'intervention des gouvernements dans ce domaine. Devant l'assurance hospitalisation, on s'est cabré. On a crié au désastre parce que l'État intervenait dans une sphère déjà explorée par l'initiative privée. Comme l'État verse généralement des indemnités insuffisantes, on s'est mis au travail et on a dépassé de beaucoup les affaires antérieures. Le chiffre des indemnités pour 1968 et 1969 indiqueront bien l'effort fait et ses réalisations.

⁴ Presque le double en 18 ans. Et l'on croyait le marché encombré.

⁵ Le taux d'intérêt était faible en 1950 à cause de l'abondance des fonds. Il aura doublé en 1969 quand se fera sentir l'effet des dernières hausses du prix de l'argent.

⁶ Le pourcentage du revenu individuel que représentent les primes d'assurance-vie a tendance à augmenter légèrement parce que l'augmentation du revenu est plus rapide que les primes au total. Par ailleurs, l'État a créé un régime de rentes viagères qui diminue la part des primes-vie.

que et pratique. Ce que nous aimions en lui, c'est aussi bien son esprit de travail que sa lucidité et sa connaissance du droit, qui en faisaient un des esprits juridiques les plus remarquables de sa génération.

280

Il était de la Société Royale du Canada. Ensemble, nous avons abordé bien des questions auxquelles nous nous intéressions tous deux. De cette collaboration nous est resté le souvenir d'un grand travailleur, d'un homme intelligent et d'un ami dévoué. En le présentant à la Société Royale du Canada, le professeur Léon Lortie a tenu à rappeler sa gentillesse, son goût pour les choses de l'esprit et pour la plaisanterie, car il riait volontiers. Il aimait aussi la musique, dont il avait un grand besoin: toutes choses qui faisaient de lui un camarade charmant, un homme cultivé et un collaborateur précieux. À sa femme, à ses enfants et à ses proches, nous exprimons au nom de la Revue notre très sincère sympathie et notre souvenir ému.

Gérard Parizeau

V — Du non-renouvellement d'une police d'assurance autre que sur la vie

Nous avons exprimé ici l'opinion que le courtier d'assurances ne pouvait être tenu responsable, sauf moralement, du non-renouvellement d'une police d'assurance établie soit pour un an, soit pour trois ans. Notre attitude était simple. La voici en résumé:

a) le contrat est fait pour un temps donné. Il est dans l'intérêt du courtier de renouveler l'assurance pour garder le client, aussi bien que pour assurer la continuité de son revenu;

b) par ailleurs, à moins d'une entente précise avec l'assuré, celui-ci peut seul être tenu responsable du non-renouvellement. Il s'agit d'une assurance souscrite pour une durée précise, après quoi si l'assuré veut la maintenir en

vigueur, il lui faut donner les instructions nécessaires. Il est en possession de toutes ses facultés. Il est majeur, non interdit. Bref, c'est à lui de voir à ses affaires quitte à les confier à un autre courtier s'il le juge à propos. C'est là un droit strict qui libère le courtier de l'obligation de renouveler l'assurance sans même l'assentiment de son client. À tel point que si le courtier le fait, l'assuré n'est pas nécessairement tenu de payer la prime suivant la pratique de tous les jours. Il peut invoquer que s'il a demandé l'assurance lors du placement, il n'a pas donné d'instructions pour sa prolongation.

281

Voilà l'aspect de la question que nous ne mettons pas de côté. On attire notre attention, cependant, sur une autre face qui a un certain mérite. Il faut s'y arrêter avant que le tribunal ait tranché la question; ce qui ne saurait tarder, nous assure-t-on. Le fait de renouveler l'assurance régulièrement depuis x années ne crée-t-il pas entre assuré et courtier un lien de fait correspondant en quelque sorte à un lien de droit naissant d'une quiétude, d'une habitude prise par l'assuré de se reposer sur son courtier pour le renouvellement de son assurance ? En remplaçant la police chaque année, sans que l'assuré ait eu à faire autre chose que de payer la prime, le courtier n'a-t-il pas pris un engagement tacite, correspondant à une obligation en droit ? La répétition régulière de son intervention n'a-t-elle pas créé un lien qu'il n'est pas possible d'écarter juridiquement ? Nous laissons au lecteur le soin de conclure en attendant que le tribunal se soit prononcé.

Nous nous en tenons à notre première attitude, cependant.

VI — Le dossier du patient à l'hôpital

À qui appartient le dossier du patient à l'Hôpital ? Dans quelle mesure celui-ci peut-il le communiquer à des tiers ? Peut-il permettre qu'on le consulte ? Voilà autant de ques-

tions que pose M^e André-Gaétan Corneau, de l'Hôpital Notre-Dame. Déjà, nous avons nous-mêmes abordé la question dans notre revue. M^e Corneau en traite de façon intéressante dans un article paru dans le numéro de novembre 1969 de la *Revue du Barreau*. Avec son autorisation et celle de la Revue, nous reproduisons ici l'introduction où il présente le sujet et la conclusion. Il y exprime ses propres vues, en rappelant que le débat s'élargit avec l'informatique et les banques régionales d'information.

Introduction

« On peut s'étonner de retrouver un tel sujet de discussion en 1969; qu'il nous suffise pourtant d'assister à une audience de la Commission royale d'enquête sur l'administration de l'hôpital Charles-Lemoyne, pour se rendre compte que plusieurs principes sont remis en question.

« Jusqu'à aujourd'hui, en effet, aucun texte précis, aucune loi quelconque, soit fédérale ou provinciale, n'est venu déterminer de façon exacte ce qui peut être révélé et ce qui doit être tenu secret parmi les éléments d'information qui constituent un dossier médical hospitalier.

« Au surplus, ni la loi des hôpitaux,¹ ni la loi médicale du Québec² ne font état de la propriété du dossier médical; quelques rares écrits nous montrent la position de la doctrine américaine sans pour autant tenir compte de la situation particulière de notre droit québécois. »

Conclusion

« Au terme de cette étude il est permis de s'interroger sur le *statu quo* conservé par le Collège des médecins sur ces problèmes.

« D'autres corporations professionnelles comme celle des architectes, le Barreau, ont déjà pris position, entre autres, sur la propriété des dossiers. L'arrêté ministériel 2842 prévoit, à l'article 3.2, une disposition concernant la propriété des documents préparés par l'architecte; par ailleurs, en 1955, le syndic du Barreau de Montréal, Me Ignace-J. Deslauriers, c.r., aujourd'hui juge à la Cour supérieure, écrivait:

¹ SRQ 1964, ch. 164.

² SRQ 1964, ch. 249.

En principe général, le dossier est la propriété du client; c'est pour lui comme mandant ou principal qu'il a été constitué par l'avocat mandataire. Usuellement, c'est lui qui en fournit les pièces ou documents essentiels ou c'est pour lui qu'on se les procure. L'avocat n'est à l'égard des pièces du dossier que le gardien, en vertu de son mandat.

« Une chose demeure certaine: lors de l'élaboration des Règlements de la loi des hôpitaux le législateur provincial a raté une occasion unique de trancher la question. Il est vrai que les Règlements rappellent l'obligation de l'hôpital en ce qui a trait à la « conservation » du dossier médical (art. 330); l'article 331 édicte même que « le dossier original de chaque malade . . . est sous la garde de la corporation aussi longtemps que cette dernière est autorisée à maintenir un hôpital ». « Lorsqu'un hôpital cesse d'opérer . . . » ses dossiers « . . . sont déposés chez le ministre » (art. 332). Ce qui ressort clairement de cette législation, c'est donc que l'hôpital n'est pas le propriétaire du dossier; il en est le dépositaire légal.

283

« Reste alors à déterminer qui, du ministre de la Santé ou du patient, peut revendiquer ce titre de propriétaire? En l'absence de doctrine sur la question, et pour les motifs précédemment énoncés, nous maintenons notre position que le dossier médical appartient au patient.

« Nous demeurons conscients de la portée de nos propos. Même s'ils servaient uniquement à rappeler le sérieux et l'importance qu'on doit apporter à la confection et à la conservation du dossier médical hospitalier, nous serions satisfait d'avoir rouvert le débat; d'autant plus que son sujet est loin d'être « vieux ». Il prend une place de plus en plus grande dans nos préoccupations quotidiennes, surtout avec l'avènement de l'informatique et des banques régionales d'information.

« Dans ces perspectives, le débat est loin d'être clos; il est maintenant ouvert! »



C'est un autre cas qui indique combien la loi — chez nous comme ailleurs — contient d'imprécisions sur des questions importantes. En somme, c'est l'hôpital et le médecin qui constituent le dossier du client. L'hôpital en a la garde et la responsabilité. Dans quelle mesure, le patient garde-t-il

son droit au dossier et peut-on en communiquer le contenu à des tiers ? Voilà le problème dans toute sa précision. Or, rien ne permet de le trancher définitivement, à l'heure actuelle.

VII — Le diplômé d'université dans l'Entreprise ¹

284

Depuis quelques années, les grandes entreprises sont à l'affut des diplômés d'université. On les interviewe, on leur fait passer des épreuves d'intelligence, d'orientation et d'aptitudes durant les derniers mois de leurs études, afin de choisir les plus intéressants. Entre ce qui existait autrefois — à l'époque où je sortais des H.E.C. et ce qui se passe maintenant — la différence est énorme. Il y a un demi-siècle, le diplômé d'université devait se chercher une place lui-même. Maintenant, on lui fait signe, on le sollicite, on le comble d'attentions pour essayer de l'attirer dans le giron de son entreprise. Alors qu'au moment de la crise de 1932, on lui offrait en guise de pitance, un salaire de misère, on lui donne une rémunération qui anticipe ce qu'il deviendra, plus qu'elle ne reconnaît ce qu'il est. Pour l'intéressé, c'est excellent pourvu qu'il ne se monte pas la tête. S'il est intelligent et travailleur, il deviendra rapidement un bon élément dans une firme qui l'emploie, pourvu qu'il se mette au travail, qu'il s'adapte, qu'il soit vraiment celui qu'il mérite d'être et qu'il ne pratique la règle du « 9 à 5 », que suit le parfait fonctionnaire. S'il reste confit dans ses prétentions, incapable de s'adapter, il n'ira guère plus loin que s'il n'avait pas fait d'études supérieures. Celles-ci ne sont, en effet, qu'une ouverture sur l'avenir. Elles rendent service dans la mesure où on les adapte à ce qu'on veut être. C'est cela qu'il faut comprendre si l'on désire arriver aux échelons supérieurs. Devant ce que coûtent les diplômés d'université, on comprend très bien que

¹ College graduates: what they want, what they have to offer, which ones to look for, where and how to keep them once you've got them. A.M.A. June 1967.

l'on se demande ce qu'ils sont, ce qu'ils veulent, comment on doit les choisir et comment on les gardera sans démolir une indispensable hiérarchie. C'est le sens de l'article où *Management Review*¹ examine le problème sous l'angle U.S., qui se rapproche de notre point de vue. Si le nôtre est plus modeste, il est non moins valable.



Cela pose aussi la question des Canadiens diplômés d'université qui émigrent aux États-Unis. Ils ont déjà été légion; ils sont encore nombreux parmi les ingénieurs en particulier. Écoutons ce qu'en dit M. Neil A. Macdougall dans l'*Ingénieur* de novembre 1969.² Chaque année, sur 2,200 à 2,700 ingénieurs diplômés d'universités canadiennes, écrit-il, 800 à 900 quittent le Canada pour les États-Unis. « L'on doit reconnaître que l'exode de nos ingénieurs vers le sud, représente un pourcentage appréciable de notre production annuelle. Évidemment cet exode serait davantage plus important, si ce n'était du service militaire américain qui guette nos jeunes à leur arrivée aux États-Unis. »

285

Voici, en résumé, les raisons principales de l'exode: meilleurs salaires, avenir plus prometteur, possibilité plus grande de se spécialiser, demande plus active dans l'industrie, désir d'échapper à la routine, transfert des meilleurs sujets à la maison-mère, climat plus clément chez nos voisins, milieu plus progressif, possibilité plus grande de recherches personnelles. Et cependant, que de choses il y aurait à faire dans notre pays! C'est une saignée annuelle qui est bien coûteuse.

Voici la conclusion de M. Macdougall:

« L'exode de nos ingénieurs canadiens a été un problème depuis bon nombre d'années. Dans l'ensemble on a fait peu

¹ Organe de l'A.M.A.

² « L'Exode de nos professionnels continue. » tiré de *Design Engineering*. L'*Ingénieur*, c'est la revue de l'École Polytechnique de Montréal.

pour solutionner ce problème. En fait rien ne peut être fait pour résoudre certains des facteurs énoncés ci-haut. On peut cependant conclure que nos bons ingénieurs canadiens peuvent être gardés au Canada en créant une ambiance de travail à la fois plus excitante et intéressante. Quand commencerons-nous ? »

286 **VIII — Depuis 1847 : histoire de la Compagnie
d'Assurance vie du Canada à Toronto**

Voilà une brochure intéressante qui raconte l'évolution de la Canada-Vie, l'une des sociétés d'assurance sur la vie les mieux administrées dans notre pays. Face aux mastodontes américains, elle s'est développée harmonieusement, en passant entre les mailles de la grande nasse que représente l'assurance américaine. Comment a-t-elle résisté ? Par des méthodes de vente semblables, en employant des tables de mortalité adaptées aux statistiques démographiques du pays et en plaçant ses fonds de façon avantageuse, à une époque où tout ou à peu près tout se faisait suivant un ordre établi, où les obligations de l'État avaient une valeur stable, où les prêts hypothécaires se faisaient à un niveau acceptable et où les prêts sur police étaient l'indice d'un besoin plus que d'un intérêt spéculatif.

C'est par des travaux de ce genre qu'on écrit l'histoire d'une profession, d'une industrie. Même s'il est un peu indifférent d'apprendre que Mr. Brown ou Mr. Jones ont joué un grand rôle dans la société à un moment donné, il est bon de savoir les résultats que leurs initiatives ont donnés. Deux hommes ont rempli une fonction importante dans l'essor de la compagnie, nous dit-on: M. John Young et M. E. Cartwright Thomas. Au risque de paraître peu sérieux, nous signalons leurs photos et les étonnantes rouflaquettes qu'elles nous montrent. Que dirait-on aujourd'hui, si les cadres supé-

MUNICH RE AND VICTORY

MUNICH REINSURANCE COMPANY

THE VICTORY INSURANCE COMPANY LIMITED

RÉASSURANCE SUR LA VIE

55 rue Yonge, Toronto 1, Ontario

Tél.: 366-9587



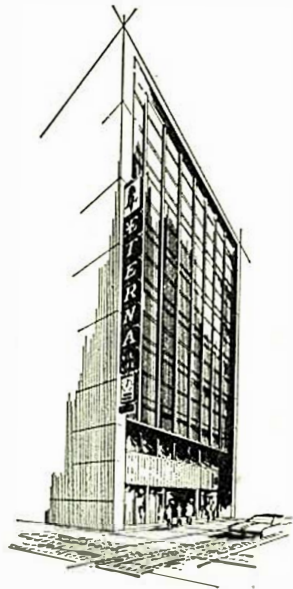
ÆTERNA-VIE

COMPAGNIE D'ASSURANCE*

Siège social : 1184 ouest, rue Ste-Catherine,
Montréal 110.

Succursales: Montréal (2), Québec,
Trois-Rivières, Sherbrooke, St-Hyacinthe,
Granby, St-Jean, Chicoutimi, St-Georges.

* Membre du "Groupe Prêt et Revenu", dont les
biens sous administration et les avoirs propres
s'élèvent à plus de \$165,000,000.



Hommages de

PEPIN, RIOPEL & BARRETTE

Avocats

**SUITE 1620
360, RUE ST-JACQUES
MONTRÉAL 126**

Tél. 845-6235

**AGENTS DE
RÉCLAMATIONS
CURTIS INC.**

Jules Guillemette, A.R.A.

—

Gilles Lalonde, A.R.A.

**EXPERTISES APRÈS SINISTRES
DE TOUTE NATURE**

276, rue St-Jacques

Tél.: 844-3021

MONTRÉAL

LE BLANC ELDRIDGE PARIZEAU, INC.

Courtiers de Réassurance

Bureaux associés :

ELDRIDGE & CO. LTD., LONDON, ENGLAND

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

LE BLANC ELDRIDGE PARIZEAU, INC.

275, RUE SAINT-JACQUES OUEST - MONTRÉAL 1 - 288-1132

SOCIÉTÉ NATIONALE D'ASSURANCES

385, RUE SHERBROOKE EST
MONTRÉAL 129'
844-2050

AFFILIÉE À LA A.C.A.

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

les assureurs ©
dynamiques



SUN LIFE DU CANADA

Siège Social

465 rue St-Jean - Montréal



LA PAIX

Compagnie d'Assurances Générales du Canada

COMPAGNIE CANADIENNE À CHARTE FÉDÉRALE

**Garantit à ses Agents
un service dynamique et efficace**

**Fondé sur
la qualité de son Administration,
la compétence de ses techniciens
et
la solidité de sa situation financière.**

Assurez-vous en toute confiance à "LA PAIX"

ACTIF - \$4,600,000

**PRÉSIDENT
Maurice Chartré, C.A.**

**DIRECTEUR GÉNÉRAL
Charles Albinet**

**VICE-PRÉSIDENT EXÉCUTIF
Jean-Marie Poiras**

STONE & COX

TABLES D'ASSURANCE SUR LA VIE



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



COMPILÉ DE SOURCES OFFICIELLES

PRIX : \$6.00

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

L'ATTITUDE

GÉNÉREUSE

et PROGRESSIVE

du Groupe "Guardian-Union"

EST APPRÉCIÉE PAR SES AGENTS ET SES ASSURÉS

Consultez-nous pour

Assurance Incendie— Risques Divers et Automobile



Succursale de Montréal

ÉDIFICE GUARDIAN

240, rue St-Jacques, Montréal 1

R. BLANCHETTE

Gérant

G.L. MARCOUX

Gérant délégué

D.N. LAREAU

Assistant Gérant

**UNITED STATES FIDELITY AND GUARANTY
COMPANY**

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

**ACCIDENT
CAUTIONNEMENT
INCENDIE
TRANSPORT
MULTI-RISQUES**

MAURICE A. BEAUDRY

Directeur

507 PLACE D'ARMES

MONTREAL, P.Q.

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

rieures arboraient de pareilles pattes de lapin descendant jusqu'à l'épaule. À l'époque, c'était sans doute la seule fantaisie que se permettaient ces hommes sévères comme l'époque victorienne, à laquelle ils appartenaient puisque l'un fut président de 1859 à 1873 et l'autre de 1873 à 1875.

Il ne faut pas oublier que, vers le même moment, Monseigneur Bourget à Montréal tonnait contre l'opéra, le théâtre et le cirque: ces occasions de scandale. Par ailleurs, à Charlottetown, un vertueux et timoré collaborateur du *Ross Weekly* s'exprimait ainsi à propos d'un récent événement mondain:¹ « quelques jours après la fermeture du cirque, on annonce un grand « diner dansant »; le soir prévu arrive: la gent fière et joyeuse attifée avec pompe à la moderne, afflue en ce lieu de bacchanale . . . Le plaisir armé de sourires lubriques rencontre et embrasse la joie exubérante . . . la danse fascinante tourbillonne gaiement et la valse libidineuse aux enlacements lascifs virevolte en un crescendo d'excitation; le gonflement des corsages et l'œil voluptueux disent bien l'intempérante orgie. » Si MM. Young et Thomas se livraient à de pareils excès, ils ne le montraient pas dans leur photographie. Tous deux ont, en effet, l'allure sereine d'hommes qui craignent Dieu et administrent bien les fonds de leurs actionnaires; ce qu'un milieu bourgeois peut demander de mieux à ceux qui défendent ses intérêts.

IX — L'Homme d'action face au théoricien

Fréquemment, on oppose l'homme d'affaires au théoricien. À la télévision, ou dans des comités, on les voit parfois l'un en face de l'autre, le second défendant sa thèse sinon brillamment du moins assez facilement et l'autre ayant quelque difficulté à exprimer son point de vue. On sent que ce dernier sait ce dont il parle, qu'il a conscience des problèmes.

¹ Harvey Bruce, dans *Canada 1812-1871*. Dans *La Revue Imperial Oil* de juillet 1967.

Mais avec quelle difficulté il fait valoir sa pensée ! Le théoricien le juge souvent avec une dureté qui afflige. Il ne faut pas estimer la valeur de l'homme d'affaires à la facilité qu'il a de s'exprimer, mais à ses qualités de jugement, de modération, de dynamisme et d'imagination, à son aptitude à prendre des décisions de bon sens. Fréquemment, il faut deviner sa valeur car ses qualités ne se manifestent pas à la manière dont il s'exprime. Loin de moi l'idée que le théoricien doit être écarté parce qu'il n'est pas pratique . . . À celui qui sait l'écouter, il apporte de précieux éléments de jugement quand il n'est pas qu'un rêveur. Mais, il ne faut pas pour cela mépriser celui qui juge bien les hommes, qui sait les utiliser, qui tient compte des événements et des faits s'il est incapable ou difficilement capable de les exposer. Je m'incline avec respect devant celui qui fait vivre des centaines et des milliers d'ouvriers, pourvu qu'il sache manœuvrer, accepter le risque, le jauger, développer ses affaires, bref agir intelligemment. Il m'importe peu qu'il ait un costume mal ou trop bien taillé, qu'il parle fort, qu'il s'exprime mal, qu'il arbore des cravates un peu choquantes, qu'il rappelle trop souvent ses succès, sa fortune. Je connais tel homme d'affaires qui parle de ses millions, mais finance une chaire et un enseignement à l'Université, verse un chèque au bon moment à telle ou telle société qui en a un grand besoin, achète les œuvres d'un peintre ou d'un sculpteur avec ou sans arrière-pensée de gain : toutes choses qui font de lui un être intéressant, même s'il tire de tout cela une gloriole personnelle qui le ridiculiserait s'il n'était au fond un homme aimable et généreux, mais pour qui un dollar ne vaut que s'il se multiplie.

Même si j'ai un faible pour le théoricien, je ne déteste pas faire l'éloge de celui qui se bat contre les difficultés de la vie et les maîtrise par son bon sens, souvent par son instinct, mais toujours par la bonne organisation de sa vie et son effort

individuel. C'est l'éloge du petit ou du moyen entrepreneur que je fais là ? Pas du tout car ces qualités se retrouvent à tous les niveaux de l'entreprise: du conglomerat à la petite société où l'effort intelligent de l'homme est le même, s'il porte sur des rouages, des organismes, des situations et des collaborateurs différents et semblables tout à la fois.

X — Enfin, l'ivressomètre !

289

L'usage de l'ivressomètre par la police vient d'être reconnu pour l'ensemble du Canada. À partir du 1^{er} décembre 1969, tout automobiliste soupçonné de conduire en état d'ivresse devra en subir l'épreuve et ses indications seront reconnues par le tribunal.¹ Comme on sait, l'appareil indique la quantité d'alcool qui se trouve dans le sang du conducteur de l'automobile. Si elle dépasse un certain degré, le tribunal acceptera l'état d'ivresse, passible des peines prévues par la loi. Le texte servant de base à l'établissement de la faute et de la sanction, se trouve à l'article 224 (C38) de la loi de 1968-69 modifiant le droit pénal. Quant à la procédure, elle est définie à l'article 224A (alinéas 1 à 6).

Qu'on pense ce qu'on voudra de cette *atteinte à la liberté* individuelle, il faut se rendre à l'évidence que l'ivresse est l'une des causes principales des accidents d'automobiles graves. On doit se réjouir de tout ce que le gouvernement tente pour diminuer la fréquence des accidents qui lui sont dus. Il faut souhaiter que services de l'État, tribunaux et services de police collaborent pour appliquer les sanctions. Trop souvent, certains conduisent leurs voitures sans penser aux conséquences tragiques que peuvent avoir pour eux et pour les autres, leur criminelle imprudence, leur cynisme ou leur j'em-en-foutisme. Il faut admettre que jusqu'ici, on les encoura-

¹ Mais pourquoi n'avoir imposé qu'une amende de \$100 au premier automobiliste reconnu coupable à Montréal, en utilisant l'ivressomètre. Si l'on veut qu'on prenne la loi au sérieux, il faut l'appliquer sévèrement.

geait à agir ainsi par la faiblesse des peines prévues ou appliquées et par la difficulté de faire la preuve de l'état d'ivresse.

XI — Du rendement des sociétés d'assurances

290

Dans quelle mesure, l'assurance doit-elle rapporter aux entreprises qui en traitent ? Certains considèrent que le rendement actuel est trop élevé puisque l'assureur utilise les fonds du public. Pour en juger, on se contente généralement d'indiquer telle ou telle société qui a vendu ses titres à X dollars, après les avoir émis dix ans ou vingt ans plus tôt, à un prix bien moindre. On cite volontiers l'exemple d'actions rachetées au prix fort par les assurés quand on a décidé de mutualiser l'entreprise pour éviter qu'elle ne passe à des capitalistes étrangers. Avant de juger, il faut se rappeler que, comme toute entreprise dans une économie capitaliste, la société d'assurance a un droit strict aux profits qu'elle réalise grâce à une bonne administration, à l'efficacité de sa force de frappe et à une bonne utilisation des instruments qui sont mis à sa disposition par la loi ou par la pratique. Pourquoi lui nierait-on cette prérogative alors qu'on l'admet sans discussion pour toute autre entreprise créée et développée par l'initiative privée dans une économie libre ?

Quels doivent être les bénéfices de ce secteur de l'industrie canadienne ? La question est ouverte à toutes les réponses. Il est intéressant, toutefois, de voir que, chez nos voisins du sud, l'assurance tire de ses affaires un rendement inférieur à celui d'autres domaines, comme les établissements bancaires, de finance ou de placement. À titre d'exemple, voici un tableau extrait de *The Journal of Risk and Insurance* de juin 1969¹ et qui a été dressé par le professeur Irving H. Plotkin, pour un travail qu'il a présenté à la réunion annuelle de l'American Risk and Insurance Association en août 1968:

¹ Page 190.

A S S U R A N C E S

Rates of Return in Financial Industries

Net Income/Net Worth

1955-1965

Year	Fire & Casualty	Banks	Investment	Sales Finance
1965	2.9%	8.8%	2.9%	12.1%
1964	4.8	8.7	2.9	12.0
1963	4.4	9.0	3.1	11.8
1962	3.9	9.2	2.7	11.9
1961	6.0	9.8	3.2	13.0
1960	5.8	10.0	3.7	13.3
1959	7.4	7.9	4.0	13.7
1958	5.6	10.4	4.9	14.7
1957	2.0	10.1	4.7	15.7
1956	2.2	9.9	4.7	16.2
1955	5.5	9.5	5.2	16.6

291

Average — % Return	4.5	9.2	3.4	13.3
Average — Net Income (\$)	171,125	1,445,644	685,388	284,083
Average — Net Worth (\$)	3,740,666	15,633,128	20,046,008	2,134,198

Definitions:

- I. Fire and Casualty Insurance Companies
 - A. Net Worth = Policyholders' Equity
 - B. Net Income = Underwriting Profits, Interest and Dividends, and Realized Capital Gains
- II. Commercial Banks
 - A. Net Worth = Capital Accounts
 - B. Net Income = Operating Profit plus Realized Capital Gains
- III. Investment (Trust) Companies
 - A. Net Worth = Net Assets at Market Value
 - B. Net Income = Operating Profit, Interest and Dividends *not* including Capital Gains
- IV. Sales Finance Companies
 - A. Net Worth = Stock and Surplus
 - B. Net Income = Operating Profit *not* including Capital Gains

Source: First National City Bank, New York.

Quand on songe à l'étroite parenté des affaires traitées par les sociétés américaines aux États-Unis et canadiennes dans notre pays, il y a là un barème intéressant à consulter. Il faudrait se rappeler qu'en taxant les gains de capital, la politique fiscale du gouvernement va établir de nouvelles similitudes entre les sociétés canadiennes et américaines.



292

Pourquoi refuserait-on aux sociétés d'assurances un rendement de leurs fonds propres qu'on reconnaît aux autres entreprises financières ? Parce qu'elles gagnent leurs bénéfices avec des sommes qui appartiennent au public ? Ce n'est pas sérieux. Elles ont une fonction à remplir, qui est d'indemniser les accidentés et les sinistrés. Pour cela, elles administrent les fonds en acceptant les risques du métier. Pourquoi leur refuserait-on ce qu'on ne dispute pas aux autres ? Et pourquoi ne réagit-on pas devant les profits proportionnellement beaucoup plus élevés des autres groupes ? Qu'on veuille faire entrer dans le calcul des primes le rendement du portefeuille, comme on se le propose dans certains états américains, c'est une autre histoire. Mais pourquoi veut-on aller jusque-là, quand on permet aux banques, aux sociétés de prêts, aux sociétés de fiducie, à l'industrie en général, d'augmenter leurs tarifs sans tenir compte du rendement des fonds qui leur sont également confiés par le public ?

Connaissance du métier

par

J. D.

I — Assurance automobile : les statistiques de 1968

Le *Livre Vert*¹ nous les apporte avec ses précisions ordinaires. Pour éviter une trop longue énumération, nous nous contenterons de quelques chiffres ayant trait :

- a) à l'ensemble du Canada;
- b) à la province d'Ontario;
- c) à la province de Québec.

293

En faisant cette triple comparaison, on pourra mieux comprendre ce qui se passe dans l'ensemble du pays et dans les deux provinces principales, adossées l'une à l'autre.

Voici d'abord un premier tableau qui indique, en particulier, le nombre de sinistres pour les dommages corporels et matériels aux tiers, leur fréquence et la hausse du coût moyen :

Statistiques des accidents d'automobile et leur coût²

	Nombre de voitures privées assurées	Nombre de sinistres	Fréquence par 100 voitures	Coût moyen en dollars	% des sinistres (frais de r. compris) aux primes acquises
Ensemble du Canada					
1966	4,117,786	368,207	8,9	\$595.	89%
1967	4,284,043	379,041	8,8	\$635.	92%
1968	3,948,518 *	360,653	9,1	\$673.	97%
Ontario					
1966	1,782,366	148,697	8,3	\$580.	90%
1967	1,846,660	152,928	8,3	\$599.	91%
1968	1,689,050 *	145,528	8,6	\$658.	100%
Québec					
1966	939,612	112,865	12	\$640.	88%
1967	970,965	114,084	11,7	\$732.	94%
1968	922,416 *	110,581	12	\$739.	96%

* A peu près 90% des voitures assurées en 1968.

¹ Oeuvre conjointe du Bureau des Assurances du Canada et de Canadian Underwriters' Association.

² Voitures privées, - fermiers excus - d.c. & d.m.

A S S U R A N C E S

Ce premier tableau souligne:

- a) une légère augmentation de la fréquence partout;
- b) une hausse généralisée du coût des sinistres, moindre, proportionnellement, dans Québec qu'ailleurs. Toutefois, c'est dans l'Ontario que la hausse est la plus élevée, Québec gardant — et avec une forte avance — le coût unitaire le plus fort, cependant;
- 294 c) qu'avec environ 35 pour cent des voitures assurées, Québec a eu 43 pour cent des accidents survenus dans les deux provinces;
- d) que, malgré un tarif plus élevé, Québec a à peu près les mêmes résultats que l'Ontario.
- e) que, dans Québec, la fréquence des accidents est d'environ 40 pour cent plus élevée que dans l'Ontario. De plus, le coût moyen des sinistres est de 12.3 pour cent plus haut: toutes choses qui ne peuvent se traduire que par des coûts et des primes plus fortes. Qu'on en juge par ces chiffres:

	Nombre de sinistres		Coût par sinistre		Nombre de voitures assurées		Coût par voiture assurée		% du coût en Ontario par rapport à Québec
a) Ontario									
1966	148.697	×	\$580.	÷	1,782,366	=	\$48.39		
1967	152.928	×	\$599.	÷	1,846,650	=	\$49.61		
1968	145.528	×	\$658.	÷	1,698,090	=	\$56.39		
									1966 - 63%
									1967 - 58%
									1968 - 64%
b) Québec									
1966	112,865	×	\$640.	÷	939,612	=	\$76.88		
1967	114,084	×	\$732.	÷	970,965	=	\$86.01		
1968	110,581	×	\$739.	÷	922,416	=	\$88.59		
c) Toronto									
1966	53,053	×	\$569.	÷	572,024	=	\$52.77		
1967	55,493	×	\$577.	÷	593,626	=	\$53.94		
1968	53,162	×	\$629.	÷	546,259	=	\$61.21		
									% du coût à Toronto par rapport à Montréal
									1966 - 66%
									1967 - 62%
									1968 - 68%
d) Montréal									
1966	63,488	×	\$595.	÷	475,297	=	\$79.48		
1967	63,899	×	\$664.	÷	491,375	=	\$86.35		
1968	63,782	×	\$699.	÷	497,739	=	\$89.57		

Et maintenant, voici les primes comparatives¹ pour les dommages corporels et matériels aux tiers (\$100,000.) en 1969:

À Montréal: \$91.	À Winnipeg: \$47.
À Toronto: \$55.	À Calgary: \$40.
À Halifax: \$57.	À Vancouver: \$59.

En somme, si on se réfère aux deux derniers tableaux, on constate

295

1° — qu'en 1969, la prime d'une voiture assurée à Toronto a été de 39 pour cent moins cher qu'à Montréal, dans le cas des dommages corporels et matériels;

2° — qu'en 1968, le coût des sinistres a été de \$61.21 à Toronto et de \$89.57 à Montréal. Avec la même méthode il y avait donc entre les deux une différence de 31½%. Si la différence en pourcentage n'est pas exactement la même, il semble qu'en 1970, la hausse des primes sera plus grande dans l'Ontario que dans Québec; ce qui contribuera à rétablir un équilibre justifié par les résultats. Un fait reste très net. Il y a différence de prime, mais aussi une substantielle différence de coût.

II — Un aspect nouveau de la responsabilité civile des universités

Un étudiant coule un examen. Il réclame \$200,000. en dommages-intérêts. Un autre poursuit l'Université pour vice de forme au moment de la révision de ses notes; ce qui ne lui a pas permis d'obtenir le diplôme de bachelier en droit. Il s'est présenté à l'examen, n'a pas eu la note voulue pour être déclaré admissible. Il a protesté auprès des autorités universitaires. Il invoque que, pour faire examiner son cas par des comités et sous-comités de professeurs ou du sénat académique, on n'a

¹ Données: Groupe 4. Catégorie 01. 3 ans sans accident. Promenade seulement. Aucun chauffeur de moins de 25 ans.

pas suivi la procédure voulue. La cause est allée jusqu'en Cour Suprême¹ où on a invoqué l'absence de *natural justice*. Le tribunal a débouté le réclamant en le condamnant même à payer les frais. Ce qui nous paraît raisonnable.

296 Que l'étudiant ne soit pas satisfait de sa note, c'est normal. Il y a là une réaction psychologique vieille comme le monde universitaire. On ne peut demander à l'Université que de prévoir une procédure équitable pour donner justice à l'étudiant, au moment de la vérification de sa note. Le correcteur est apte à se tromper. Il faut qu'on permette un contrôle et, au besoin, un nouvel examen. Là doit s'arrêter la réclamation de l'intéressé, à moins qu'il ne prouve une erreur ou une injustice soit dans la correction de l'examen, soit au moment de la révision. Il ne faudrait pas, en effet, que n'importe qui puisse invoquer n'importe quoi pour faire intervenir le tribunal dans un débat qui regarde l'Université, pourvu qu'elle s'entoure des précautions voulues pour ne pas causer un préjudice grave à l'étudiant. C'est ce préjudice que le tribunal peut être appelé à juger dans une société libre où la contestation prend des aspects bien différents. Les deux cas que nous apportons sont des exemples d'un esprit nouveau, croyons-nous. C'est pourquoi nous avons pensé qu'il était intéressant de le signaler ici.

III — Le droit de propriété d'un titre volé

Le vol, le recel et la revente d'obligations mettent en cause le droit de propriété de l'acheteur de bonne foi et de l'obligataire initial, c'est-à-dire celui à qui on les a volées. Depuis quelques années, la question s'est posée à plusieurs reprises. Les assureurs ont payé le montant des titres ou les primes nécessaires pour le remplacement des titres. Certains

¹ Robert Daniel King appellant and The University of Saskatchewan (1969) May 8, 9. June 6, 1969.

sont restés en circulation; ils ont été vendus et revendus en toute honnêteté dans l'ensemble. À un moment donné, la Sûreté provinciale est intervenue pour donner aux agents de change, aux marchands d'obligations et aux banques les noms et numéros des obligations volées, afin qu'on puisse vérifier avant de les acheter. Théoriquement, la mesure était excellente puisque l'acheteur ou le vendeur pouvaient ainsi avertir la police. En pratique, pour être efficace, elle exigerait la tenue d'une véritable comptabilité puisqu'une firme appelée à témoigner¹ au cours du procès à estimé à 110,000 par année le nombre des cartes relatives aux titres volés qui lui sont communiqués. « C'est un travail beaucoup trop long de vérifier chaque obligation qui nous est livrée, a noté le témoin, pour ne pas gêner l'expédition de nos affaires. » Peut-être l'ordinateur simplifiera-t-il les choses et permettra-t-il un contrôle qui, à l'heure actuelle, semble presque impossible.

297

En principe, la règle confirmée par le tribunal ressort des articles 1489² et 2268³ du Code Civil. On peut la résumer

¹ Dans la cause de René T. Leclerc Inc. contre Roland Perreault.

² L'article 1489 se lit ainsi: « Si une chose perdue ou volée est achetée de bonne foi dans une foire, marché ou à une vente publique ou d'un commerçant trafiquant en semblable matière, le propriétaire ne peut la revendiquer sans rembourser à l'acheteur le prix qu'il en a payé. »

³ Et voici l'article 2268:

2268. « La possession actuelle d'un meuble corporel à titre de propriétaire fait présumer le juste titre. C'est au réclamant à prouver, outre son droit, les vices de la possession et du titre du possesseur qui invoque la prescription ou qui en est dispensé d'après les dispositions du présent article.

« La prescription des meubles corporels a lieu par trois ans à compter de la dépossession en faveur du possesseur de bonne foi, même si cette dépossession a eu lieu par vol.

« Cette prescription n'est cependant pas nécessaire pour empêcher la revendication si la chose a été achetée de bonne foi dans une foire, marché, ou à une vente publique, ou d'un commerçant trafiquant en semblables matières, ni en affaire de commerce en général; sauf l'exception contenue au paragraphe qui suit.

« Néanmoins la chose perdue ou volée peut être revendiquée tant que la prescription n'est pas acquise, quoiqu'elle ait été achetée de bonne foi dans les cas du paragraphe qui précède; mais dans ces cas la revendication ne peut avoir lieu qu'en remboursant à l'acheteur le prix qu'il a payé.

« La revendication n'a lieu dans aucun cas si la chose a été vendue sous l'autorité de la loi.

« Le voleur ou autre possesseur violent ou clandestin, et leurs successeurs à titre universel sont empêchés de prescrire par les articles 2197 et 2198. »

ainsi:

1° — Le droit de propriété reste à l'acheteur qui obtient le titre d'une entreprise faisant le commerce des valeurs mobilières;

2° — Le propriétaire initial ne conserve aucun droit sur le titre. Il ne peut que le racheter en payant le prix payé par le tiers qu'il met en cause;

298 3° — Cependant, si la chose volée reste entre les mains de son détenteur pendant plus de trois ans après le vol, il y a prescription du droit du propriétaire initial.

Tous ces points ont été soulevés dans la cause de René T. Leclerc Inc. appelante contre Roland Perreault et Banque de Nouvelle-Écosse.¹ En bref, il s'agit de trois obligations de la Municipalité de Sainte-Catherine d'Alexandrie, appartenant à M. Roland Perreault et qui lui furent volées en août 1962. Par la suite, en 1963, ces titres furent vendus par la Banque de la Nouvelle-Écosse à la maison Leclerc qui les acheta de bonne foi, mais sans vérifier et les revendit à une Caisse Populaire. Celle-ci constata par la suite qu'il s'agissait de titres volés et en demanda le remboursement; ce que fit la maison Leclerc qui, à son tour, fit en sorte, en vertu de l'article 463 du Code de Procédure civile, d'être reconnue propriétaire des titres. Elle invoquait qu'elle avait agi de bonne foi en les achetant d'une autre maison faisant le commerce régulier de valeurs mobilières. Toutes choses qui, en somme, correspondaient aux stipulations de l'article 1469 du Code Civil.

Les trois juges de la Cour d'Appel ont donné raison à l'appelante, en l'espèce la maison Leclerc, en faisant valoir trois points de vue différents. Nous ne voulons retenir ici que certains aspects des notes du juge Turgeon qui, nous semble-t-il, apportent certaines précisions utiles pour celui qui veut comprendre la situation:

¹ Cour d'Appel de la province de Québec, district de Montréal. No 10063.

1° — À l'article 2268 du Code Civil, « l'acheteur, pour être de bonne foi, doit ignorer les droits qu'une tierce personne peut avoir sur la chose qui lui est cédée, ou plutôt, il doit croire que celui qui transmet la chose en est le véritable propriétaire. Son erreur, cependant, ne doit pas être volontaire, c'est-à-dire qu'il doit, s'il a raison d'avoir des soupçons ou des doutes, prendre des précautions raisonnables pour se renseigner. Mais un courtier en valeurs mobilières faisant affaires avec un client sérieux, dont il connaît la bonne réputation, n'est pas tenu de faire enquête lors de chaque transaction pour déterminer si les valeurs qu'il achète ont été volées. Exiger cela des courtiers serait de nature à entraver le commerce des valeurs mobilières. »

299

2° — « Il n'y a aucune obligation légale pour les courtiers de lire et de conserver les circulaires (de la police) mais il est à présumer que les courtiers vigilants les consultent lorsqu'ils ont des doutes ou des soupçons. Ces circulaires cependant ne présentent aucune analogie avec la publication des droits réels dont l'enregistrement est organisé par la loi dans le but de renseigner le public. »

3° — « L'intimé soutient que l'appelante n'a pas d'intérêt dans le litige parce qu'elle aurait été indemnisée par ses assureurs. Il est possible que l'appelante poursuive en fait pour le bénéfice de ses assureurs mais nos tribunaux ont reconnu que l'assureur peut s'entendre avec l'assuré pour poursuivre au nom de ce dernier: je réfère à l'arrêt de cette Cour dans *Turini vs Varin*, 1963, B.R. 274 et à l'arrêt de la Cour Suprême dans *Sherwin-Williams vs Boiler Inspection and Insurance*, 1950, S.C.R. 187. »

La somme en jeu était faible: environ \$3,000. Si les parties intéressées sont allées jusqu'en Appel, c'était pour essayer d'établir une jurisprudence pouvant servir de guide dans des opérations de récupération longues et délicates à mener à

bien. Il est intéressant de voir que la procédure semble maintenant assez bien établie pour fixer la pratique. Nous croyons qu'on peut la ramener à ceci:

1° — Le droit de propriété est accepté lorsqu'on traite, en toute bonne foi, avec une maison reconnue dans le commerce des valeurs mobilières.

300 2° — L'envoi par la police d'une liste de valeurs volées ne constitue pas une preuve que celle-ci a été reçue. S'il ne la consulte pas, cela n'implique pas mauvaise foi de la part de l'acheteur traitant avec une maison reconnue.

3° — Après avoir été payé par son assureur, l'assuré peut, à la demande de celui-ci, faire reconnaître ses droits aux titres volés. De cette manière, en payant les frais, l'assureur peut rentrer tout au moins dans certains déboursés qu'il a faits. Il ne faut pas oublier:

a) que les frais encourus sont à sa charge;

b) qu'à cause du temps nécessaire pour le recours en justice, le titre peut perdre une partie de sa valeur. Une obligation de \$1,000. valait, en effet, en 1963, beaucoup plus qu'en 1969, moment où le titre de propriété ayant été obtenu, l'assureur a pu vendre le titre que son assuré lui a remis. Mais cela, ce sont les risques du métier auxquels l'assureur doit faire face. Dans le cas présent, l'important pour lui, c'était de faire établir les droits de son assuré, afin d'avoir à l'avenir les directives nécessaires:

i — pour l'application de ses polices-titres ou *Brokers Blanket Bond*;

ii — et pour la détermination du droit de propriété de l'assuré agissant de bonne foi.

Il semble que le jugement unanime de la Cour d'Appel soit satisfaisant même si, pour donner raison à l'appelante, les trois juges ont suivi des voies bien différentes; ce qui est à la fois assez étonnant, mais juridiquement valable.

Les incendies à Montréal sous le régime français

Dans un numéro du « Bulletin des Recherches historiques » de juillet 1919, on a donné des notes de M. E. Z. Massicotte, chercheur patient et curieux, sur les incendies à Montréal sous le régime français. Nous les reproduisons ici, en croyant que le lecteur lira avec intérêt cette évocation de temps lointains où le feu était un fléau bien difficile à enrayer, comme la peste ou le choléra. Pour lutter contre lui, on n'avait guère qu'à faire le vide. L'incendie s'arrêtait quand il n'y avait plus rien à brûler. G. P.

301



Pendant les cent dix-huit années d'existence de Montréal sous le régime français, nul doute que le feu a ravagé la ville maintes fois, mais qu'en savons-nous ?

Hors les annales des communautés religieuses qui ne parlent du fléau que lorsqu'il s'abat sur les institutions dont elles retracent l'histoire ou les archives judiciaires dans lesquelles ne figurent que les incendies qui donnèrent lieu à des procès, nous n'avons presque pas de sources de renseignements.

Ce qui est certain, c'est que les règlements ne manquaient pas qui enseignaient aux gens les précautions à prendre pour empêcher les incendies ou les moyens à adopter pour les combattre et nous en ferons l'objet d'un prochain article.

Pour le moment, nous nous bornerons à dresser la liste des incendies dont nous avons pu trouver mention.

1651 — Le 10 mai, à 2 heures après minuit, 40 Iroquois attaquèrent la brasserie voisine du fort et s'efforcèrent de la livrer aux flammes. Ils l'auraient réduite en cendre si quatre Français qui y passaient la nuit ne les eussent repoussés avec vigueur et obligés de prendre la fuite. Mais dans le même temps que ces Iroquois attaquaient la brasserie, d'autres brûlèrent la maison d'Urbain Tessier dit Lavigne et celle de Michel Chauvin, appelée vulgairement Sainte-Suzanne, du nom de son pays (c'est-à-dire de sa paroisse d'origine, en France).

Faillon, *Hist. de la col.*, II, 123.

1674 — Nicolas Millet est brûlé dans sa maison accidentellement. Sépulture le 9 mars 1674.

Tanguay, *Dict. généa.*, I, 433.

1683 — Dans la nuit du 6 au 7 décembre, les flammes détruisirent la maison des Sœurs de la Congrégation Notre-Dame, sise sur le côté sud de la rue Saint-Paul, en face de l'enclos de l'Hôtel-Dieu. La sœur Geneviève Durosoy, assistante, et la sœur Marguerite Soumillard, nièce de sœur Bourgeois, périrent dans cet incendie.

Annuaire de Ville-Marie, I, 149.

1695 — Le 24 février, vers une heure du matin, incendie de tous les bâtiments de l'Hôtel-Dieu, y compris la chapelle. Les religieuses, au nombre de 29, durent se réfugier chez les Sœurs de la Congrégation . . . À la perte des édifices, il faut ajouter celle du portrait de la *bienfaitrice inconnue*, Madame de Bullion, qui fut consumé ainsi que le cœur de Jeanne Mance que l'on conservait dans un vase d'étain, déposé sous la lampe de la chapelle.

Annuaire de Ville-Marie, I, 60 et 350.

1697 — Au mois d'août, Jacques Chevalier avait transporté, de La Chesnaye à Montréal, 530 bottes de foin dans un bateau et un grand canot. Ses embarcations furent amarrées vis-à-vis la chapelle de Bonsecours, tout près de l'endroit où il demeurerait. Durant la nuit des mauvais plaisants mirent le feu au foin et tout fut consumé, fourrage et bateaux.

Arch. Judiciaires.

1703 — Dans la nuit du 23 au 24 février, incendie d'un des bâtiments de l'Hôpital général des Frères Charron, causé par un nommé David, chaudronnier employé par la communauté. Le sieur Charron de la Barre, supérieur, « lui ayant fait quelques charitables corrections et réprimandes avec menace de le mettre dehors s'il continuait ses débauches et ses ivrogneries, le dit David se plaignait qu'on le traitait injustement et déclara à plusieurs personnes que le sieur Charron s'en repentirait et qu'il le brûleroit ». Et le misérable alcoolique exécuta son projet de vengeance.

Documents judiciaires, 5 mars 1703.

1717, 8 janvier — Un nommé Boudrias réclame, devant le tribunal, deux minots de blé qui lui ont été *donnés par charité*, après son incendie. *Reg. des audiences.*

1721, 19 juin — Pendant la procession du Saint-Sacrement un arquebusier tira, par mégarde, vers la couverture de la chapelle de l'Hôtel-Dieu et y mit le feu. Tous les bâtiments de cette institution qui occupaient 350 pieds en longueur, et 126 à 138 maisons des environs furent détruits.

Canadian Antiquarium, 1915, Massicotte. *L'incendie du vieux Montréal en 1721*, p. 51. 303

1734, 10 avril — Quelques minutes avant sept heures du soir, Marie-Angélique, esclave négresse de dame François Poulin, sieur de Francheville, marchand, mit le feu à la maison de sa maîtresse par vengeance. L'incendie se propagea et rasa 46 maisons ainsi que le couvent et l'hôpital de l'Hôtel-Dieu. Ces édifices étaient alors en pierre, à 3 étages et avaient environ 1000 pieds de tour. Après avoir passé deux nuits dans leur jardin, les religieuses et leurs malades allèrent loger dans la chapelle Bon-Secours et dans la maison de M. de Montigny, à côté de la chapelle. Pour son crime, la négresse fut étranglée puis brûlée.¹

Annuaire de Ville-Marie, I, 61, et II, 16. — *Manuel du pèlerin de N.-D. de B.-S.*, p. 20, et *Archives judiciaires*, juin 1734.

1745, 31 janvier — À une heure après minuit, incendie de la maison où Madame Youville avait établi son commencement de communauté. Une idiote rentrée furtivement dans la maison pour aller chercher ses sabots ne put s'échapper et trouva la mort. Il s'agit, ici, d'un édifice différent de celui de l'Hôpital général des Frères Charron dont Madame Youville ne prendra la direction qu'en 1747.

Annuaire de Ville-Marie, I, 69, et *l'Hôpital général de Montréal*, 1916, I, 123.

— Le 22 décembre, procès de Jean Eynard, écrivain, âgé de 19 à 20 ans, natif de Paris, accusé avec l'huissier Guyart d'avoir fait brûler les documents d'un procès et même d'avoir eu l'idée de brûler la maison du juge.

¹ Quelle cruauté, bien de l'époque ! G.P.

Archives judiciaires, 1745 et 1746. — Registres des copies des édits et ordonnances, 1743-56, p. 48.

1754 — Un furieux incendie détruisit une partie considérable de la ville et la chapelle de Notre-Dame de Bon-Secours ne fut pas épargnée. Les flammes atteignirent l'oratoire avec les maisons environnantes et bientôt ce ne fut plus qu'un amas de ruines fumantes.

Leleu, Histoire de N.-D. de B.-S., p. 31.

304

1756, 14 janvier — Une ordonnance de M. de Monrepos enjoit aux particuliers qui ont des effets qui ont été déménagés pendant l'incendie du 13 janvier, la veille, de les rapporter sous vingt-quatre heures au tribunal.

(Reg. des édits et ordonnances).

1759 — Du 2 au 26 janvier — Incendie à Montréal qui a failli être général; nul ordre sur cet article, quoique les accidents soient fréquents.

Journal de M. de Montcalm, p. 493.

Du 9 au 12 février — Il y a eu deux maisons incendiées à Montréal et toujours aussi peu de précautions et aussi peu d'ordre.

Ibid., p. 495.

Chronique de documentation

par

G. P.

La maison en Nouvelle-France, par Robert-Lionel Séguin.
Musée National du Canada. Bulletin 226.

M. Séguin facilite la connaissance de ce que des gens superficiels appellent la petite histoire. Ils croient la distinguer de l'autre qui ne présente que les grands conflits, les grands mouvements de masse, les héros, les chefs, les événements politiques. M. Séguin, lui, se demande comment nos gens ont vécu, quels sont les problèmes qu'ils ont eu à résoudre. Il a déjà étudié la grange et bien d'autres choses. Cette fois, il apporte un travail non moins fouillé sur la maison en Nouvelle-France, à une époque où l'on avait le goût des choses bien faites, gracieuses et fonctionnelles tout à la fois. Il faut lire cette étude où l'on étudie l'habitation en ce qu'elle a de caractéristique dans les divers coins de la province: maison normande du XVIIe et du XVIIIe siècles, maison anglo-normande, habitation à mansarde, maison rurale de la région de Québec. Et puis les matériaux employés, la technique de construction, les habitudes des gens qui y vivaient, les meubles fixes. En lisant M. Séguin, on a l'impression d'apprendre enfin ce qu'on a su superficiellement jusqu'ici: ce qui est bien intéressant pour celui dont le cerveau est ouvert à la connaissance du milieu.

305

Canada 1812-1871 : période de formation. « Revue Imperial Oil », avec des illustrations de C. N. Jeffreys. Juillet 1967.

Nous sommes en retard pour parler de ce numéro spécial consacré par la *Revue Imperial Oil* au grand événement qu'a été le centenaire de la Confédération au Canada. Toujours

très vivante, la Revue a confié à d'excellents collaborateurs le soin de rappeler l'évolution du pays vers l'unité politique. Si on ne partage pas toutes leurs vues, il faut reconnaître dans le geste d'*Imperial Oil* une initiative intéressante, même si la qualité des illustrations n'est pas toujours à la hauteur des textes. Assez frustes parfois, elles ont l'avantage de présenter des aspects intéressants de l'essor du pays. J'aime assez, cependant, les dessins d'objets utilitaires qui eux nous apportent des précisions utiles, sans qu'ils aient à révéler la qualité artistique de l'œuvre.

Chefs-d'œuvre des arts indiens et esquimaux du Canada.

Galerie Nationale du Canada. Ottawa.

Voilà un très beau catalogue d'une très belle exposition tenue au Musée de l'Homme à Paris, l'automne dernier, par la Société du Musée de l'Homme, en collaboration avec la Galerie Nationale du Canada. À ma courte honte, j'admets mon ignorance. Je ne savais pas qu'il y eût d'aussi beaux exemples de l'industrie de l'Indien et de l'Esquimau au Canada. Vêtements, masques, sculptures, objets de tous usages ont été exposés pour le plaisir de nos yeux — et fort bien, avec cette technique qui isole l'objet pour le faire mieux valoir. Il y a là des choses qui rappellent le bon goût de tribus que, dans notre prétention, nous nous contentions d'appeler primitives parce que, pour vivre, elles devaient suivre le gibier dans la forêt ou la plaine, celui-ci exigeant du chasseur une vie nomade qui ne s'accommode pas des établissements fixes. Petit à petit, se bâtit une littérature autour de la vie indienne et esquimaude, qui précise les mœurs, les habitudes, les goûts souvent très fins d'un peuple qui reproche amèrement aux Blancs de le faire disparaître sans tenir compte de son apport à la civilisation universelle. L'exposition du Musée de l'Homme apporte un argument très fort à ceux qui savent ce que fut et ce qu'est encore le milieu nomade canadien et ce

qu'il représente comme valeur de civilisation et d'art.

Il faut féliciter également ceux qui ont imaginé et réalisé le catalogue de l'exposition. C'est à la fois un excellent document et une édition d'art.

Deux extrêmes au Canada français : Les automatistes, dans la *Barre du Jour* et **Forces** à Hydro-Québec.

Les automatistes, exégètes de l'idée graphique et de la pensée nouvelle en peinture, avec Borduas, Riopelle, Barbeau, Leduc, Mousseau, Gilles Hénault, Claude et Pierre Gauvreau, Alain Richard et, en général, ceux que Borduas a influencés et qui ont donné l'art non figuratif au Canada français. C'est le plus vivant, le plus original peut-être, des mouvements artistiques dans notre pays. Il est né en partie de *Refus global* qui a affolé le bourgeois vers 1942, mais a donné naissance à des idées neuves.

307

Forces est tout différent. C'est la revue de l'action, de la réalisation dans l'immédiat, de l'électricité, force créatrice toute puissante. Le numéro 7 étudie des initiatives dans le concret, comme Manic 2, Manic 5, le laboratoire de recherches de Sainte-Anne de Varennes. Avec *Forces*, on ne nous apporte pas de rêveries, des choses probables, le fruit d'imaginations aussi belles qu'imprécises. Ce sont des réalisations dans le concret, ce domaine où les velléités sont chassées à coup de balai, comme les sorcières de Harlem.

Voilà deux mondes bien différents, mais complémentaires, comme le sont l'hydrogène et l'oxygène dans l'eau, principe même de la vie.

Insurance Agency Purchases and Mergers. By Robert M. Morrison and David A. Bakst. Edited by George W. Nordhams, Indianapolis, Indiana.

Quelle est actuellement l'évolution des cabinets d'assu-

rance, quels sont les changements dans leur organisation et dans leurs affaires aux États-Unis? Y a-t-il une tendance marquée aux fusions ou à des ententes diverses facilitant le travail et l'expansion? Voilà le premier aspect du sujet. Le second est plus complexe: s'il faut fusionner ou conclure des ententes quelconques, comment doit-on le faire, quels problèmes se posent et comment les résoudre? Parmi ceux-ci, il y a la valeur des bureaux fusionnés ou désirant travailler ensemble. Que faut-il faire pour la déterminer? On tient compte pour cela de l'importance des affaires, de leur stabilité, de leur variété, du revenu commissions, des difficultés de placement et de conservation. Mais suivant quelle méthode? Voilà autant de questions qu'il faut étudier de très près, notent les auteurs.

Pour la vente ou la fusion, il y a la règle d'une fois et demie les commissions. Il y a aussi la *Morrison formula* qui détermine le *Cash Earning Potential*, c'est-à-dire le pouvoir de gain ultérieur.

Voilà un livre que devrait avoir le lecteur curieux de l'évolution des affaires. En dehors de formules, il y a les textes, l'étude des précautions à prendre, des impôts relatifs à la fusion ou à l'achat, les modes d'utilisation ultérieure, le moyen de tirer le maximum d'une situation qui s'améliorera ou se détériorera selon la dose de travail qu'on y mettra et les méthodes qu'on emploiera.

Voici diverses formules de collaboration que les auteurs présentent en des textes, dont on peut s'inspirer à l'occasion, en les adaptant à des situations particulières:

« *Offer to buy, option to purchase, purchase and sale agreement between associates, fixed price, covenant not to compete, purchase and sale agreement assets — fixed price with escrow provisions and family provisions, purchase and*

sale agreement (corporate stock, fixed price), management agreement, merger agreement, partnership agreement, Worcester plan, brokerage agreement. »

Voilà autant de documents qui peuvent être utiles lorsqu'un cas de ce genre se présente à ceux qui envisagent fusion, achat ou conventions diverses.

En bref, il y a là un livre intéressant en cette époque de changements, d'évolutions plus ou moins nécessaires et de bouleversements, qui apportent une force de frappe à des entreprises qui ne peuvent rester statiques sans un certain danger. Le vieux dicton « qui n'avance pas recule » reste vrai, en effet.

L'article de *Canadian Insurance* de février 1969, sur le sujet des fusions est non moins intéressant.

Les routes des voyageurs : hier et aujourd'hui, par Eric W. Morse. L'Imprimerie de la Reine, Ottawa.

Voilà un livre intéressant, bien présenté et illustré. M. Morse y retrace les voyages que faisaient les Canadiens d'autrefois, qui parcouraient en canots de maître des centaines de milles à travers rivières, lacs, rapides et portages pour alimenter en fourrures les marchés de France, puis, plus tard, celui de Londres. Par la voie d'eau, ils venaient en concurrence avec l'autre grand fournisseur de pelleteries: les *Gentlemen Adventurers of Hudson Bay*, qui, eux, travaillaient surtout avec les Indiens du Nord du Canada dans leurs établissements de la Baie d'Hudson. M. Morse s'est donné la peine de refaire lui-même le périple en canoë, afin de pouvoir en parler après l'avoir vécu et non simplement avec une connaissance livresque, qui est le propre de la plupart des auteurs. Il a voulu se rendre compte de ce qu'était cette aventure de plusieurs centaines de milles, le long d'une voie jalonnée des croix de bois élevées à la mémoire de ceux qui avaient péri en cours de route.

En somme, un livre bien fait qu'il faut lire si l'on veut savoir ce qu'étaient ces gens à qui on demandait un énorme effort pour une rémunération bien faible. Ils aimaient la vie d'aventure ! Certes, mais ils avaient quelque mérite à s'y lancer, avec les moyens de l'époque et la tension physique qu'ils exigeaient.

310 Assurance et prospective, par Pierre Pichard, sous-directeur de la Mutuelle du Mans. La Mutuelle du Mans. Le Mans, France.

Par le goût de l'action, toute vie peut trouver un sens et une signification. C'est la dernière phrase de l'auteur de cette brochure de 90 pages, consacrée à la prospective appliquée à l'assurance. Celui qui fait un budget détermine ses besoins et les moyens d'y faire face. Pour connaître ce qu'ils seront dans dix ans, vingt ans, il faut faire de la prospective, c'est-à-dire imaginer la situation à ce moment-là. Il est possible d'en appliquer les méthodes à l'assurance, puisque celle-ci devra s'adapter aux conditions de vie de l'avenir. Les assurances incendie, automobile, responsabilité civile devront correspondre à une situation nouvelle. Pour trouver des solutions à l'avance, il faut imaginer ce que seront alors les besoins. C'est à cela que la prospective tend. Il s'agit d'une gymnastique purement intellectuelle à laquelle il faut être prêt si l'on ne veut pas être dépassé. C'est ce à quoi s'emploie M. Pierre Pichard dans son livre que la Mutuelle du Mans met à la disposition du lecteur à l'esprit ouvert.

Mass Merchandising of Automobile Insurance, a report to the sub-committee on anti-trust and monopoly of the committee on the Judiciary of the United States Senate, by Bernard L. Webb, Assistant professor of Actuarial Science and Insurance, Georgia State College, 1969. Published by Insurors Press, Indianapolis, New York.

Voilà un rapport élaboré sur un aspect de l'assurance automobile collective aux États-Unis. À en croire le tapage que l'on a fait depuis quelques mois autour de cette formule nouvelle (*mass merchandising*), on imaginerait qu'elle a pris une importance considérable. Ce n'est pas exact, dit le professeur Webb; elle est peu répandue. Le consommateur ne s'y intéresse guère (l'assurance étant encore un produit que l'on vend) et les groupements d'agents et de courtiers y sont opposés. Cependant, note-t-il, il semble qu'on soit au départ d'une rapide expansion. Dès 1975, vingt pour cent des automobilistes devraient avoir recours à l'assurance collective et cinquante pour cent d'ici la fin du siècle. Pour cela, il faut que toutes les barrières, tous les tabous, tous les empêchements soient supprimés.

311

En somme, il y a là une étude intéressante qu'il faut lire, même si l'on est contre ce mode d'assurance, difficilement justifiable puisqu'il crée des groupes avantagés simplement parce qu'ils sont d'un milieu particulier.

Stone & Cox. General Insurance Year Book 1969-70. Toronto.

Voici la dernière édition de cet excellent annuaire, où l'on trouve beaucoup de renseignements sur les assureurs, les experts, les avocats spécialisés en assurance, les bilans et, même, les sociétés qui se sont retirées du Canada durant l'année.

Il y a là un excellent instrument de travail que peuvent utiliser aussi bien les assureurs, que les intermédiaires (courtiers et agents), les avocats, les notaires et, en général, tous ceux qui ont quoi que ce soit à faire avec la technique de l'assurance.

PAGES DE JOURNAL¹

II

par

G. P.

Milan, avril 1969

312

J'ai noté l'influence du commerce à Venise et des grands marchands mettant à la disposition du clergé et des artistes les moyens matériels nécessaires. C'est, avec le talent, la source de cet extraordinaire mouvement artistique que l'on constate à Venise. On y voit tour à tour l'influence de Byzance et celle de Rome, suivant les aléas et les volte-face de la politique, orientée par les grands Boutiquiers qu'étaient les Vénètes du Moyen-Âge et de la Renaissance.

Avec les difficultés du commerce maritime, une fois qu'on a commencé à contourner le Cap de Bonne Espérance, la puissance économique est passée ailleurs. Milan, par exemple, a eu le commerce intérieur de la soie. C'est à ce moment-là qu'on y a disposé de l'argent nécessaire pour construire cet extraordinaire monument qu'est la Cathédrale. Ici ce n'est pas l'influence byzantine qui a prévalu. C'est un style plus récent, le gothique qui se prête à d'extraordinaires audaces. C'est le règne de l'arc brisé — de plus en plus haut — et l'époque des vitraux splendides, dont on n'a jamais trouvé le secret des couleurs.

Napoléon a laissé des traces de son passage à Milan. Cet arc de triomphe, par exemple, commencé sous son règne et terminé beaucoup plus tard, cette épée d'apparat, incrustée de nacre, que l'on garde précieusement au Musée de la Scala, au milieu des souvenirs de l'histoire de la musique. Il y en a de moins glorieux. Les chevaux des armées de Napoléon ont été logés dans le réfectoire du Couvent des Dominicains, où se trouve la *Dernière Cène*. L'acide s'échappant de l'urine a contribué à abîmer les fresques. Quels sauvages, au fond, étaient ces soldats de tous rangs, venus de leur campagne, frustes et que n'intéressaient nullement les vestiges d'une époque artistique glorieuse. Comme niveau moyen, ils devaient être à peu près les soldats de Staline, que mon ami Henry de la Myre Mory a connus à son

¹ Dont la première partie a paru dans le numéro de juillet 1969 de la Revue.

retour d'Allemagne et que le docteur H. . . . nous décrivait un jour que nous dînions chez lui à Vienne, dans son appartement confortable du Ring: « barbares qui se soulaient à la journée longue, ne respectaient rien et élevaient un cochon dans leur chambre au milieu des meubles d'époque ».

Verdi a vécu longtemps dans l'hôtel où nous sommes: le « Grand Hôtel et de Milan ». C'est un titre de gloire de cette hôtellerie. Même si le guide Michelin lui accorde trois étoiles, on ne peut que constater l'usure des tapis, la grisaille des meubles et des murs qui ont cette couleur sale dont le temps les a revêtus. La chaleur des calorifères a laissé une teinte noirâtre sur la peinture au-dessus: toutes choses qui indiquent une dégradation à laquelle il faudrait voir si on ne veut pas que la maison perde sa cote, avec ses étoiles dans le guide Michelin: barème pourtant plus sûr.

313

A l'époque de Verdi, il n'y avait sans doute pas de tramways. Ils passent toute la nuit, sous notre fenêtre, avec un bruit de ferraille et des grincements que nous avons oubliés depuis que la C.T.M. a envoyé les nôtres vers d'autres voies de garage.



Nous sommes allés à la Scala, hier. Nous y avons retrouvé le souvenir du compositeur dont on donnait « Le Bal », ce soir-là. Joué pour la première fois en 1862, l'opéra a été repris en avril 1969. La mise en scène, les décors, les costumes sont somptueux, la musique et le chant sont remarquables, quoique un peu guindés. L'ennui pour nous, gens d'Amérique, c'est que tout cela sonne faux, archi-faux. L'intrigue se passe en 1650 à Boston, où le gouverneur de la ville, Richard de Warwick, est l'objet d'un complot. Il aime la femme de son principal collaborateur qui l'apprend, devient exaspéré et accepte de le tuer au milieu d'un bal. Tout en se tordant les bras de désespoir, l'héroïne essaie d'empêcher l'assassinat. Elle n'y réussit pas et le gouverneur est poignardé au milieu du bal: ce qui ne l'empêche pas de chanter jusqu'à son dernier souffle avec une voix juste, forte et d'un admirable registre. Tout est faux parce qu'il s'agit d'un complot comme il s'en tramait à Venise ou à Florence à l'époque. Les Quakers, qu'allaient combattre ou abattre dans leurs expéditions punitives Canadiens et Sauvages, n'étaient pas vêtus aussi somptueusement. Ils n'évoluaient pas dans un cadre que les Médicis, les Visconti, les Sforza et les Doges de Venise n'auraient pas renié. A cette époque, les Quakers

n'auraient pas raisonné ou chanté ainsi. J'ai scandalisé ma femme en lui disant que tant que l'Opéra resterait ainsi un divertissement à grands spectacles, il survivrait. Les danses, le chant, le décor, la musique en font un super-spectacle de music-hall. J'ai risqué que c'était en beaucoup mieux, en très soigné dans le détail et avec des chanteurs à la voix admirable, vêtus somptueusement et avec la plus grande décence, une représentation des Ziegfield Follies ou du Casino de Paris. Tant que cela durera, les gens consentiront à payer fort cher l'occasion de voir un spectacle agréable aux yeux et aux oreilles. À part cela, tout est faux, conventionnel et aussi loin que possible de la vie. Richard de Warwick n'en finissait plus de mourir et de chanter, fort bien encore une fois.

Comme ailleurs, la vente des billets donne lieu à la Scala à un marché noir assez déplaisant. En passant par le concierge, j'ai payé 14,000 livres des billets qui se vendent normalement 10,000. Mais n'y a-t-il pas là le même abus que pour les billets de hockey chez nous ?

La salle de la Scala à Milan est magnifique. Elle a six étages de loges, une décoration en blanc et or, un lustre énorme et splendide. Chose curieuse, il n'y a pas de fresque au plafond, qui m'a paru être revêtu simplement d'un produit destiné à améliorer l'acoustique. C'est ainsi qu'on a sacrifié l'aspect artistique au rendement technique.

Les placiers sont solennels comme des huissiers de grande église. Ils portent une sorte de queue de pie noire, boutonnée jusqu'au col, qui laisse paraître un liséré blanc. Ils ont au cou une chaîne qui soutient une médaille d'argent, insigne de leur fonction; ce qui ne les empêche pas de recevoir sans vergogne, mais, avec dignité, la piécette que l'usage du lieu leur réserve. Ils le font avec la bonne grâce et la condescendance d'un serviteur du public, admis dans cette enceinte où comptent les amitiés et les traditions.



L'État entretient les églises avec un certain retard ici comme en France. Il faut dire qu'il y en a un nombre considérable et que cela pose des problèmes de budget. Il aurait été si facile d'en laisser la charge aux fidèles. Mais cela soulève des questions si âprement et si longtemps débattues qu'il vaut mieux ne pas y revenir.

Dans tous les pays, la pérennité des œuvres et des choses est assurée d'abord par l'État, puis par les communautés religieuses, les

universités, et les grandes sociétés. Il est rare, en effet, qu'une propriété — comme ce très bel hôtel particulier que nous avons vu à Vicence — reste dans la même famille pendant trois cents ans. Quelques fermes dans la province de Québec sont encore occupées par les mêmes gens depuis le xviii^e siècle, mais il y en a si peu, tant la société actuelle a le goût du changement.

La communauté religieuse se survit. C'est ce qui en fait aussi un élément de continuité. Il lui arrive des avatars. Ainsi, il y a plusieurs années, tel Ordre a failli tout perdre, parce qu'en un jour d'égarement, il a joué le tout pour le tout sur les tramways de Détroit. C'est le gouvernement provincial qui l'a sauvé d'une lamentable faillite. Il semble que les communautés de femmes aient davantage le sens de la stabilité. Cependant, l'attitude du gouvernement provincial en matière d'instruction publique a fait que plusieurs immeubles nouveaux sont passés en d'autres mains que les ordres religieux qui les avaient construits. D'autres, devenus lourds à porter, ont été remis au meilleur prix à l'État ou à des sociétés mixtes, des hôpitaux ou des œuvres de charité. Il y a là une étape dans l'évolution sociale au Canada français, la communauté religieuse se retirant graduellement d'une fonction que d'autres temps et d'autres circonstances lui avaient fait remplir. Malgré les ébranlements et les soubresauts de tous les temps, l'Église se maintient, même si l'édifice se lézarde parfois. À l'occasion de la consécration épiscopale dans l'Église des Carmes à Paris, le Père Marquet le rappelait dernièrement. C'est là qu'en septembre 1792, on a massacré des évêques et des prêtres. C'est là aujourd'hui que le Père Daniélou, jésuite, a été sacré évêque et le lendemain, cardinal, dans une atmosphère un peu houleuse il est vrai.

La grande entreprise, elle aussi, a une existence qui peut être longue si elle est bien administrée. Un exemple très curieux, c'est cette société anglaise connue sous le nom de *Gentlemen Adventurers of Hudson Bay Company*. L'aventure, c'était bien ce que tentaient les actionnaires qui envoyaient chercher de précieuses pelleteries dans la Baie d'Hudson au xvii^e siècle. Ils ont posé les bases d'une entreprise qui s'est perpétuée avec des fortunes diverses: établissements détruits par les Français, navires saisis ou détruits par la flibuste, luttes avec les anglophones du Sud après la conquête de la Nouvelle-France, fusion avec la Compagnie des Bourgeois du Nord-Ouest, vente des terres de l'Ouest pour permettre l'expansion politique du Canada. La société existe encore, même si ses initiatives englobent d'autres sphères que

les fourrures et le troc avec les Esquimaux: entreprises minières, grands magasins, propriétés foncières, etc.

Les grandes banques également sont un exemple de continuité, telle la Banque de Montréal fondée en 1817 et restée le centre aristocratique des affaires financières au Canada.

316 L'État reste le plus stable des continuateurs. Il est le grand propriétaire ¹. Il augmente graduellement le patrimoine public, même s'il ne l'entretient pas toujours comme il le devrait. Il est rare qu'il consente à se défaire d'un bien acquis, transmis ou exproprié plus ou moins brutalement sur ses sujets ou conquis sur ses voisins. L'État-entrepreneur existe dans la province de Québec. Il le restera sans doute sous quelque régime que ce soit. Il a l'électricité, la radio éducative. Il aura bientôt des transports aériens. Il produit de l'acier, du bois, des produits alimentaires, du sucre. Il vend des vins et des alcools. Par le truchement de sa Caisse de dépôts et de placements, il amasse des sommes qui lui permettent de s'intéresser graduellement à l'industrie et au commerce par des participations minoritaires, mais efficaces. Jusqu'où ira-t-il dans ce domaine? Il est difficile de le dire. Tout dépendra de la situation politique de la province durant les années à venir. Les éléments les plus avancés insisteront sans doute pour atteindre le plus tôt possible à la socialisation intégrale de l'entreprise. On aurait tort d'y consentir cependant, car ce serait encore affaiblir une économie qui sera fortement ébranlée durant la période de transition. Pourquoi ne ferait-on pas comme la sage Suède, où environ 90 pour cent de l'entreprise appartient à l'initiative privée, que l'État taxe ensuite pour réaliser une politique socialiste très avancée?

Lisbonne, 21 avril

Pierre Gaxotte dans *Le Figaro* mentionne qu'à un cours de grec, deux étudiants se sont mis nus pour corser un peu le chahut mené par des agitateurs professionnels. Le spectacle aurait peut-être valu la peine s'il s'était agi de demoiselles bien faites et non de quelconques specimens humains, maigrelets et aux omoplates proéminentes. Pour le professeur, la situation est évidemment un peu gênante. Je ne me

¹ Dans notre pays, comme dans tout pays neuf, tout lui appartient dès le début, mais pour se développer, il a besoin des hommes. Il leur attribue une part croissante du territoire, mais le fonds lui reste. Dans les pays d'allégeance communiste, il possède théoriquement tout.

vois pas très bien expliquant la règle proportionnelle dans des circonstances pareilles.

Je disais à ma femme qu'il m'était arrivé de faire face à des mouvements un peu houleux à mes cours. Je les avais mâtés en quittant la salle et en disant: « Messieurs, si je viens ici, c'est qu'il m'intéresse de vous communiquer ce que je sais. Il y a là une gymnastique intellectuelle à laquelle je me plais, si elle se poursuit dans l'ordre ». Avec son bon sens ordinaire, ma femme m'a répondu: « Peut-être, cela donnait-il des résultats autrefois, mais je ne crois pas que cela pourrait se faire maintenant ». Elle a raison sans doute. Mais je ne me vois pas gardant mon sérieux et pouvant continuer d'enseigner devant ces corps nus d'adolescents boutonneux ou d'éphèbes à la peau d'une blancheur cadavérique en attendant que les longues stations sous le soleil les ait transformés en indiens débonnaire.

317



Après cela, puis-je, noter que je suis allé ce matin à la messe à San Geronimo. Cette église est, je pense, un des rares vestiges antérieurs au tremblement de terre du XVIII^e siècle, qui a détruit la ville presque entièrement. En face du temple, on a élevé un monument aux découvreurs, c'est-à-dire à tous ceux qui, aux XV^e et XVI^e siècles, ont fait du Portugal, sous l'influence d'Henri le Navigateur, une puissance maritime qui a arrêté net celle de Venise. Une mosaïque de marbre rappelle les étapes principales du périple vers l'Orient: des Açores, en 1427 je crois, au Japon en 1541. C'est pendant cette période que les Portugais ont eu une extraordinaire richesse, tant que les Anglais et les Hollandais ne les ont pas écartés de leur négoce maritime, en leur barrant la route. Comment se fait-il que ce petit pays ait pu tant faire sous l'impulsion d'un homme entouré des marins qu'il avait formés et que, plus tard, il ait été réduit à l'arrière-plan? Il est vrai, qu'il fut la proie d'intrigues, de divisions et de gens qui ne pensaient qu'à eux.

Puis, Salazar est venu. Il a été bien critiqué, mais il a sûrement apporté à ses gens la paix et la possibilité de réorganiser le pays. Ce sont les résultats de ses initiatives que nous constatons d'année en année depuis que nous venons à Lisbonne. Son successeur continue son œuvre, mais avec un peu moins de raideur, semble-t-il. La police reste la grande autorité à laquelle il faut éviter de se heurter, nous répète notre ami X. Il en parle avec un respect qui en dit long. On n'a pas encore rétabli le droit de grève, ce qui est inacceptable dans une

société libre; mais c'est que, justement, elle ne l'est plus guère au Portugal.

Pourquoi ne se débarrasse-t-on pas d'Angola, ai-je dit à mon interlocuteur ? Il a sursauté. « Angola représente trop pour nous au point de vue national et économique, a-t-il dit. Nous y avons une œuvre qu'il nous faut continuer ». Et je pense moi-même: il y a le pétrole qui commence à être extrait de Cabinda et de ses environs.

318 Quand on réfléchit à tout ce qui s'est passé dans d'autres parties de l'Afrique noire, après la décolonisation, on se demande si les Portugais n'ont pas raison de s'arc-bouter. Pour conclure ainsi, il faut sans doute oublier la propagande, dont on nous abreuve et se persuader que les Angolais sont aussi bien dirigés que les Portugais. C'est difficile à affirmer ou à nier car, des deux côtés, on dit si peu de choses qui ne soient entachées de propagande.



Tout à l'heure, nous sommes allés déjeuner avec nos amis portugais dans une belle hôtellerie, ouverte par l'État dans un ancien palais royal, à côté de Sintra. Le cadre est magnifique et la vue splendide, les meubles sont de style et les garçons en habit brun et gants blancs. La table et la cave sont soignées. Le déjeuner excellent nous a coûté \$28. pour quatre personnes, vins et apéritifs compris. Sans vouloir juger un régime par cela — ce qui serait enfantin — il faut admettre que l'État, qui a réalisé la chaîne des posadas que nous connaissons, a bien des choses à enseigner à nos gens. Ceux-ci y trouveraient matière à des solutions nouvelles même si nous n'avons pas les mêmes souvenirs, les mêmes vieilles pierres, le même cadre ancien. C'est cela qui fait partiellement le charme de ce pays. Il a été longtemps sous la férule d'un vieil homme, intelligent, mais autocrate. Forcé par la maladie, il s'est retiré du pouvoir, mais on l'a laissé vivre dans le même cadre, face à la mer. Il y mourra un jour ou l'autre. On ne l'aura pas mis à la porte comme tant d'autres, dont on s'est débarrassé quand on ne les a plus jugés essentiels. Je pense à Clémenceau et à Churchill et un peu à de Gaulle. Il faut dire que ce dernier a été bien imprudent de lier son sort à un référendum qui, à Paris, ne nous a paru ni nécessaire, ni vraiment souhaité par le plus grand nombre. Déjà *l'Institut de l'opinion publique* avait annoncé le résultat probable quelques jours avant le vote du 27 avril. On n'avait pas voulu y croire, mais, pour Germaine et moi qui avions parlé avec beaucoup de gens (des chauffeurs de taxi en montant) le sort en était jeté. Superbement, de Gaulle a donné sa

démission dès qu'il a connu le résultat. Quelque temps plus tard, *Paris-Match* nous a apporté la photo d'un vieil homme durement atteint dans son orgueil, à la sortie de l'église de Colombey-les-deux-Églises. Il avait le masque contracté de celui qui n'a pas encore pu réagir à la dureté du coup.

Montréal, 1^{er} juin

C'est aujourd'hui qu'on vote en France. Comme je serai à Ottawa, je demanderai un téléviseur dans ma chambre pour voir le résultat. Tout est bien flou, bien indécis en France en ce moment. Les chiffres fournis par *l'Institut de l'opinion publique* indiquent l'imprécision des esprits. Quelle puissance ont les organismes de ce genre, qui agissent sur les indécis, les *suiveux*. Dans tous les pays démocratiques, il y a une masse qui se déplace en dernière minute et qui donne la victoire à tel ou tel groupe ou brouille les cartes. Est-on justifiable de laisser se créer ainsi une troisième force qui agit insidieusement sur l'opinion, en recueillant les avis d'un petit nombre de gens. Si elle ne la dirige pas, tout au moins influence-t-elle profondément la partie de la population la plus mobile, la plus apte à se préoccuper de l'avis des autres. Troisième force puisqu'en deça de la foule et au-dessus de la machine électorale, elle oriente les gens vers des conclusions qui ressortent de ses chiffres.

319



Ottawa, 2 juin

Il y a eu hier soir ouverture officielle de la réunion de juin à la Société Royale du Canada. La cérémonie avait lieu à la Bibliothèque Nationale, que dirige maintenant un des membres les plus distingués de notre section. Il y a remplacé X, qui pendant longtemps, l'a tenue bien en main. Le nouvel immeuble est somptueux et les rayons sont abondamment pourvus. Ce doit être un rêve longuement caressé par notre collègue que d'en prendre la direction. Son prédécesseur était un homme cultivé, mais incapable de pousser le désintéressement jusqu'à parler le français qu'il connaît assez bien. Il est, je pense, le prototype de l'Anglo-Canadien, qui s'arc-boute dans sa résistance à la langue française. J'en ai eu un autre exemple à un niveau beaucoup plus bas ce soir, à l'hôtel où je me trouvais. Je demandais en français qu'on m'éveillât le lendemain à huit heures. On me répondit sans aucune excuse: « *I don't speak French* ». Et comme agacé, je disais: « *Is this not a bilingual country?* », l'autre ajouta: « *No, Sir* ». Il y a là une remarque stupide sans doute, mais qui indique un état d'esprit; peut-

être est-ce la réaction instinctive d'un certain nombre de gens devant l'effort fait par le gouvernement fédéral. Et nous sommes à un mille à peine de la province de Québec ! Chaque fois que je viens à Ottawa, j'ai l'impression très nette d'entrer dans un pays étranger. Ma femme disait cela à une de nos amies qui lui confia : « Vous n'êtes pas la seule. Je sens chez ma fille qui habite Ottawa un agacement, une agressivité qui m'étonne, mais en dit long. »

3 juin

320

Nous étions invités aujourd'hui chez le gouverneur général, dans cette propriété de Rideau Hall où ont vécu, il y a moins d'un siècle, le marquis de Lorne et la princesse Louise: cette très charmante fille de la Reine Victoria. Dans le lointain, on voit les tours du Parlement à travers les arbres, comme le marquis de Lorne les apercevait à la fin du siècle dernier. Le paysage est splendide. Il y a aussi ce grand parc où on a réuni des essences très variées, et où l'on a des tulipes multicolores et fermes sur leur tige. Il y en a de noires, de rouges et de blanches à cette époque où la floraison est abondante et riche en couleurs.

Vers six heures, Son Excellence M. Michener est venu nous recevoir avec Madame Michener, tout de bleu vêtue. Elle a dit quelques mots aimables à mon voisin, Monseigneur Parent, lorsque discrètement, un aide-de-camp lui eût signalé la présence de celui-ci. Sa petite-fille est à l'Université Laval en ce moment, pour le cours d'été. C'est ce qu'elle a rappelé à l'aimable prélat, ex-président de la Commission qui, très courageusement, a transformé le régime scolaire de la province de Québec.

Madame Michener parle le français avec un accent, mais gentiment. Avant d'être gouverneur général, lui était avocat et homme politique. À un moment donné, il fut, je crois, le procureur de la Fédération des courtiers d'assurances au Canada. C'est presque une révolution que d'avoir un Canadien à Rideau Hall, depuis que Sir Vincent Massey a contribué à briser une tradition vieille de plus d'un siècle. On l'a fait dans l'espoir de conserver des liens qui menaçaient de se rompre. Le soir même, j'ai eu l'occasion de discuter de nos relations avec la monarchie britannique, au cours d'un dîner où on a distribué les médailles de la Société Royale. J'avais comme voisin un professeur de géologie, né à Ste-Agathe et qui habite Saskatoon. Que pensez-vous du régime monarchique au Canada lui ai-je demandé à tout hasard ? Bien peu

de chose, m'a-t-il répondu. Il a paru étonné que, de mon côté, je ne m'y oppose pas. La Reine, lui ai-je dit, n'est pas venue souvent au Canada. Elle ne nous gêne pas. Chaque fois qu'elle a parlé, elle l'a fait avec intelligence et bien. Elle est charmante. Je crois que la famille royale apporte à notre régime constitutionnel un élément d'équilibre, de mesure qui est utile en ce moment. Je le dis, cependant, avec un enthousiasme bien modéré. Tiens, a ajouté mon interlocuteur, « je me serais attendu à une opinion bien différente ! »



La réaction de certains intellectuels canadiens-français devant la Société Royale du Canada est curieuse. L'un d'eux, par exemple, sociologue de renom, a dit récemment devant un journaliste qui a rapporté le propos: « Sans la Société Royale, je n'aurais pu poursuivre mes études en Europe ». Et il vient de démissionner, sans doute parce que, dans son esprit, la Société est reliée au régime fédéral dont il ne veut pas. Un autre, à qui j'offrais d'entrer dans la Société, m'a dit: « Je voudrais consulter d'abord. » Entre d'autres sociétés et la nôtre, il y a, il est vrai, un antagonisme assez déplorable qu'inspire le grand maître de l'une d'elles. Il a été des nôtres, il y a plusieurs années, à un moment où le recrutement était faible. Il nous a quittés en claquant les portes, à sa manière ordinaire. Depuis, les relations ont toujours été difficiles. Je le déplore car c'est un homme d'une grande intelligence et d'un goût très fin.



À Ottawa, cette année, on a présenté des travaux intéressants dans notre section. Ce que j'aime, c'est qu'on y rencontre des hommes de formation équivalente dans des disciplines bien différentes. Notre section est devenue officiellement celle des lettres et des sciences humaines, après avoir été longtemps celle des humanités. Assez curieusement, la section II a choisi d'être la *Section of Humanities and Social Sciences*. Il y a là une légère distinction. De notre côté, nous avons trouvé la mention *sciences sociales* insuffisante pour comprendre les philosophes, les géographes, les linguistes, les juristes et les anthropologues.

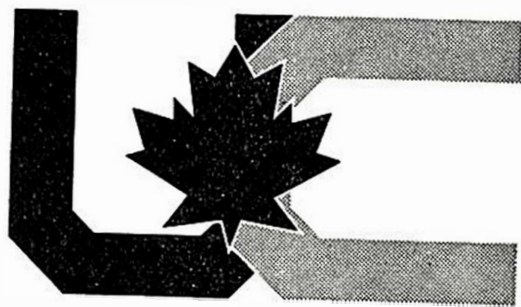
Au cours de mon séjour de deux ans au Conseil de la Société, j'ai assisté aux chocs sourds et parfois violents des disciplines parmi les scientifiques surtout. Certains voulaient une académie comme nous de la section I, venus un peu tardivement à la rescousse. La section II

a mis brutalement les freins, en invoquant que nous risquions de bouleverser la Société. Nous nous sommes inclinés, mais l'échauffourée a eu lieu autour du nom à donner à la section des sciences, qui se refusait à reconnaître aux mathématiques un caractère scientifique. C'est un langage, une forme d'expression, disait-on, non une science. Finalement, en bons anglo-saxons, ils ont tous accepté un compromis. Et c'est ainsi que la section III est devenue *Section of Mathematical and Natural Sciences*. À l'assemblée générale, on a accepté en français « section des sciences mathématiques et naturelles ». Un de nos nouveaux membres — linguiste chatouilleux — a bondi en insistant sur le fait que *natural sciences* et *sciences naturelles* n'avaient pas le même sens dans les deux langues. Une fois de plus, s'imposait une différence entre les deux idiomes qu'il faut observer si l'on veut éviter le charabia. Au Conseil, j'ai eu à plusieurs reprises l'occasion de faire reconnaître la chose. L'ennui, c'est que nous y sommes une minorité qui agace quand elle réclame. Or, tout est prétexte à réclamation. Pour les éviter, il faut être souple ou distrait, parfois. Certains pratiquent très bien cet art subtil en milieu anglophone. Moi, je m'accroche souvent dans les fleurs du tapis.

**PLUS
PRÉSENTE**

**PLUS
EFFICACE**

QUE JAMAIS



L'Union Canadienne
Compagnie d'Assurances

**ASSURANCE SUR LA VIE
ASSURANCE GÉNÉRALE**

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

Siège Social - Sherbrooke, Québec

FONDÉE EN 1835

Tableau de croissance

	Primes Brutes Souscrites	Primes Nettes Souscrites	Réserve de Primes Non Acquises	Actif
1968	\$5,254,152	\$3,271,035	\$1,950,379	\$6,578,074
1967	4,673,497	3,217,319	1,947,662	6,025,036
1966	4,507,559	3,304,276	1,857,279	5,477,278
1965	3,705,507	2,168,702	1,444,882	4,793,337
1964	3,168,696	1,851,133	1,310,017	4,205,638
1963	2,722,675	1,683,703	1,130,057	3,501,663
1962	2,202,350	1,148,511	897,842	3,147,633
1961	2,090,170	1,137,527	905,758	3,036,994
1960	2,093,965	1,154,997	915,295	2,903,259
1959	2,105,755	1,114,753	867,158	2,720,331
1958	1,973,111	1,071,378	812,935	2,582,013

Surplus pour la protection des assurés : \$1,734,659

J. P. GAUTIER, Président et Directeur Général

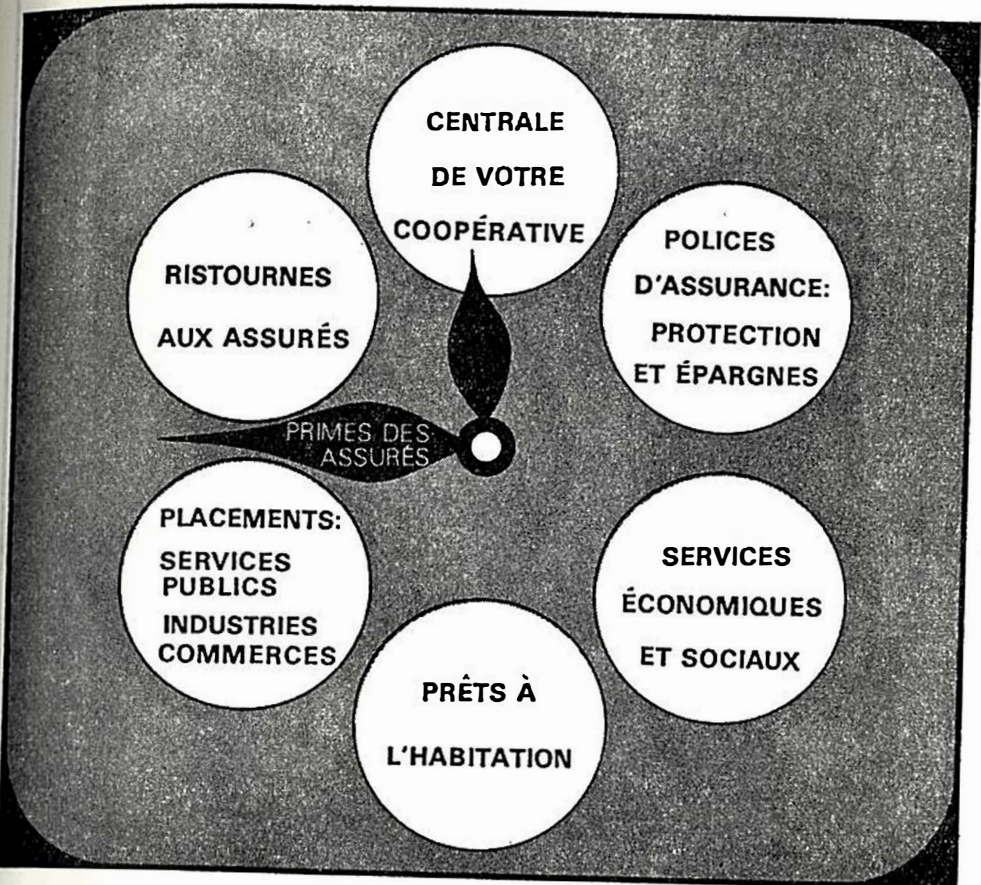
SUCCURSALES

Montréal - Suite 201, Place du Canada

Québec - - - 580, Grande Allée Est

Toronto - - - 20, rue Eglinton Est

Vancouver - - - 5655, rue Cambie



**C'est l'heure
du RÉVEIL ÉCONOMIQUE!**

**A votre coopérative,
votre argent travaille pour vous,
à chaque minute!**



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

\$32 MILLIONS DE PRIMES SOUSCRITES ANNUELLEMENT

\$60 MILLIONS D'ACTIF

300.000 ASSURÉS

UNE GRANDE FIERTÉ D'ÊTRE CANADIEN FRANÇAIS
ET LE GROUPE LE PLUS IMPORTANT DU QUÉBEC

Les Compagnies d'Assurance
GÉNÉRALE DE COMMERCE
CANADIENNE MERCANTILE
CANADIENNE NATIONALE

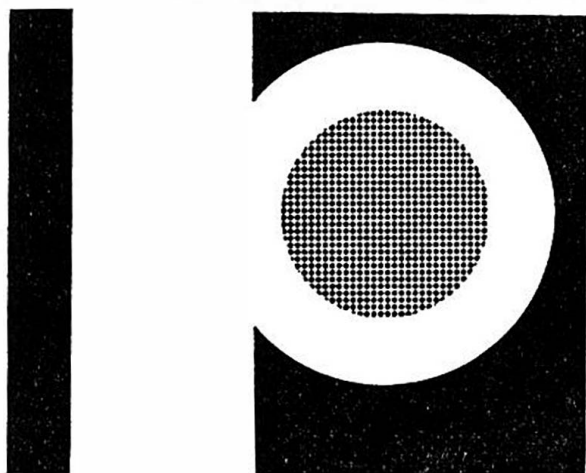
Siège social ST-HYACINTHE, Qué.



GROUPE

Commerce

LE GROUPE



PRÉVOYANTS

ASSURANCE-VIE - ASSURANCE GÉNÉRALE

Siège social :

801, RUE SHERBROOKE EST - MONTRÉAL

**ENTIÈREMENT CANADIENNE
ET VRAIMENT DIGNE DE CONFIANCE**

Economical
COMPAGNIE MUTUELLE
D'ASSURANCE

DOMICILES

AUTOMOBILES

COMMERCES

FONDÉE EN 1871

ACTIF : PLUS DE \$30,000,000

SIÈGE SOCIAL — KITCHENER, ONTARIO

Succursales

VANCOUVER

L O N D O N

EDMONTON

O T T A W A

WINNIPEG

M O N T R É A L

T O R O N T O

M O N C T O N

H A M I L T O N

H A L I F A X

GUY LACHANCE, A.I.A.C.

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

Directeur de la succursale du Québec

Président

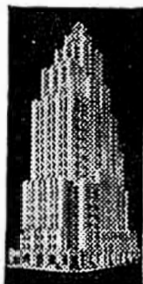
276, rue St-Jacques ouest

Siège social

Montréal, P.Q.

Kitchener, Ontario

Siège social:
Édifice de La Prévoyance



507, place d'Armes,
Montréal

EN ASSURANCE GÉNÉRALE,

La Prévoyance dépasse 90% des compagnies
quant au chiffre d'affaires réalisé au Canada.

EN ASSURANCE-VIE,

La Prévoyance dépasse 80% des compagnies
quant au volume d'affaires en vigueur dans le Québec.

*Les progrès rapides et constants de La Prévoyance
signifient à la fois compétence et expérience.*

Vous pouvez compter sur

LA PRÉVOYANCE
COMPAGNIE D'ASSURANCES

GÉRARD PARIZEAU, LIMITÉE

Courtiers d'assurances agréés

Étude et administration de portefeuilles d'assurances

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

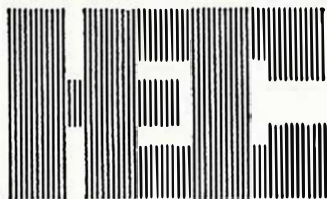
•

Michel PARIZEAU Gérard PARIZEAU

Gérald LABERGE André TOWNER Marcel MASSON

Gérard WHITE Jules DEROME

**COURS
DU
SOIR**



L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES DE MONTRÉAL

offre aux adultes des cours sur les diverses techniques administratives. On peut y étudier un ou des sujets de son choix ou encore s'inscrire à un programme conduisant à un diplôme.

Ceux qui sont engagés dans le domaine de la finance, particulièrement dans les assurances, s'intéresseront, entre autres, aux cours suivants:

Economie politique

Evaluation d'immeubles

Financement de l'entreprise

**Institutions économiques
canadiennes**

Matières juridiques

Rédaction de rapports

Systèmes et méthodes

Traitement des données

**PROSPECTUS ET RENSEIGNEMENTS
AU SECRÉTARIAT DES COURS DU SOIR**

535, avenue Viger

Montréal (132^e)

Téléphone: 844-2821

et
maintenant
où
iront-ils?



Pauvres petits, un malheureux incendie vient de consumer ce qui leur était si cher: leur maison. Si seulement S.A.C.P. était là pour leur tendre une main amie et leur redonner une autre maison.

S.A.C.P. PEUT VOUS PROTÉGER DE MILLE ET UNE FAÇONS.



LA SOCIÉTÉ D'ASSURANCE DES CAISSES POPULAIRES

Siège social: 100 est route Trans-Canada, Lévis, P.Q.

Succursale: 1259 rue Berni, Montréal, P.Q.