38e année Montréal, Juillet 1970 N° 2

Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

SOMMAIRE

L'ASSURANCE AU CANADA EN 1969, par Gérard Parizeau ... 89

PROBLÈMES ET PROMESSES DES ANNÉES 70, par E. G. Schafer ... 98

1970, UNE NOUVELLE ÉTAPE, par Hervé Belzile ... 109

LES RÈGLES ÉLÉMENTAIRES DE LA DOCUMENTATION MÉDICALE DES RISQUES-VIE, par Marc P. Launay ... 115

I — L'examen médical. II — Les examens complémentaires. a — L'analyse d'urine. b — Les électrocardiogrammes. c — La radiographie pulmonaire. d — Les analyses sanguines. III — Compte-rendu des médecins traitants et des hôpitaux. IV — La documentation des risques.

LE LATIN DU PRÈTOIRE QUÉBÉCOIS, par Albert Mayrand ... 124

FAITS D'ACTUALITÉ, par J. D. ... 140

I — Les assureurs-vie et les actions ordinaires. II — Une franchise de $50,000 pour le risque de vandalisme. III — Madame ne veut pas d'enfant.

PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau ... 149

THE NATIONAL CAPITAL — WHERE WE HAVE FAILED, by D. H. Fullerton ... 157

DOCUMENTS — LE MÉMOIRE DE L'A.C.C.A. SUR LA RÉFORME FISCALE ... 164

410, RUE SAINT-NICOLAS — MONTRÉAL

1782-1970

Depuis 188 ans

PHOENIX ASSURANCE COMPANY, LIMITED
OF LONDON

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

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

Directeur adjoint
C. DESJARDINS

La Compagnie fait affaires au Canada depuis 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 90 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 (308e)

W. Y. O'BREHAM ENRG.

Agents de réclamations agréés

Expertises après sinistres de toute nature

1038, RUE MARMIER - LONGUEUIL

Tél. 526-9188 et 526-9189

la plus importante institution

financière d'expression française

au pays vous présente ses hommages

et vous offre ses meilleurs voeux

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 : - 22e étage, 1155, rue Metcalfe, Montréal 110

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

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.

LE GROUPE ROYAL INSURANCE GROUP

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

LA SÉCURITÉ
COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES DU CANADA

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 :
410, rue Saint-Nicolas
Montréal

38e année — Montréal, Juillet 1970 — N° 2

L'assurance au Canada en 1969[1]

par

GÉRARD PARIZEAU

L'assurance est un bien curieux commerce qui va d'un extrême à l'autre. Ainsi, en 1965, le bénéfice technique avait été de $7 millions de dollars et il avait atteint $19 millions en 1966, $47 millions en 1967 et $44 millions en 1968. Soudain, en 1969, on se trouve devant une perte technique de $53 millions.[2] Entre les deux exercices, il y a un écart de $97 millions de dollars: chiffre énorme que chacun se répartit suivant son chiffre d'affaires, l'habileté de sa direction, le genre d'assurance traitée et la protection des dieux. Qu'on l'appelle chance, hasard ou autrement, il y a, en effet, dans l'administration d'une société d'assurance un élément impondérable qui est favorable aux uns et bien pénible pour les autres. Comment expliquer, en effet, que si l'exercice a été dur pour le plus

[1] Texte du discours prononcé à l'assemblée générale des actionnaires de la Nationale, Compagnie d'assurances contre l'incendie et les risques divers.

[2] Chiffres provisoires empruntés à « Canadian Underwriter » du 15 avril 1970. Même s'ils sont approximatifs, ils indiquent un ordre de grandeur. Ils ont trait aux assurances autres que vie.

grand nombre, une quarantaine d'assureurs s'en tirent avec des bénéfices techniques qui vont de $100,000 à $4,300,000?

Oh, il y a des explications multiples! Dans le cas du groupe qui présente les meilleurs résultats, le hasard a voulu qu'en 1969, il n'y ait pas de très gros sinistres parmi les industries qu'il assure. Ses affaires sont bien faites, car il applique les règles les plus précises de sélection et d'inspection. Sans aller jusqu'à l'ukase, il n'émet pas que des vœux pieux; il voit à ce qu'on exécute ses suggestions. Cette année, quelques-unes des sociétés qui le constituent ont eu un bénéfice de $1,500,000. Mais il faut noter que la perte technique avait été de $700,000 en 1968, de $1,300,000 en 1967 et de $156,000 en 1966.

Or, pendant ce temps, la plupart des autres assureurs avaient fait des profits croissants. L'explication, cette fois, c'est que pendant les longues années de vaches maigres, le groupe a été durement frappé par une succession de très lourds sinistres dans le domaine où il se spécialise et où il accepte de très grosses participations.

« Il est grand temps pour vous, assureurs, de changer vos méthodes », notait superbement l'éditorialiste d'un grand journal financier en apprenant la perte subie par les assureurs en 1969. Théoriquement, il avait raison. Comme lui, nous avons périodiquement suggéré qu'on dépense le plus possible pour la recherche, dans un domaine où l'on est tellement exposé aux aléas du sort. On trouverait peut-être ainsi des méthodes plus précises, des moyens de diminuer ou de neutraliser les écarts trop brusques qui perdent leur importance seulement lorsqu'un excédent favorable dans un domaine particulier permet de compenser les autres résultats déficitaires. Or, cette année, tout ou presque tout a été mauvais.

Chose à signaler, ce groupe, dont nous indiquons les résultats précédemment, est un de ceux qui font le plus grand

et le plus logique effort pour la prévention des sinistres et la lutte contre l'incendie. Cela indique la difficulté du problème. Dans son cas, la solution serait peut-être une plus grande diversité des garanties souscrites. Par ailleurs, un groupe anglais très bien administré, très fort, ayant des affaires diversifiées, n'a pu éviter cette année une perte technique de $1,371,000. Il y a malheureusement dans l'assurance une part d'inattendu, d'incontrôlable contre laquelle on ne peut guère se défendre, malgré la sélection et la limitation des risques ou la réassurance.

Assez curieusement cette année, si les assureurs directs s'en tirent bien mal, les réassureurs, eux, ne sont pas aussi malmenés dans l'ensemble.[1] L'explication, c'est sans doute qu'en 1969 les sinistres ont eu lieu surtout au niveau de la conservation nette. En somme, sauf pour la réassurance en quote-part, la fortune de la cédante n'est pas nécessairement celle du réassureur ou du rétrocessionnaire. Parfois, elle peut être à l'opposé.

Mais d'où viennent les mauvais résultats de 1969? En résumé, on les trouve dans la fréquence des sinistres et, surtout, dans la hausse du coût de règlement, tant dans le cas de l'assurance automobile que responsabilité civile et incendie, sans que des excédents favorables dans un poste particulier permettent de rétablir l'équilibre. La hausse des indemnités est, somme toute, la conséquence d'une double inflation des prix et des règlements de sinistres. Si l'on n'en est pas encore rendu, comme aux États-Unis, à accorder $2 millions à un jeune homme frappé de paralysie à la suite d'un accident d'automobile, les dommages-intérêts augmentent régulièrement et atteignent des sommes substantielles.

[1] Ainsi, leur rapport sinistres-primes est de 66.62, alors que le chiffre moyen pour l'ensemble du Canada est de 70.18. Canadian Underwriter, page 16.

Le Bureau d'Assurance du Canada a publié récemment une intéressante plaquette à ce sujet. Pour l'assurance automobile, par exemple, elle a noté le prix croissant de la main-d'œuvre, des pièces et, en général, de la réparation.[1] En regard de cela, il y a aussi la fréquence des accidents et la hausse régulière du coût de règlement, dans le cas des dommages aux tiers. Voici des chiffres qui l'indiquent pour l'ensemble du Canada: [2]

	Nombre d'accidents par cent voitures (au 30 juin)	Coût moyen par sinistre
1965	9.5	$525
1966	8.9	595
1967	8.8	635
1968	9.1	673

Tant qu'augmenteront les éléments de fréquence et de coût, on ne peut imaginer que la situation change. Elle ne pourra qu'empirer, car elle tient essentiellement à la marche de l'inflation que ce soit celle des salaires, des prix ou des arrêts des tribunaux. Aussi longtemps que le gouvernement n'exercera pas un certain contrôle sur les premiers, on ne peut imaginer que les autres resteront stables, quelles que soient les déclarations de bonne intention qui lui sont faites.

Les terribles écarts que nous avons signalés précédemment ne peuvent être limités dans leurs effets que par les réserves accumulées (qu'on les appelle réserves, provisions ou surplus). Comment veut-on, par exemple, qu'une société canadienne d'importance moyenne puisse ne pas être menacée de faillite quand elle perd $626,000 en 1965, $30,000 en 1968 et $558,000 en 1969. À moins qu'elle n'ait des réserves importantes, qui lui permettent de neutraliser les pertes qu'elle subit

[1] "The Car Insurance Industry as a Consumer" ou, en français, « L'influence du coût de la vie sur l'industrie de l'assurance automobile au Canada ».

[2] Automobile Experience, as of June 1969.

avec les seules primes durant les années déficitaires. Le capital seul ne suffit pas. Il ne doit pas être diminué par les résultats de l'entreprise. De plus, par le fonctionnement de la loi des assurances, l'actif doit dépasser de 15% les engagements pris envers les tiers. Une entreprise ne peut remplir cette condition que si elle a prudemment accumulé un surplus durant les périodes de résultats techniques favorables.

On ne peut juger du bien-fondé de la tarification en prenant comme base uniquement les primes acquises dit-on dans certains milieux. « Il faut faire entrer dans le calcul le rendement du portefeuille ». Il ne faudrait pas s'exposer ainsi soit à faire disparaître les réserves, soit à les diminuer dangereusement, soit d'un autre côté à empêcher qu'on les constitue par une taxation excessive. On a là, en résumé, l'opposition actuelle de deux écoles de pensée et dans la pratique, sous certains aspects, de deux services gouvernementaux ; l'un cherchant de plus en plus de revenus pour l'État et l'autre défendant la sécurité de ses entreprises.

Cela nous amène, je crois, à parler du *Livre Blanc* sur la réforme fiscale: [1] cette bible des temps nouveaux, qui soulève un tel tollé dans les milieux financiers.

Un livre blanc, ce n'est pas un texte de loi. C'est un document officiel plus ou moins copieux où le gouvernement présente ou résume une question à l'usage du public. Dans le cas présent, il veut tâter l'opinion à propos d'un régime fiscal différent qui ferait suite au Rapport Carter. Sans aller aussi loin que le suggérait la Commission d'enquête, le gouvernement cherche à réprimer les abus et à mettre plus de logique dans un régime qui s'est adapté tant bien que mal aux besoins de l'État et que les maisons d'affaires ont utilisé à leur plus grand avantage, comme partout et en tout. L'assurance sur la vie en a bénéficié abondamment. Elle est un des domaines les plus

[1] « Livre Blanc sur la réforme fiscale », 7 novembre 1969.

directement visés par les mesures nouvelles. On a déjà commencé de les appliquer sans attendre que le papillon sorte de sa chrysalide si l'on peut dire. C'est ainsi que l'État: a) touchera une première taxe de 15 pour cent sur le revenu du portefeuille (profits de capital exceptés, qui ne font pas encore l'objet d'une taxe, mais que le *Livre Blanc* annonce et b) tout en appliquant l'impôt ordinaire sur ce qui reste une fois les dépenses payées et les réserves constituées. Jusqu'ici, l'industrie s'est défendue du mieux qu'elle a pu, en invoquant l'argument de sécurité qui n'est pas sans mérite. L'attitude de l'État se précise petit à petit. Elle est très stricte, même si, jusqu'ici, il a consenti à certains adoucissements. Elle fera entrer dans les coffres de l'État des sommes beaucoup plus importantes qu'auparavant, ce qui est raisonnable pourvu qu'on n'aille pas trop loin, mais elle posera des problèmes nouveaux à une industrie qui en a pourtant un assez grand nombre déjà, avec un marché financier capricieux comme une grande vedette. Peut-on dire qu'actuellement les assureurs marchent sur la corde raide? Non, assurément. D'un autre côté, leur situation n'est pas bien confortable pour des gens à qui on a toujours demandé d'avoir les deux pieds solidement sur le sol. Mais à quoi ne s'habitue-t-on pas dans notre société où rien n'est définitivement acquis, où tout est adaptation constante à des éléments nouveaux? Les réformes préconisées par la nouvelle politique fiscale de l'État en est un de belle taille, qui vient s'ajouter à un grave problème financier, au moment où les obligations et les actions des sociétés les plus solides sont indûment dépréciées. Tout en reconnaissant l'importance de mieux établir l'assiette de l'impôt, nous croyons que, dans ce domaine de l'assurance en particulier, l'État ne doit pas contribuer à ébranler les assises de sociétés pour qui la sécurité des opérations est essentielle.

L'année dernière je vous ai parlé de la réassurance imposée automatiquement aux assureurs en vertu d'un régime

nouveau, appelé *Facility*. Au point de vue de l'assuré, il a donné d'excellents résultats. Politiquement, il a permis de faire face à une pression très forte de l'électeur à la recherche d'un marché pour son risque plus ou moins bon. Dans ses applications, le régime a donné lieu à des mouvements d'affaire appréciés par les uns — les petits assureurs et fortement critiqués par les autres — les gros, à qui on a fait porter le poids d'une formule correspondant au chiffre d'affaires. Pour se défendre contre l'afflux des risques indésirables, on a obtenu l'année dernière que la commission de réassurance soit diminuée et que la conservation de la cédante initiale soit augmentée dans la majorité des cas. La réaction a été immédiate ; mais elle n'est pas encore suffisante jugent ceux qui ont à payer le coût d'une assez lourde charge. Car, malgré l'augmentation du tarif automobile, les résultats restent très mauvais. Un rapport sinistres-primes de 83.93 en 1968 et 95.76 en 1969 dans Québec et 84.01 d'une part et 94.20 de l'autre pour le reste du Canada, cela est extrêmement élevé. C'est dans ce domaine que l'on devrait appliquer des tarifs aussi hauts qu'il est nécessaire, me semble-t-il. On hésite devant la réaction possible des milieu politiques. Déjà, en Colombie Britannique et au Nouveau-Brunswick, les gouvernements ont pris des attitudes très catégoriques pour l'assurance automobile. Dans le premier cas, on a créé l'assurance obligatoire et l'on a institué une modalité d'indemnisation qui est, dans certains cas, un régime d'indemnité automatique sans qu'intervienne la notion de faute qui est à la base même de notre théorie de la responsabilité en matière de dommages corporels. De son côté, le Nouveau-Brunswick a imposé d'office un mode de tarification qui supprime la règle de la régionalisation des tarifs. Quant au Manitoba, le premier ministre vient de réitérer l'intention de son gouvernement de nationaliser l'assurance automobile.

À des difficultés d'ordre technique s'ajoutent donc, dans ce domaine, des problèmes de psychologie électorale. Tout cela n'est pas pour rendre facile la situation d'une grande industrie, bien curieusement guettée un peu partout par l'électeur qui s'imagine que l'État ferait mieux. Mais combien décevantes sont beaucoup de ses initiatives quand on ne les confie pas à des hommes bien formés, à qui on donne pleins pouvoirs: ce qui n'est pas toujours le cas. On reste rêveur devant les

résultats de l'assurance hospitalisation, par exemple. En tripler le coût en huit ans n'est pas une performance dont on doive être fier, même s'il y a à cela des raisons sinon valables, du moins admissibles. Or, cela s'est produit dans tout le Canada.

Que dire de l'assurance sur la vie? Ses affaires continuent d'augmenter à un rythme satisfaisant, malgré la concurrence des fonds mutuels. D'année en année, l'assuré s'oriente davantage, il est vrai, vers l'assurance temporaire. On sent, dans un public mieux informé, le désir de faire face à des problèmes immédiats au moindre coût possible. L'industrie se défend en organisant ses propres fonds mutuels, en essayant d'obtenir que ses agents puissent offrir l'une ou l'autre solution à une clientèle qui veut davantage avoir accès à un essor financier qui a été brillant, s'il est momentanément arrêté ou freiné. On fait aussi un effort pour répandre l'assurance indexée sur la cote de la Bourse, afin d'essayer de faire face à l'inflation. Mais en ce moment, les performances boursières ne sont pas brillantes. Si on applique l'indexation à la lettre, c'est dans le sens contraire de la hausse des prix qu'elle agit. Logiquement, ne serait-ce pas ces derniers qui devraient être la base de calcul? Faut-il dire que tout semble faussé actuellement, que rien ne fonctionne plus comme auparavant, qu'il faut tout modifier? L'affirmer ce serait exagérer l'importance de faits bien troublants, mais momentanés sans doute. Disons que, tout en étant essentiellement les mêmes, les problèmes vont exiger

des solutions peut-être pas nouvelles, mais probablement différentes. L'évolution exigera à la fois de la prudence et une certaine modération dans la conception et dans l'exécution, si l'on ne veut pas entraîner un trop grand bouleversement du marché.

Il faut souhaiter, en terminant que l'État ne contribue pas à augmenter les difficultés en adoptant des mesures trop tracassières et trop rigides. Qu'il faille des ressources nouvelles, qu'on veuille corriger des abus, je pense qu'il faut le reconnaître. Mais il ne faut pas que l'État aille trop loin dans ses orientations nouvelles, dont les conséquences peuvent être graves dans un milieu assez troublé et dont l'équilibre est instable.

Les progrès de l'assurance-vie au Canada de 1960 à 1970

	Assurance en vigueur (000,000)	Primes annuelles (000,000)	Production annuelle (000,000)
1960	$46,867	$ 953	$ 5,693
1965	74,075	1,353	8,967
1969	99,366	1,600	11,516

Problèmes et promesses des années 70[1]

par

E. G. SCHAFER

Président sortant de l'Association canadienne d'assurance-vie
d'assurance-vie

Dans son discours de fin d'année, M. Schafer, président de l'Association canadienne des compagnies d'assurance-vie, a passé en revue les problèmes qui se posent à l'industrie en ce moment et ceux qu'elle devra résoudre d'ici dix ans. Si on le sent préoccupé par les sujets techniques, financiers et fiscaux, on le voit aussi s'intéresser aux questions sociales. L'assurance sur la vie ne peut se contenter d'administrer au mieux les fonds de ses assurés et de trouver des formules nouvelles, comme les assurances indexées. Elle doit se préoccuper des problèmes du milieu où elle traite. Elle ne peut pas ne pas s'intéresser aux recherches médicales, sociales, puisqu'elle sait sa clientèle liée de très près à son milieu. C'est cela qu'indique M. Schafer. En quittant son poste de Président, il veut indiquer la voie à suivre à ses successeurs.

Nous citons de copieux extraits de son texte ici, afin que le lecteur puisse juger de ses préoccupations qui sont aussi celles des sociétés qui font partie de l'Association. A.

Je ne crois pas qu'il soit nécessaire de rappeler à un auditoire comme celui-ci que furent et sont encore les difficultés (des dix dernières années). Nous avons eu à leur faire face de façon quotidienne : inflation, impôts, régimes gouvernementaux de sécurité sociale, nouveaux produits, permis fédéraux et provinciaux, examens provinciaux pour les agents,

[1] Discours prononcé par M. Schafer à l'Assemblée annuelle de l'Association canadienne d'assurance-vie, le 25 mai 1970.

règlementations nouvelles et ainsi de suite. Et je voudrais souligner que l'ampleur même de ces difficultés a contribué à nous faire toucher du doigt combien il importe de coordonner nos efforts par le moyen de notre association grâce à laquelle nous pouvons arriver à nous entendre sur un bon nombre de questions et à demeurer unis et solidaires.

C'est une industrie très diversifiée et de forte concurrence que la nôtre ! Elle compte des compagnies canadiennes et des compagnies étrangères, des compagnies à charte fédérale, d'autres à charte provinciale, des très grosses et des plus petites, des compagnies par action et des mutuelles, chacune tenant à sa propre vue des choses et à sa propre philosophie. Je crois que c'est une réussite remarquable que nous soyons parvenus à travailler tous ensemble dans l'harmonie et à nous attaquer aux problèmes d'envergure qui confrontent le monde de l'assurance-vie. L'un des facteurs qui ont rendu possible cette faculté de nous rejoindre en dépit de ce qui nous oppose et d'adopter une attitude d'unité, est le fait que nous avons une association qui représente pratiquement toute l'industrie de l'assurance-vie au Canada. Les problèmes auxquels nous avons eu à faire face au cours de ces dix dernières années ont imposé de fortes tensions aux structures de l'Association. Pourtant, elle est passée avec vigueur à travers des difficultés et s'est révélée une source de créativité et d'action et le catalyseur qui a su nous unir sur les questions les plus lourdes de conséquence.

Si les années soixante nous ont valu de nombreux problèmes, elles ont d'autre part été témoins de nouveaux développements dans le monde de l'assurance-vie au Canada. De nouveaux impôts ont été levés qui représentent un fardeau supplémentaire pour les assurés. Nous n'en avons pas moins réussi à continuer à nous imposer comme une industrie pro-

gressive et en constante croissance. Notre rôle, qui consiste à assurer la sécurité financière de plusieurs millions d'individus, a conservé toute son importance. Depuis 1960, le montant d'assurance-vie détenu par des Canadiens a plus que doublé; les paiements de dividendes et de prestations à des assurés et à des bénéficiaires ont doublé. Le nombre des titulaires de polices au Canada a atteint près de 11 millions. Et à ce chiffre, il y a lieu d'ajouter celui des deux millions d'assurés
100 qui en d'autres pays ont choisi d'acheter de l'assurance-vie de compagnies canadiennes.

Bien que nos entrées de capitaux aient été touchées par de nouveaux impôts, les actifs que l'industrie détient au Canada pour le compte de ses assurés canadiens ont presque atteint les quinze milliards de dollars. Voilà qui illustre bien la fonction unique de l'assurance-vie qui s'emploie à grouper les épargnes de millions de gens pour réaliser par l'accumulation de petites sommes, les capitaux importants dont le besoin est absolument vital.

Tout cela indique, à mon avis, que tout compte fait, nous abordons les années 70 bien préparés à participer aux changements et aux innovations qu'elles pourront nous apporter. Nous avons une base solide : la confiance dont nous jouissons et nos réalisations. À partir de là, nous devons maintenant nous appliquer avec énergie et imagination à répondre aux besoins nouveaux de la prochaine décennie. L'ampleur des problèmes qui se présenteront est largement compensée par celle des possibilités qui nous seront offertes.

La création de nos contrats à fonds variables ou rattachés à des actions et les événements qui en ont découlé sont un exemple typique de cette combinaison de problèmes et de possibilités.

Ceux qui n'appartiennent pas au monde de l'assurance-vie ne peuvent probablement pas se rendre compte de l'acuité

du problème qu'avaient à résoudre plusieurs de nos compagnies ni du sérieux des études auxquelles elles se sont livrées avant d'en arriver à la décision d'instituer des contrats à fonds variables. L'essence même des contrats d'assurance-vie au Canada a toujours résidé dans le fait que l'assuré, individuellement, ne devait en aucune façon assumer de risque financier. Pour plusieurs compagnies d'assurance, par conséquent, cela fut presque un déchirement que de se résoudre à en arriver au point où elles pourraient accepter un changement aussi profond et reconnaître que certains assurés pourraient souhaiter assumer eux-mêmes une part du risque financier dans l'espoir d'y trouver des prestations plus fortes et ainsi de compenser les effets de l'inflation.

Et cela, non seulement pour les gros, pour l'assurance collective, mais aussi pour l'individu qui ne souscrit que de modestes sommes et n'achète qu'une police d'assurance-vie ordinaire.

Au cours des années 60, plusieurs compagnies se sont lancées dans ce domaine nouveau où les prestations mêmes — ou partie de ces prestations, ne sont plus garanties par les polices. Au cours de cette dernière année, la mise sur le marché de ces polices à prestations variables est passée d'un léger courant à une véritable marée. Bien que n'ayons pas encore de statistiques à notre disposition là-dessus, il semble que les actifs détenus dans des fonds réservés nous fournissent au moins une indication de cette poussée. En 1965, les fonds réservés des compagnies canadiennes d'assurance-vie s'élevaient à environ $94 millions. En 1969, cette somme était passée à $410 millions, soit plus de quatre fois le total de 1965. Et, selon nos derniers relevés, quelque 40 compagnies avaient lancé au moins un, sinon plusieurs régimes de polices rattachées à des actions.[1] Il est clair que les contrats d'assu-

[1] Il s'agit n'est-ce pas de polices indexées. A.

rance à prestations variables représentent une innovation d'importance dans le monde de l'assurance-vie.

Tous ces régimes comportent de l'assurance du type conventionnel, soit l'acceptation par l'assureur d'un risque de mortalité. Dans tous les cas, les éléments principaux qui sont à la base des relations contractuelles entre les parties demeurent inchangés et tels que décrits dans les contrats habituels. La plupart des contrats à prestations variables comprennent

des clauses relatives aux modalités diverses de versement des prestations, tout comme les contrats ordinaires. En d'autres termes, il n'existe pas de contrats à prestations variables qui ne prévoient que l'accumulation d'un certain capital. La caractéristique de tous les contrats d'assurance-vie, y compris les contrats à prestations variables, est précisément que tous comprennent cet élément d'assurance garantie qui les distingue de toutes les autres formes d'épargne.

Dans l'élaboration de ces contrats nouveaux, je crois que les compagnies d'assurance-vie, en collaboration étroite avec l'association, n'ont rien épargné pour fournir à tous les assurés en perspective tous les renseignements et toutes les données souhaitables. Dans la préparation de dépliants publicitaires, nous avons tenu un compte scrupuleux des règlements et exigences des surintendants des assurances. Comme vous le savez, ces derniers ont demandé à notre association de vérifier tous les dépliants publicitaires et toutes les formules de contrats quant à leur conformité avec ces règlements avant que les imprimés ne leur soient soumis, après quoi nous avons complété notre travail en préparant un guide à l'usage des membres.

L'automne dernier, la question des contrats à prestations variables a pris une nouvelle tournure lorsque trois commissions provinciales des valeurs mobilières ont décidé de s'y intéresser. Ce fait n'a pas manqué de susciter des échanges

de vue parmi les surintendants et au sein de notre association en ce qui concerne la nécessité d'une plus grande uniformité des exigences relatives aux énoncés et déclarations auxquels sont soumis les divers régimes d'épargne. La discussion reprit de plus belle avec le rapport du Comité canadien sur les fonds mutuels et les contrats de placement qui recommandait la mise en vigueur des mêmes exigences qu'il est proposé d'appliquer dans le cas des fonds mutuels. Dès le mois de mars de cette année le guide que nous avions déjà préparé a été revisé et complété de sorte qu'il tienne davantage compte des exigences relatives aux prospectus des fonds mutuels.

Entre-temps, la question de savoir qui aura juridiction quant aux règlements relatifs aux contrats à prestations variables n'est toujours pas réglée. Selon nous, et nous avons maintenu cette attitude de façon constante, les règlementations des surintendants des assurances des dix provinces s'appliquent à tous nos contrats, et des règlementations émanant des commissions des valeurs mobilières ne pourraient que faire double emploi et chevaucher. Les contradictions possibles entre les règlementations émanant de deux services d'un même gouvernement pourraient facilement créer confusion et équivoque.

Nous avons en conséquence recommandé que l'on s'en tienne aux méthodes de contrôle de l'assurance déjà en usage. Ce système s'est révélé très efficace depuis nombre d'années en ce qui touche les contrats d'assurance et également efficace pour ce qui est de nouveaux genres de contrats comme les contrats à prestations variables.

En faisant connaître notre attitude, nous avons déclaré clairement que nous ne nous opposons pas à une règlementation ou à des exigences particulières en matière de prospectus. Nous nous opposons seulement à ce que telles règlementations chevauchent ou fassent double emploi parce que cela ne peut qu'occasionner des frais supplémentaires aux gouverne-

ments et aux compagnies d'assurance. Être régis par deux offices ne donnerait rien de plus que de l'être par un seul.

Les traditions de collaboration de l'industrie de l'assurance-vie avec les autorités qui la régissent sont établies et reconnues depuis longtemps dans notre pays. La solide réputation dont jouit l'assurance-vie quant au respect de ses obligations envers les assurés est le résultat à la fois d'une règlementation éclairée et d'un sens profond des responsabilités de la part des administrateurs des compagnies. Nous tenons à continuer dans cette voie et souhaitons que gouvernements et organismes de contrôle en arrivent à une solution juste et raisonnable.

Les problèmes que nous avons rencontrés dans la mise en route de nos nouveaux produits ne sont que les plus récents de toute une série d'événements qui montrent combien le monde de l'assurance-vie peut être touché par des changements d'attitude ou de ligne de conduite de la part des gouvernements.

A certains moments, au cours des longues discussions qui se sont tenues sur la question de la taxation de l'assurance-vie, je suis bien certain que nous nous sommes tous demandé s'il existait un moyen quelconque de faire comprendre notre point de vue par ceux qui étaient déterminés à appliquer certaines théories. En dépit de la cordialité et de la franchise qui ont marqué ces rencontres, on sentait une détermination ferme de la part du gouvernement fédéral d'appliquer sa nouvelle politique fiscale. Et c'est bien ce qui s'est produit.

Comme nous l'avions prédit au gouvernement, les nouvelles taxes imposées aux compagnies ont atteint celles-ci dans leur capacité de faire profiter leurs assurés de revenus plus élevés par le moyen de dividendes aux titulaires de polices; elles ont affaibli leurs possibilités de constituer des réserves et des surplus contre les imprévus et elles ont réduit les

mouvements d'espèces réduisant ainsi le volume des fonds disponibles pour fins de placement au détriment des besoins urgents de capitaux de l'économie.

Lorsqu'il aura été possible de déterminer avec plus de précision les effets d'ensemble de ces taxes, il est presque certain que nous souhaiterons en rediscuter avec les autorités d'Ottawa.

En outre, nous avons maintenant le Livre blanc qui a plus que tenu ses promesses comme ferment de discussion. Pourtant, il semble clair que sa publication s'accompagne de la détermination des autorités d'appliquer tôt ou tard les principes de base qu'il met de l'avant.

L'industrie de l'assurance-vie ne peut que s'inquiéter profondément des effets à long terme sur l'économie de notre pays, des nouvelles structures fiscales qu'on y suggère. Nos mémoires au gouvernement à la suite de la publication du rapport Carter consacraient en de nombreuses pages de sérieux efforts d'analyse des conséquences économiques des nouvelles taxes. Dans une série d'études, nous avons démontré avec soin, et documents à l'appui, l'importance pour notre pays de la formation de capital et tout particulièrement le rôle de l'épargne individuelle comme source maîtresse de capital. Nous avons fait de nouvelles représentations à ce sujet au cours de nos négociations avec le gouvernement sur les nouveaux impôts des compagnies d'assurance-vie. Nous avons de nouveau insisté sur ce point dans notre mémoire présenté au Comité des finances de la Chambre lors de son étude sur les taux d'intérêt et au cours des discussions qui ont suivi.

Encore une fois, dans le mémoire que nous sommes à préparer sur le Livre blanc et qui sera soumis aux comités parlementaires, nous nous proposons de présenter une vue d'ensemble sur le besoin pour notre croissance économique

d'un régime fiscal qui la favorise plutôt que la paralyser. Or, l'un des facteurs principaux de croissance économique est le niveau de l'épargne nationale — et plus particulièrement de l'épargne personnelle qui crée un apport stable de capitaux dont la source est la population même du pays. À mon humble avis, le Livre blanc traite beaucoup trop à la légère cette question de l'épargne nationale.

Je crois qu'il est de notre devoir de continuer à souligner ces questions à l'attention du public et du gouvernement. Cela me paraît tout à fait dans l'ordre, vu la nature de nos affaires et de nos obligations quant à la sécurité financière des gens et quant à la mobilisation de l'épargne pour la croissance de l'économie.

Par ailleurs, il est évident qu'au cours des années 70, les problèmes économiques ne seront pas la seule préoccupation du public. De plus en plus, les gens vont se demander : « Quel genre de croissance économique ? » Les facteurs sociaux et les questions d'environnement vont être considérés comme tout aussi importants que la création de nouveaux emplois et de nouvelles industries. Au cours de cette nouvelle décennie, il est bien prévisible qu'il importera aux compagnies, par elles-mêmes et par l'intermédiaire de l'association, d'intensifier leur participation à l'étude des problèmes sociologiques et des problèmes du milieu.

De quelque façon qu'elle les considère — du point de vue de ses responsabilités sociales ou de son intérêt — l'industrie de l'assurance-vie se doit de se tenir au fait des nouvelles tendances de la société. Dans le climat des années 70, nous devrons probablement souhaiter d'ajouter à nos obligations et à notre rôle traditionnel d'assurer la protection financière des individus et de grouper des capitaux à des fins de placement. Il est probable aussi que nous voudrons passer en revue nos habitudes, nos pratiques et la façon dont nous

devrons les présenter pour les faire mieux comprendre au public plus exigeant de la société dite de consommation.

Bien entendu, il faudra y mettre du doigté. Ce sont là questions de dosage et de proportions. Nous continuerons tous d'avoir des assurés à bien servir et des affaires à administrer. Fort heureusement, nous avons dans notre association des structures de base qui pourront être adaptées pour réaliser les études et faire les recommandations relatives à ces nouvelles orientations. Même si nous nous en tenons au départ, au point de vue immédiat de nos propres intérêts, il y a lieu pour nous d'examiner à quel point peuvent nous concerner des problèmes comme ceux de la pollution, de la drogue, de la sécurité automobile et des frustations de la jeunesse. Sans parler des autres conséquences de ces problèmes, certains d'entre eux pourraient fort bien influer sur la vente de nos produits et sur les tendances futures des taux de mortalité.

Je suis bien porté à croire cependant que notre intérêt va beaucoup plus loin dans le sens de notre fidélité à nos traditions de service au public. C'est la base même de notre industrie et nous ne devrons pas hésiter à rechercher de nouveaux moyens de nous y conformer et de continuer à mériter la confiance du public.

Il y a déjà une douzaine de comités de notre association qui pourraient apporter de nouveaux éléments à leur travail de planification pour l'avenir. Il y a, par exemple, le Comité permanent sur la santé publique qui a déjà accompli un excellent travail grâce à ses bourses de médecine dont le but est de garder au Canada des membres particulièrement doués de cette profession et qui a déjà établi aussi un régime de souscriptions à des organismes de santé publique. Il y a encore le Comité spécial sur les progrès de l'habitation qui a poursuivi des études sur diverses orientations de nos place-

ments en ce domaine. Il y a le Comité permanent des relations publiques qui lui aussi devrait étudier certains aspects de ces problèmes. Il y a le Comité d'étude des structures de l'association. Enfin, le Comité de planification à long terme a déjà fourni des exemples de la façon dont on pourrait aborder ces études. Comme le soulignait M. MacGregor l'an dernier, le moment est probablement venu de reconstituer ce comité et de lui confier le nouveau mandat de réétudier ces questions
108 d'un point de vue plus neuf et concerté. En d'autres termes, tout en nous préoccupant de l'avenir de notre industrie, nous ferions bien d'étudier de façon plus poussée ce qu'elle devrait faire à l'égard des problèmes sociaux de l'heure.

En faisant ces suggestions, je ne manque pas d'être pleinement conscient du travail et du temps qu'il a fallu exiger de chacun de nous au cours de ces trois dernières années et depuis la publication du rapport Carter. Les chefs d'entreprise ont beaucoup à faire et le temps qu'ils peuvent consacrer aux problèmes de leur industrie reste toujours limité. Il est clair que nos premières préoccupations au cours des dernières années nous ont été dictées par les questions de taxation, par la conjoncture économique et par les problèmes propres à notre industrie, comme ceux des contrats à prestations variables.

Cependant, tout en reconnaissant que ces problèmes continueront de requérir une attention constante de notre part, le temps est venu pour nous de regarder au-delà des questions techniques et financières pour envisager aussi les problèmes plus vastes de la société d'aujourd'hui.

1970, une nouvelle étape

par

HERVÉ BELZILE, L.Sc.Com., C.A.

Président de l'Association canadienne des compagnies d'assurance-vie

Dans cet exposé fait devant les membres du Club Saint-Laurent-Kiwanis, M. Belzile se demande ce que la prochaine décennie réserve à l'assurance sur la vie. En ces moments d'hésitation et de problèmes ardus, il est intéressant de voir comment il envisage l'avenir. A. —

La fin d'une décennie est sans doute une occasion de faire une sorte de halte, de retour sur le passé. Si l'on avait pu, après la première grande guerre, appeler les années 20, « les années folles », il me semble que l'on pourrait appeler les années 60, « les belles années », car nous avons été vraiment favorisés au Canada par une remarquable période de croissance et de prospérité.

Ce que l'on peut dire de l'ensemble du pays, de l'économie canadienne en général, on peut également le dire du monde de l'assurance-vie. Certes, nous avons eu notre part de problèmes et de difficultés. Nous avons eu à supporter surtout de nouveaux impôts particulièrement lourds qui constituent un fardeau pour les assurés puisque, en définitive, ce sont eux, qu'on le veuille ou non, qui ont à supporter l'augmentation de nos coûts, soit par des primes plus élevées soit par des échelles de dividendes réduites.

Quoi qu'il en soit et malgré ces difficultés, les compagnies d'assurance-vie n'ont pas moins réussi à s'imposer comme industrie progressive et en constante croissance. Leur rôle primordial, celui d'assurer la sécurité financière de millions de citoyens, a conservé toute son importance, de même que celui de canaliser les épargnes souvent modestes de ces

millions d'individus et de former ainsi des capitaux importants dont l'économie canadienne a tant besoin.

Depuis 1960, le montant d'assurance-vie détenu par des Canadiens a plus que doublé; les paiements de dividendes et de prestations aux assurés ou à leurs bénéficiaires ont doublé. Le nombre des titulaires de polices au Canada a atteint près de 11 millions. Et à ce chiffre, il est intéressant d'ajouter celui des deux millions d'assurés qui, en d'autres pays, ont choisi d'acheter de l'assurance-vie de compagnies canadiennes.

En dépit des nouveaux impôts, dont je disais un mot tout à l'heure, et qui ont réduit le total des capitaux qui auraient pu être disponibles pour des fins d'investissements, les actifs que l'industrie de l'assurance-vie détient au Canada ont atteint presque les $15 milliards. C'est donc dire qu'au moment où nous abordons les années 70, l'industrie de l'assurance-vie se présente comme un organisme sain, vigoureux et en pleine croissance et nous avons tout lieu de croire que la prochaine décennie sera pour elle une autre période de grands progrès.

S'il est toujours un peu aventureux de risquer des prédictions, j'oserais tout de même avancer l'opinion que cette croissance et ces progrès pourront bien être plus grands encore qu'on ne serait porté à l'imaginer en ce mois de juin 1970, en dépit des apparences et des problèmes immédiats.

Nous ne sommes encore qu'au tout début de cette décennie. Exprimée en semestres, elle n'a même pas un vingtième d'écoulé. Or les années 70 s'ouvrent par une période de ralentissement économique, de rareté de capitaux, de taux d'intérêt plus élevés qu'on ne les a jamais vus en notre pays depuis la Confédération, et de lutte contre une inflation envahissante qu'il faut vaincre absolument. Cette lutte va imposer des sacrifices à chacun, dans tous les secteurs de l'économie. Déjà l'on s'en ressent un peu partout. Pourtant, il faut vaincre

l'inflation parce que l'effet le plus pernicieux de ce phénomène est de décourager l'épargne, sinon de la rendre impossible. On entend dire en certains milieux, et non sans une pointe de blâme à l'endroit du gouvernement, que la lutte qu'il a entreprise contre l'inflation et les mesures restrictives qu'il impose à cette fin vont accentuer le ralentissement de l'économie. Il faudrait être aveugle pour vouloir le nier. Mais la question qui se pose est de savoir si nous devons accepter quelques sacrifices maintenant et pour une courte période ou si nous allons plutôt, en refusant de prévoir les conséquences, refuser de collaborer avec le gouvernement et maintenir toutes nos exigences. Ainsi satisfaits dans l'immédiat, nous voguerons allègrement vers la catastrophe à laquelle nous mèneront l'inflation et ses conséquences. À quoi bon d'ailleurs des augmentations illusoires de revenus annulées au fur et à mesure qu'on les a gagnées, si le pouvoir d'achat est constamment diminué par de nouvelles hausses inévitables et consécutives des prix ?

Pourtant, nous vivons à une époque absolument grisante, enthousiasmante même, où les progrès vraiment extraordinaires de la science et de la technologie sont susceptibles d'offrir à l'humanité des possibilités qu'on n'aurait même pas imaginées il y a à peine quelques années. Ces progrès, ces réalisations, parmi lesquels je place au premier rang la lutte victorieuse qui s'impose à la pollution effarante de l'air et de l'eau et la rénovation totale et absolument indispensable de notre habitat, ne sauraient s'accomplir sans l'apport de capitaux nouveaux et très importants.

Or, l'inflation qui a pour effet immédiat de rogner constamment la valeur de notre capital a aussi cet autre effet, à long terme beaucoup plus pernicieux encore, de fausser tout le mécanisme par lequel se créent de nouveaux capitaux. Ce qu'il faut, au début de cette nouvelle décennie, c'est de rétablir l'équilibre entre prix et revenus que l'inflation a compromis.

C'est pourquoi je pense que notre gouvernement, déjà engagé dans cette voie, doit poursuivre son action et devrait pouvoir compter sur toute la collaboration des divers secteurs : consommateurs, main-d'œuvre, employeurs. Et il me semble que tous les administrateurs éclairés, prudents et responsables ont le devoir de participer à cette entreprise et de convaincre ceux qu'ils ont la charge de guider, d'en accepter les implications. Ainsi, nous aurons raison de croire que la prochaine

décennie sera, non seulement pour l'assurance-vie mais pour tous, une autre période de croissance et de progrès.

Je n'ai pas perdu de vue le fait qu'au moment d'aborder la question de l'inflation et des raisons pour lesquelles il importe de la vaincre, je vous parlais plus spécifiquement d'assurance-vie. Voici donc les raisons pour lesquelles j'entrevois que la croissance de l'industrie de l'assurance-vie qui a été si remarquable depuis 1960 va se poursuivre au cours des années 70.

J'en ai déjà donné trois au cours d'une conférence de presse tenue à la suite de l'assemblée annuelle de l'Association Canadienne des compagnies d'assurance-vie, les voici : l'augmentation continue du nombre des moins de 35 ans au sein de notre population ; l'augmentation du revenu des individus et son corollaire, c'est-à-dire un besoin de plus en plus grand pour chacun de plus de protection pour l'avenir et le fait qu'on tendra de plus en plus à inscrire de l'assurance-vie dans les contrats collectifs de travail et dans les régimes de prestations des employés.

Il y a aussi le fait que les compagnies d'assurance-vie vont élargir l'éventail de leurs produits, offrir plus de choix et de variété, répondre plus adéquatement aux besoins de leurs assurés et ainsi faire face plus efficacement à la concurrence des autres institutions d'épargne. Entre autres choses, nous

verrons sur une plus haute échelle des polices d'assurance-vie dites « variables »[1]. Un contrat de montant variable ou rattaché à des actions est une nouvelle forme de contrat d'assurance-vie selon lequel, contrairement au contrat traditionnel, les prestations à recevoir par le bénéficiaire ne sont plus fixes, pré-établies et entièrement garanties, mais pour une partie plus ou moins importante et déterminée, peuvent varier selon les variations mêmes d'un fonds spécial de placements constitué la plupart du temps d'actions ordinaires d'entreprises inscrites en bourse.

Pour la première fois dans l'histoire de l'assurance-vie, les compagnies invitent leurs assurés à partager le risque de plus-value ou de moins-value du placement de leurs épargnes. Assumant une part du risque financier, ils peuvent espérer y trouver en compensation des prestations plus fortes et ainsi, dans une certaine mesure, pouvoir compenser les effets de l'inflation. Et cela devient désormais possible non seulement pour les entreprises qui ont à placer des sommes importantes mais également pour l'individu qui ne peut souscrire à même ses épargnes personnelles que des sommes modestes pour se procurer un plan de protection et d'épargne.

Quand on sait que dans l'histoire de l'assurance-vie au Canada — et cela, depuis un siècle et quart — jamais un assuré n'a reçu moins de sa compagnie d'assurance que le montant de prestation prévu à son contrat; quand on sait que jamais une seule des 110 compagnies membres de l'Association n'a failli à ses obligations envers un seul de ses assurés et que c'est là la base même de la confiance dont jouissent les compagnies d'assurance et de la réputation de solidité et de sécurité de l'assurance-vie au Canada, on peut imaginer que la décision d'en venir à ces formes nouvelles de contrats n'a pas été prise à la légère, ni sans de sérieuses et longues études.

[1] Ou indexées. A.

Je crois cependant que l'apparition sur le marché de l'assurance-vie de ces nouvelles formes de contrat « variables » est un signe de vigueur et de santé de la part de l'industrie de l'assurance-vie qui n'est plus jeune par le nombre des années, mais qui sait le rester par l'esprit, qui sait accepter les changements et qui démontre par sa volonté de s'adapter qu'elle est bien de son temps.[1] Je crois qu'elle apporte ainsi la preuve de son désir et de sa capacité de continuer à bien servir sa clien-
114 tèle comme dans le passé en s'efforçant toujours de mieux répondre aux besoins nouveaux de cette dernière.

Cette clientèle, soit le consommateur des années 70, sera plus instruite et ses besoins ne seront pas nécessairement les mêmes que ceux des générations qui l'ont précédée. Et ceci m'amène à vous indiquer justement une dernière raison de ces possibilités de croissance de l'industrie de l'assurance-vie, au cours des années 70, et m'amène en même temps à la conclusion de cet entretien.

Cette dernière raison, elle est tout à l'honneur du consommateur, à l'honneur de notre groupe ethnique et est un indice des progrès que nous avons enregistrés de façon tellement plus marquée et en tellement de domaines, au cours de la dernière décennie. C'est que le consommateur canadien-français désormais plus instruit sera mieux renseigné, plus avisé, plus soucieux et mieux en mesure de gérer ses affaires personnelles avec prudence et efficacité. C'est là un phénomène absolument sain, qui doit nous réjouir et auquel l'Association Canadienne des compagnies d'assurance-vie, dont on m'a fait l'honneur de me confier la présidence, contribuera au cours des années à venir par un service mieux structuré et de plus en plus adéquat d'information, d'éducation et de relations publiques.

[1] Pour un assureur européen, cette évolution peut paraître élémentaire. En Amérique, elle est presque révolutionnaire parce qu'on n'a pas connu les terribles effets de l'inflation galopante. A.

Les règles élémentaires de la documentation médicale des risques-vie

par

MARC P. LAUNAY
M.D., M.Sc. (Inv. Med.), C.S.P.Q. (Méd. Int.)
Directeur médical, Mutuelle Générale Française Vie (Canada)

I — L'examen médical

L'examen médical demeure la pierre angulaire de la sélection des risques en assurance sur la vie. Or, l'information qu'il fournit n'est utilisable que dans la mesure où son authenticité ne peut être mise en doute. Cela implique non seulement l'absence d'erreur dans les observations et de remaniement dans les déclarations, mais surtout une représentation globale et fidèle de la réalité. Ce qui revient à dire que la valeur de l'examen dépend de celle de l'examinateur.

Sauf dans des cas exceptionnels, les médecins non agréés ne sont pas admis à faire des examens d'assurance. Avant d'accepter un praticien, le médecin-conseil se documente, de préférence de première main, sur ses titres. Les qualités exigées sont la probité, la compétence, la disponibilité et l'entregent; les deux premières sont indispensables. Lorsqu'on est en quête de nouveaux sujets, on peut s'adresser aux examinateurs existants ou aux médecins conseils d'autres sociétés. Les examinateurs « recommandés » par les agents ou les directeurs de succursale ne donnent pas toujours entière satisfaction. L'établissement et la révision périodique d'une liste de médecins agréés permettent au personnel de vente de savoir où diriger ses clients et évitent au service de sélection de recevoir des rapports d'inconnus.

Il y a trois catégories d'examens médicaux pour fins

d'assurance:

a) L'examen ordinaire, confié à un omnipraticien, qui se contente de compléter la partie II de la proposition d'assurance (recto et verso). Les jeunes omnipraticiens qui viennent d'ouvrir leur bureau sont en général les examinateurs les plus efficaces parce qu'ils ont encore les bonnes habitudes acquises au cours de l'internat, et qu'ils sont aisément disponibles.
116 L'examen se déroule de préférence au bureau du médecin. Aucun examinateur, si compétent soit-il, ne peut bien faire son travail dans les conditions qui prévalent habituellement lors des examens exécutés hors de son bureau; il n'a pas les instruments et le mobilier voulus, le bruit gêne l'auscultation, la difficulté de s'isoler inhibe la candeur du sujet et ne favorise pas un examen vraiment complet.

b) L'examen spécial comprend une anamnèse détaillée et un examen physique complet; c'est en fait une consultation en médecine interne. L'examen spécial est confié à un interniste. S'il n'y en a pas de disponible, on s'adresse à un cardiologue ou à un omnipraticien rompu à ce genre de travail. Parmi les différences entre l'examen ordinaire et l'examen spécial, une des plus importantes est l'étude des fonds d'œil, source irremplaçable de renseignements sur l'avenir des athéroscléreux, des hypertendus, et des diabétiques. L'examen spécial remplace l'examen ordinaire dans les cas où l'examen médical revêt une importance particulière, comme dans les cas d'antécédents personnels douteux ou franchement pathologiques, d'un capital assuré très important, d'un âge avancé, ou d'un risque aggravé connu. L'examen spécial se déroule obligatoirement au bureau de l'examinateur. Le rapport est fait sur un formulaire spécial, ou, à défaut, sur du papier libre, comme dans le cas d'une consultation ordinaire en médecine interne. Lorsque la sélection exige deux examens médicaux, on a avantage à les remplacer par un seul examen spécial; un

examen complet minutieux vaut infiniment mieux que deux examens qui ne le sont pas. L'examen spécial et la préparation du rapport prennent au moins une heure; on doit donc prévoir les honoraires voulus.

c) On a recours à l'examen particulier lorsqu'on désire approfondir les données sur un organe ou sur une fonction, en raison des observations de l'examinateur original ou des antécédents de l'assuré. À titre d'exemple, on peut citer l'auscultation du cœur par un interniste ou un cardiologue en présence d'un souffle cardiaque douteux, et l'examen du fond d'œil par un interniste ou un ophtalmologiste chez un diabétique. On a tout avantage à prévoir des formulaires spéciaux pour les plus courants des examens particuliers.

La nature des relations entre les examinateurs médicaux et le siège social exerce une influence certaine sur la qualité des documents médicaux. Tous les moyens utilisés pour promouvoir et entretenir la bonne volonté des examinateurs appréciés sont d'excellents placements. Parmi ces moyens figurent la visite périodique faite par un confrère du siège social, la communication de la décision à l'examinateur d'un risque douteux ou aggravé, et la création par les techniques de relations publiques de liens personnels et professionnels. Il s'agit en somme de faire en sorte que l'examinateur ne se sente pas la cinquième roue du carosse; cette dévalorisation encore trop présente se fait toujours aux dépens de l'assureur. Enfin, il est souhaitable de réduire au strict minimum les contacts directs entre le personnel de vente et les médecins examinateurs, afin d'empêcher les premiers d'importuner ou d'exercer des pressions sur les seconds. Il faut à tout prix éviter que l'examinateur ait l'impression que sa fonction dépend du bon vouloir des agents. Dans cette même veine, on fait en sorte que le rapport de l'examen soit envoyé directement au médecin conseil ou au chef de la sélection des Risques,

et non à la succursale de vente, pratique qui suscite la méfiance des examinateurs et ignore le caractère confidentiel du document.

II — Les examens complémentaires

A — L'analyse d'urine

La centralisation des analyses d'urine implique le transport des spécimens par le courrier et leur séjour dans des conditions adverses à leur conservation. Le préservatif ajouté aux spécimens urinaires en stabilise adéquatement la biochimie (sauf pour le pH), mais n'empêche pas la destruction rapide des éléments formés (cellules, cylindres, etc.). Or l'étude microscopique de ces éléments formés (examen du sédiment urinaire) constitue de loin la meilleure source de renseignements sur l'état du rein; elle permet de détecter presque à coup sûr les néphropathies les plus fréquentes, entre autres la pyélonéphrite chronique, la glomérulonéphrite chronique, la glomérulosclérose diabétique, les tumeurs, des mois ou même des années avant l'apparition de manifestations cliniques ou d'altération des épreuves fonctionnelles rénales ou des radiographies. Pour conserver sa pleine valeur, l'analyse d'urine doit être faite dans les trois heures qui suivent l'émission du spécimen. En n'analysant que des spécimens dénaturés, on renonce à l'essentiel du potentiel diagnostique de l'analyse d'urine. Dans tous les cas où celle-ci revêt une importance particulière (sujet âgé de plus de 50 ans, diabète, hypertension artérielle, antécédents d'infection urinaire, de protéinurie d'hématurie, de lithiase urinaire, etc.), on a donc tout avantage à faire exécuter l'analyse complète du spécimen frais dans un laboratoire situé à proximité.

B — Les électrocardiogrammes

On obtient un ECG au repos dans tous les cas où une cardiopathie est présente ou fortement soupçonnée, soit par la présence de symptomatologie cardiaque soit par celle d'une

pathologie systémique à retentissement cardiovasculaire (diabète, hypertension artérielle etc.) La surveillance de la qualité technique des tracés est profitable et évite les reprises coûteuses et incommodes. Il est recommandé de monter les tracés sur des cartons à glissière ou précollés spécialement destinés à cet effet; ceci en rend la lecture plus aisée, la photocopie moins coûteuse, et la conservation plus commode. L'interprétation des tracés électrocardiographiques est confiée à un cardiologue ou un interniste compétent dans cette discipline. Une forte proportion des épreuves d'effort exécutées en médecine d'assurance sont techniquement inadéquates. Le principe de l'épreuve d'effort est de faire travailler le muscle cardiaque à un niveau tel qu'apparaîtront, par des altérations électriques de type ischémique, les défauts de vascularisation indécelables au repos. L'emploi des tables de Master, qui standardisent l'exercice d'après le poids et l'âge du sujet, ne donne pas entière satisfaction, car ce n'est pas l'exercice fourni par le sujet qu'il faut standardiser, mais l'effort fourni par le cœur. Un sujet en bonne forme physique est capable d'accomplir l'exercice prescrit par la table sans subir d'accélération notable de la fréquence cardiaque, si bien que le tracé post-exercice demeure inaltéré même si la circulation coronarienne est hypothéquée. L'épreuve d'effort est alors faussement négative, et entraîne un sentiment de sécurité dangeureusement injustifié chez le médecin et le tarificateur. Toute épreuve d'effort où la fréquence cardiaque immédiatement après l'exercice n'est pas supérieure d'au moins 50% à la fréquence cardiaque au repos est sans utilité; si elle est négative, l'on n'en peut tirer aucune conclusion valable. En fait, en cardiologie clinique, on ne considère réellement significatives que les épreuves d'effort où la fréquence cardiaque post-exercice dépasse 120/min. L'épreuve d'effort complète, obligatoirement exécutée sous la supervision directe d'un médecin, comporte l'enregistrement des dérivations V6, V5, V4, D2, D3 et aVF, immédiatement,

puis 2, 5 et 8 minutes après la cessation de l'exercice. L'exercice le plus commode est la course sur place, que l'on interrompt dès que l'accélération cardiaque est suffisante.

C — La radiographie pulmonaire

Lors de la radiographie pulmonaire de routine, parfois dénommée cliché du thorax, il se produit une certaine déformation de la silhouette cardiaque. En médecine d'assurance, on préfère la téléradiographie du cœur prise en postéro-antérieur, la distance entre le sujet et la source de rayons étant de 6 pieds; au besoin, on ajoute un cliché en latéral. Il est préférable d'examiner chaque cliché même lorsqu'on est en possession du rapport d'interprétation.

120

D — Les analyses sanguines

Elles ne sont essentielles que lorsque le capital assuré est important ou le sujet est d'âge avancé. Parmi les analyses les plus courantes en médecine d'assurance, figurent

— *l'hémogramme* : hémoglobine (Hb), hématocrite (Ht), décompte des globules rouges, décompte total et différentiel des globules blancs.

— *la sédimentation* : vitesse de sédimentation des globules rouges, exprimée en mm/hre, corrigée d'après le niveau de l'hématocrite (sédimentation corrigée).

— *la glycémie à jeûn* : concentration du glucose dans le sérum après un jeûne de 12 heures. Le spectre des valeurs normales varie considérablement selon la méthode utilisée. La normale est de 60-95mg% par la méthode de la glucose-oxydase, du Technicon ou de l'Auto-Analyser, alors qu'elle est de 80-120mg% par les méthodes du type Folin-Wu qui mesurent l'ensemble des substances réductrices.

— *l'hyperglycémie provoquée orale* : glycémie avant puis 30, 60, 120 et 180 minutes après l'absorption orale de 100 g de glucose; elle permet la détection du diabète sucré, et le cas échéant, l'appréciation de son importance.

— *l'azotémie* : mesure de la concentration dans le sérum de l'urée ou de l'un de ses équivalents biochimiques — BUN (*Blood Urea Nitrogen*, azote uréique), NPN (*Non Protein Nitrogen*, azote non-protéinique).

— *la cholestérolémie* : concentration du cholestérol total dans le sérum sanguin; elle est parfois complétée d'un bilan lipidique qui comprend en outre la mesure de la concentration des lipides totaux, des triglycérides, des phospholipides et des bêta-lipoprotéines.

— *le BSP* : détermination de la concentration dans le sérum de la bromosulfone-phtaléine, 30 ou 45 minutes après son administration intraveineuse. Le BSP est élevé (plus de 5% après 45 minutes) lorsque la fonction excrétice du foie est compromise.

III — Compte-rendu des médecins traitants et des hôpitaux

Les formulaires compartimentés, couramment utilisés pour obtenir des renseignements des médecins traitants, ne constituent pas toujours le meilleur véhicule de ce genre d'information. La carence d'espace irrite souvent le médecin appelé à utiliser ce formulaire et ne l'encourage pas à transcrire la totalité des renseignements. On préfère donc une prise de contact directe, orale ou écrite, par le directeur médical ou le chef de la sélection, qui peuvent alors élaborer les sujets pertinents et poser des questions précises d'après les renseignements venus d'ailleurs. Les résumés des dossiers d'hôpitaux sont une source irremplaçable de données objectives. On les obtient dans tous les cas où une hospitalisation s'est produite dans les cinq années précédant la proposition d'assurance. En présence d'une tare, il est essentiel d'obtenir le résumé des dossiers de tous les établissements où cette tare a donné lieu à des examens ou traitements.

Age (ans)	Capital ($1.000)	Examens requis						
		ex. ordinaire	ex. spécial	anal. urines	ECG au repos	épreuve d'effort	radio. pulmon.	analyses sanguines
0-19	25-50	x		x				
	51-100	x		x				
	101 +		x	x			x	
20-29	15-50	x		x				
	51-100	x		x			x	
	101-200		x	x	x		x	
	201 +		x	x	x	x	x	hémo*-séd.
30-39	10-50	x		x				
	51-100	x		x				
	101-150		x	x	x		x	
	151 +		x	x	x	x	x	hémo-séd
40-49	5-30	x		x				
	31-75	x		x	x		x	
	76-150		x	x	x	x	x	
	151 +		x	x	x	x	x	hémo-séd-chol
50-59	1-25	x		x				
	26-50		x	x	x			
	51-100		x	x	x	x	x	
	101 +		x	x	x	x	x	hém-séd-chol-az
60 +	1-15	x		x				
	16-25		x	x	x			
	26-50		x	x	x	x	x	hémo-séd
	51 +		x	x	x	x	x	hémo-séd-chol-az-hyp prov-BSP

* az — azotémie
chol — cholestérolémie
hémo — hémogramme
hyper prov — hyperglycémie provoquée
séd — sédimentation corrigée

Diabétiques

- examen spécial obligatoire.
- glycémie à jeun obligatoire.
- hyperglycémie provoquée s'il existe des antécédents de diabète dans l'ascendance immédiate ou la fratrie.
- ECG obligatoire si diabète connu depuis plus de 10 ans ou si âge au-delà de 30 ans.

Cardiaques

- examen spécial, ECG et R-X pulmonaire obligatoires dans tous les cas de cardiopathie fortement soupçonnée ou prouvée.
- ECG obligatoire en présence de douleurs thoraciques, palpitations, dyspnée importante, syncope au cours des deux années précédentes.
- cholestérolémie obligatoire s'il existe des antécédents significatifs de maladie coronarienne dans l'ascendance immédiate ou la fratrie.

Éthyliques

- examen spécial et CSP obligatoires.

IV — La documentation des risques

Le tableau ci-contre présente la liste des différents documents médicaux essentiels à l'appréciation des risques présumés normaux. Ce tableau n'est qu'un guide qui doit être amendé, soit par la restriction des examens requis soit par l'approfondissement de l'investigation, selon les besoins particuliers. Ce tableau est composé de telle façon qu'il constitue un tamis susceptible de mettre en évidence les tares les plus significatives. Par son emploi systématique, on réduit considérablement les chances qu'un risque aggravé puisse passer inaperçu et l'on facilite l'établissement d'une tarification précise et juste.

Le latin du prétoire québécois[1]

par

ALBERT MAYRAND

Juge de la Cour supérieure

II

Adjectus solutionis gratia

Adjectus — Adjoint (ajouté au contrat)

gratia solutionis — pour fin de paiement (pour faciliter le paiement).

Tierce personne désignée dans un contrat, à qui le débiteur est autorisé à payer ce qu'il doit au créancier.

Affectio societatis

Affectio societatis — Inclination (désir) d'une société

L'intention de former une société est, avec une mise commune et l'entente de participer aux profits, l'un des trois éléments essentiels du contrat de société.

Affidavit

Affidavit — Il a attesté

Mot surtout employé dans les textes anglais pour désigner la déclaration écrite faite sous serment. Notre Code de procédure civile l'emploie aussi dans sa version française aux art. 176, 449 et autres. Il en donne même la définition à l'article 4, par. h :

> « *Affidavit* : une déclaration écrite appuyée du serment du déclarant, ou de son affirmation solennelle dans le cas où elle est autorisée par l'article 299, reçue et attestée par toute personne autorisée par la loi à recevoir un serment ».

Contre l'usage du mot *affidavit* dans ce sens, voir R. Boily, *Les avocats et le sabir* 1969 R. du B. 459, à la p. 460 ; G. Dagenais, *Dictionnaire des difficultés de la langue française au Canada* (Ed. *Pédagogia*, Québec-Montréal 1967).

[1] La première partie de ce texte a paru dans le numéro d'Avril 1970. Nous y renvoyons le lecteur en lui rappelant qu'il est extrait de la *Revue du Notariat*, qui nous a permis de le reproduire ici à l'usage de nos lecteurs. Faute d'espace nous avons dû supprimer la plupart des références.

A fortiori

A fortiori — A partir du plus fort

« A plus forte raison ». (L'on dit aussi *a multo fortiori,* à bien plus forte raison).

L'argument *a fortiori* est souvent utilisé en droit. Ainsi l'article 794 du Code civil pose la règle suivante :

« La donation ne peut être acceptée après le décès du donataire par ses héritiers ou représentants ».

Les héritiers étant considérés comme les continuateurs de la personnalité juridique du *de cujus,* on en conclut que le droit d'accepter une donation est strictement personnel et l'on dit : « Si les héritiers ne peuvent accepter la donation offerte à leur auteur, *a fortiori* les créanciers en sont-ils empêchés (Trudel, dans le t. 7 du *Traité de droit civil du Québec,* pages 228, 409, 452).

Alibi

Alibi — Ailleurs

Ce mot latin francisé désigne un moyen de défense par lequel un accusé prouve son innocence en établissant sa présence en un endroit éloigné du lieu du crime au moment où il a été perpétré.

Allegans turpitudinem suam non est audiendus

Allegans suam turpitudinem non est audiendus — Celui qui allègue sa propre turpitude n'est pas devant être entendu.

« Le tribunal n'entend pas celui qui invoque sa propre turpitude ».
Voir les maximes :

Nemo auditur turpitudinem suam allegans

Ex turpi causa non oritur actio

Comparer à cette autre maxime :

Nemo ex suo delicto meliorem suam conditionem facere potest.

Alteri stipulari nemo potest

Nemo potest stipulari alteri. — Personne (ne) peut stipuler pour autrui (i.e. pour un tiers).

Cette règle, tirée des Institutes de Justinien, est le corollaire d'un adage bien connu : *Res inter adios acta, aliis nocere neque prodesse potest* (voir cette maxime). Les contrats n'ayant d'effet qu'entre les parties contractantes, les tiers n'en retirent pas avantage (C.c. art. 1023). Par dérogation à la maxime du droit romain, l'article 1029 C.c. permet de stipuler au profit d'un tiers à ceraines conditions.

Altius non tollendi

126

Non tollendi altius. — Ne devant pas élever plus haut.

Cette expression décrit la servitude continue qui plafonne à une certaine hauteur les constructions que l'on peut élever.

A matre	**A patre**
De la part de la mère	De la part du père

L'enfant adultérin *a matre*, est l'enfant illégitime dont la mère était mariée.

L'enfant adultérin *a patre*, est l'enfant illégitime dont le père était marié.

A mensa et toro (on écrit aussi thoro)

A mensa et toro — De la table et du lit nuptial.

Dans le droit des pays de *common law*, on distinguait entre le divorce *a mensa et toro* (simple séparation de corps judiciaire) et le divorce *a vinculo matrimonii*, c'est-à-dire le divorce du lien matrimonial, correspondant au divorce actuel.

Amicus curiae

Amicus curiae — Ami de la Cour

Une personne présente à l'audience offre parfois une information à la Cour; n'ayant pas d'intérêt dans la cause, elle agit comme *amicus curia*. Le juge peut inviter un avocat à l'assister comme *amicus curiae*.

Animus

Animus — Esprit (intention)

Ce mot latin est l'un des plus utilisés dans la langue juridique moderne. On l'oppose souvent au *Corpus* (la détention matérielle); on le joint au mot *factum* dans l'expression *Animo et facto* (en intention et en acte) et au mot *dominus* dans l'expression *Animo domini* (avec l'intention de se considérer comme propriétaire. Mignault, *Droit civil canadien*, t. 9 p. 551 ; C.p.c. art. 569 *in fine*. On le combine avec plusieurs verbes pour former les locutions suivantes :

Animus cancellandi :	Intention de canceller
contrabandae obligationis :	d'obliger en droit
donandi :	de donner
gerendi :	de gérer
furandi :	de voler
manendi :	de rester
novandi :	de nover
occidendi :	de tuer
possidendi :	de posséder
revertendi :	de retourner
tenendi :	de conserver

(Voir locution *Animo manendi*)

Animus manendi, sine animo revertendi

Animus manendi, sine animo revertendi. — L'intention de rester (à l'endroit où l'on est) sans l'intention de retourner (à l'endroit d'où l'on vient).

Cette locution rend plus explicite l'élément intentionnel exigé par l'article 80 du Code civil pour l'établissement d'un nouveau domicile.

Johnson, *Conflict of laws* (2nd ed. 1962) p. 68.

De façon assez surprenante, on discute de l'*animus revertendi* d'un animal sauvage qui s'est échappé après avoir été capturé : A. Nadeau, t. 8 du *Traité de droit civil du Québec* n. 480, p. 420.

A non domino

A non domino — Du non propriétaire.

« De celui qui n'est pas propriétaire ».

La vente de la chose d'autrui constitue un titre *a non domino*.

Comparer à *super non domino*.

A priori

A priori — A partir de ce qui est en avant.

Avant tout examen, avant toute recherche, expérience ou enquête.

Plus radical que *prima facie*, qui suppose au moins un examen superficiel, tel que la lecture d'un document.

A quo

128 « duquel »

1. Le « jugement *a quo* » est celui dont on a appelé (au sujet duquel il y a appel), c'est-à-dire le « jugement frappé d'appel » selon l'expression des articles 501 et 503 C.p.c.

2. Le « *dies a quo* ». Le point de départ de la computation d'un délai.

Voir cette locution.

Audi alteram partem

Audi alteram partem on dit aussi : Entends l'autre partie.

Audiatur et altera pars

(L'autre partie doit aussi être entendue).

Aucune partie ne peut être jugée si elle n'a pas été entendue au procès ou si elle n'y a pas été appelée. C'est une règle de justice élémentaire reconnue par l'article 5 du Code de procédure civile.

Le principe est formellement énoncé dans *Alliance des Professeurs Catholiques de Montréal* v. *Labour Relations Board* (1953) 2 R.C.S. 140, au pages 153 et s., 161, 166 et s. ;

Dame Topalinsky v. *Prévost* 1968 C.S. 286.

Cependant, le principe ne doit pas être appliqué inconsidérément, comme l'expliquent les arrêts suivants :

Commission des Rel. de Travail du Québec v. *Ingerson Rand Co. Ltd. et al.* 1968 R.C.S. 695 ;

The Queen v. *Randolph et al* 1966 R.C.S. 260 ;

Quebec Labor Board v. *J. Pascal Hardware Co. Itd.* 1965 B.R. 791.

Bona fide

Bona fide — De bonne foi.

e.g. *Quebec Trucks Inc* : *Mercure* v. *Thermo King*, 1968 C.S. 418, 425.

Les contrats doivent être conclus *bona fide*, c'est pourquoi le dol ou la fraude est source de vice du consentement et cause d'annulation (C.c. art. 993). Dans certains contrats, tels que l'assurance, la bonne foi et la franchise revêtent une importance particulière ; on dit alors que le contrat doit être conclu *uberrima fide* (bonne foi très grande, très abondante).

Bona non intelliguntur nisi deducto aere alieno

Bona non intelliguntur nisi aere alieno deducto — Les biens ne sont pas conçus (compris) à moins que l'argent appartenant à autrui n'en ait été soustrait.

Le donataire ou l'héritier n'a droit aux biens transmis qu'à charge de payer les dettes du donateur ou du testateur en proportion de la quote-part du patrimoine qu'il reçoit (C.c. art. 735 et s., art. 797).

Mignault, *Droit civil canadien*, t. 3, p. 269 et 577 ; t. 4, p. 381 et t. 6. p. 348.

Voir la maxime *Ubi emolumentum, ibi et onus esse debet.*

Bona vacantia

Bona vacantia — Biens vacants.

Art. 401 *C.c.*

« Tous les biens vacants et sans maître ... appartiennent au domaine public ».

En droit civil, on emploie plutôt l'expression *res nullius* (voir cette locution).

Boni judicis est ampliare jurisdictionem (ou justitiam)

Est boni judicis impliare jurisdictionem — C'est (le fait) d'un bon juge d'élargir sa juridiction (ou) *justitiam* (la justice)

1. *Jurisdictionem*

Afin d'en arriver à une solution juste, le juge interprète sa juridiction de façon extensive.

Ainsi, dans une action en annulation d'un mariage célébré au Québec, il acceptera volontiers une preuve tendant à établir que le mari a acquis un domicile au Québec.

Voir la locution *forum conveniens*.

130 La portée de cette maxime ne doit cependant pas être exagérée.

2. *Justitiam*

Quoique les exceptions doivent être interprétées restrictivement, il arrive que le juge les interprète libéralement pour y inclure, lorsque l'équité l'exige, des cas non expressément prévus.

Capias ad respondendum

Capias ad respondendum — Que tu prennes (le corps) pour répondre.

Le *capias ad respondendum* (article 894 et suivants de l'ancien Code de procédure civile) était un bref ordonnant *d'arrêter et assigner un débiteur* qui menaçait d'échapper à son créancier en quittant la province, en cachant ses biens, etc. . . .

Ce bref d'origine anglaise a été aboli par le nouveau Code de procédure civile.

Casus belli

Casus belli. — Cas de guerre.

Violation des droits d'un État qui le justifie de déclarer la guerre. Praidier-Fodéré, *Traité de droit international public*, t. 6, p. 649.

Casus foederis

Cas de l'alliance.

Le fait qui donne ouverture à l'application d'un traité d'alliance et qui autorise un pays à réclamer de son allié l'accomplissement des obligations stipulées.

Casus omissus

Cas omis.

Se dit d'un cas omis par inadvertance.

Ainsi, l'article 139 C.c. énumère les personnes habilitées à former opposition au mariage d'un enfant mineur ; on y mentionne le cousin et la cousine germaine, mais non le frère et la sœur. A l'article 141, il est dit que le frère et la sœur peuvent s'opposer au mariage d'une personne démente, au même titre que le cousin et la cousine ; on peut en conclure que l'omission du frère et de la sœur à l'article 139 est un *casus omissus*, dû à l'inadvertance du législateur.

Voir la locution *per incuriam*.

Causa causans

Causa causans. — La cause causante.

« La cause véritable » ou cause déterminante, génératrice du dommage, par opposition à la cause considérée comme simple condition (condition *sine qua non*, i.e. celle sans laquelle le dommage n'aurait pu se produire).

Voir aussi les expressions *causa causati* et *causa causae* employées pour désigner la source de l'obligation et la cause du contrat : G. Trudel, t. 7 du *Traité de dr. civ. du Québec*, p. 34.

Causa proxima

Causa proxima. — La cause immédiate (rapprochée).

Il arrive que le tribunal considère la proximité de la faute et du dommage pour décider si cette faute est la cause déterminante ou *causa causans* (voir cette locution).

A. Nadeau, t. 8 du *Traité de droit civil du Québec*, n. 654, p. 559.
In jure, non remota causa, sed proxima spectatur. En droit, la cause immédiate, non pas la cause éloignée est celle qui doit être envisagée (pour déterminer la responsabilité).

Caveat

Prends garde.

Avertissement adressé à une personne d'avoir à s'abstenir d'un acte illégal.

Quemner, *Dictionnaire juridique*.

En droit anglais, l'opposition au mariage est un *caveat*.

Caveat emptor

Emptor caveat. — Que l'acheteur prenne garde.

132 Règle de droit romain selon laquelle il appartient à l'acheteur d'examiner l'objet du contrat ; c'est pourquoi « le vendeur n'est pas tenu des vices apparents dont l'acheteur a pu lui-même connaître l'existence ».

Lorsque l'objet de la vente est un appareil dont la mécanique est normalement mieux connue du vendeur que de l'acheteur, on applique la règle *caveat emptor* avec plus d'indulgence ; on se rapproche même de la doctrine *caveat venditor* (que le vendeur prenne garde): M. Tancelin (1969) 10 C. de D. 397.

Voir la maxime *Vigilantibus non dormientibus . . .*

Cedendarum actionum (exceptio)

Exceptio actionum cedendarum. — Exception des actions devant être cédées.

Exception de subrogation.

Moyen de défense accordé à celui qui, étant tenu de payer la dette d'un débiteur principal, a droit d'exiger que le créancier le subroge aux droits et actions qu'il pouvait avoir contre ce débiteur.

L'expression latine est utilisée dans la rubrique précédant l'article 2070 du C.c.

Cette exception est aussi décrite au titre du cautionnement, à l'art. 1959 C.c.

Certat de damno vitando
Certat de lucro captando

Certat de damno vitando. — Il lutte au sujet d'une perte devant être évitée.

« Il plaide pour éviter une perte ».

Certat de lucro captando. — Il lutte au sujet d'un profit devant être conservé.

« Il plaide pour conserver un profit ».

Un plaideur qui cherche à éviter une perte mérite la protection de la loi beaucoup plus que le plaideur qui voudrait conserver l'avantage gratuit qu'on lui a conféré.

Ainsi, l'action paulienne est maintenue contre le donataire qui voudrait garder l'objet de la libéralité (C.c. art. 1034) ; la même action ne peut être exercée contre un tiers de bonne foi qui a contracté à titre onéreux avec le débiteur insolvable (C.c. art. 1038).

Comparer à la maxime *Jure obscura melius est favere repetioni* . . .

Certiorari

Etre mieux informé de.

Ordre d'une cour supérieure enjoignant à un tribunal inférieur de lui communiquer les pièces d'une affaire dont il a été saisi, afin d'évoquer la cause avant jugement ou de réviser le jugement déjà rendu par le tribunal inférieur. Les articles 846 à 850 du nouveau Code de procédure civile traitent de cette procédure sans employer l'expression « bref de certiorari » sous laquelle elle était désignée aux articles 1292 et suivants de l'ancien Code. Cependant, l'article 12 (par. d.) du nouveau Code de procédure et plusieurs lois (voir au mot *mandamus*) mentionnent encore le bref de *certiorari*.

Le nouveau Code de procédure civile a aboli les distinctions que l'on faisait autrefois entre le bref de prohibition (art. 1003 et s. de l'ancien Code) et le bref de *certiorari* (art. 1292 et s. de l'ancien Code) : *Tanguay* v. *Ville de Québec* et *Cour municipale de Québec* 1969 R.P. 54.

En droit pénal, voir les articles 680 et suivants du Code criminel.

Cessante causa, cessat effectus

Causa cessante, effectus cessat. — La cause cessant, l'effet cesse.

La disparition de la cause entraîne celle de l'effet.

On dit aussi *Sublata causa, tollitur effectus* (voir cette maxime). Voir la maxime *Cessante ratione legis, cessat ipsa lex.*

Cessante ratione legis, cessat ipsa lex

Ratione legis cessante, lex ipsa cessat. — La raison d'être de la loi cessant, la loi elle-même cesse.

La raison de la loi venant à manquer, la loi elle-même cesse d'avoir effet.

De façon plus générale, on dit aussi *Cessante causa, cessat effectus*: la suppression de la cause entraîne celle de l'effet. Mignault, *Droit civil canadien*, t. 1, p. 140, t. 9, p. 458.

Voir aussi *Sublata causa, tollitur effectus.*

L'étroite relation entre la loi et sa raison d'être est aussi soulignée dans la maxime *Eadem est ratio, eadem est lex* (même raison, même loi): I. Lagarde, *Droit pénal canadien*, p. 1696.

Coacta voluntas, sed voluntas

(ou *est tamen voluntas*)

Voluntas coacta, sed voluntas (ou *est tamen voluntas*) — Un consentement contraint (forcé), mais un consentement (est quand même un consentement).

Formule par laquelle le droit romain considérait que le consentement même donné par crainte restait un consentement. D'où la différence entre un consentement vicié et l'absence de consentement.

Commorientes

Commorientes. — Comourants.

Les personnes qui périssent dans un même événement, sans que l'on puisse établir laquelle est décédée la première, donnent lieu à la théorie des comourants en matière successorale (C.c. art. 603 à 605). Les auteurs anglais utilisent souvent le mot latin *commorientes*. Le mot est à l'index des Statuts revisés de l'Ontario (1960).

Condictio indebiti

Condictio indebiti. — Action en répétion de l'indu.

C'est l'action intentée en vue de recouvrer ce qui a été payé par erreur (C.c. art. 1047 à 1052).

La *condictio,* en droit romain, était une action moins formaliste que les autres, dans laquelle un demandeur sommait directement le défendeur de se présenter devant le magistrat, sans être obligé de passer par la formalité de l'*in jus vocatio.*

Condicere voulait dire « dénoncer en disant » et « convenir » (on convenait de se présenter devant le magistrat).

Condominium

Condominium. — Communauté de droits.

1. *En droit privé*

En français, on emploie plutôt l'expression « propriété par étages ».

Le condominium est un ensemble de droits de propriété exclusive dont diverses personnes sont titulaires et qui portent sur des appartements d'un même bâtiment réunis par des parties communes indispensables, elles-mêmes objet d'une copropriété indivise.

2. *En droit international public*

Le *condominium* est le pouvoir exercé en commun par deux ou plusieurs États sur un même territoire.

Consensus, non concubitus facit matrimonium

Consensus, non concubitus, facit matrimonium — Le consentement, non la cohabitation, fait le mariage.

L'article 116 C.c. fait voir que le consentement est l'élément essentiel dominant du mariage : « Il n'y a pas de mariage lorsqu'il n'y a pas de consentement ». Encore faut-il que ce consentement soit exprimé devant une personne autorisée à célébrer le mariage, car notre droit ne connaît pas le *common law mariage.*

Consilium fraudis

« Dessein de fraude ».

L'intention du débiteur de frauder son créancier est l'un des fondements essentiels de l'action paulienne (C.c. art. 1033). Cette action permet au créancier de faire annuler le contrat ou le paiement fait par son débiteur en fraude de ses droits (C.c. art. 1032).

Le cocontractant du débiteur échappe-t-il à l'action paulienne s'il n'est pas complice de la fraude du débiteur (*conscius fraudis*) ? C'est là un sujet controversé en matière de contrat à titre onéreux.

Consortium

Consortium — Communauté, association

Consortium vitae : communauté de vie (vie commune)
1969 R. du B. 229.

136 1. *En common law,* le *consortium* désigne l'ensemble des avantages matériels et surtout affectifs que chacun des époux retire de la vie conjugale (G.H.L. Fridman, *Consortium as an Interest in the Law of Torts,* 1954, 32 Can. Bar Rev. 1065).

Le mot est aussi utilisé par nos auteurs : (A. Nadeau, t. 8 du *Traité de dr. civ. du Québec,* n. 586, p. 505 ; O. Frenette, *Evaluation du préjudice en cas de blessures et en cas de décès,* n. 22, p. 13) et par nos tribunaux, soit pour accorder (*Gagné* v. *Bélanger,* 1948 C. S. 19), soit pour refuser (*Lister* v. *McAnulty,* 1944 S. C. R.317 ou 1944 R.L. 425) une indemnité pour perte de *consortium* (société) ou du *servitium* (services) que les époux se doivent mutuellement. Voir observations sous le mot *servitium*.

2. En économie politique, le *consortium* est un groupement d'entreprises en vue d'opérations communes ; le *consortium* forme souvent une société à responsabilité limitée, qui contracte avec l'État en vue de participer au fonctionnement de services publics.

Contra non valentem agere non (ou nulla) currit praescriptio

Praescriptio non currit contra non valentem agere. — La prescription ne court pas contre celui qui ne peut pas agir.

Cette règle est formulée à l'article 2232 du Code civil. Elle explique aussi d'autres dispositions comme celles de l'article 2236 C.c.

Contra proferentem

Contra proferentem — Contre celui qui a exprimé (qui a déclaré).

L'interprétation est plus rigoureuse contre l'auteur d'un texte. La phrase ambiguë est interprétée contre celui qui l'a formulée, par consé-

quent contre celui qui a rédigé le contrat. Cette règle d'interprétation est souvent appliquée contre l'assureur en faveur de l'assuré et permet d'écarter celle de l'article 1019 C.c., selon laquelle le contrat s'interprète en faveur du débiteur.

On dit aussi :

Verba chartarum fortius accipiuntur contra proferentem.

(Les termes d'un écrit sont interprétés plus rigoureusement contre celui qui les emploie).

Contra rigorem juris

Contre la rigueur du droit.

Se dit d'une exception qui tempère la rigueur d'une règle de droit.

Corpus

« Le corps »

1. Élément matériel, qui, dans diverses notions juridiques, est opposé à l'*animus* (voir ce mot) ou élément intellectuel. Ainsi le changement de domicile doit se faire *corpore et animo,* réunissant le fait et l'intention.
2. En droit anglais, le *corpus* désigne le capital d'une masse successorale ou des biens confiés en fiducie, par opposition aux revenus.

Corpus delicti

Corps du délit.

Le fait matériel qui constitue le délit et, par extension, l'objet qui constitue le délit et sert à le constater.

Creditur virgini parturienti

Creditur virgini parturienti. — On ajoute foi à la jeune fille qui accouche.

Dans l'ancien droit, on présumait exactes les déclarations de la fille-mère faites dans les douleurs de l'accouchement, du moins dans la mesure où il s'agissait de déterminer le père dans une action en recouvrement de frais de gésine.

Cujus est solum, ejus debet esse usque ad coelum (ou sidera) et usque ad inferos (ou inferna)

Cujus est solum ; debet esse ejus usque ad coelum (ou *sidera*) De qui est le sol. (Celui à qui appartient le sol) il doit être à lui jusqu'au ciel (ou jusqu'aux astres)
et usque ad inferos (ou *inferna*). — et jusqu'aux lieux inférieurs (ou aux enfers).

Celui à qui appartient le sol est propriétaire de l'espace aérien situé
138 au dessus et de toute la profondeur du sol. C'est ce qu'énonce avec plus de mesure l'article 414 du Code civil :

« La propriété du sol emporte la propriété du dessus et du dessous ».

Culpa in committendo
Culpa in omittendo

Culpa in committendo, — Faute en commettant (par un fait positif), *in omittendo.* — en ommettant (par omission ou fait négatif).

Une abstention peut évidemment entraîner la responsabilité civile contractuelle. Elle peut même constituer une faute délictuelle ou quasi-délictuelle ; c'est la négligence prévue à l'artice 1053 C.c.

Le mot *fait* employé par le législateur comprend ordinairement le fait positif et le fait négatif, e.g. art. 1959 C.c.

Voir aussi *culpa in contrahendo.*

Culpa in contrahendo

Culpa in contrahendo. — Faute en traitant. (en faisant affaire avec quelqu'un)

Ihering a proposé la théorie de la *culpa in contrahendo,* selon laquelle la partie qui fait annuler son contrat pour certains vices, tels que l'erreur ou l'impossibilité de l'objet, est responsable du préjudice causé au cocontractant par suite de l'annulation. Cette théorie repose sur l'idée que chaque partie garantit que rien de son côté n'invalidera le contrat. Ihering soutenait que retirer sans raison valable une pollicitation constituait aussi une *culpa in contrahendo.*

Culpa lata dolo aequiparatur

Culpa lata aequiparatur dolo. — La faute lourde équivaut à un dol (à une intention coupable).

En droit pénal, la *culpa lata* peut constituer une négligence criminelle (C.cr. art. 191). En droit civil, cette maxime n'exprime qu'une présomption :

Voir la locution « *levissima culpa* ».

Cur debetur ?

Cur debetur ? — Pourquoi il est dû ?

Expression interrogative souvent utilisée pour indiquer ou définir la cause d'une obligation, le pourquoi d'un engagement. G. Trudel, t. 7 du *Traité de droit civil du Québec,* pages 109, 113. La question *quid debetur* (qu'est-ce qui est dû) vise plutôt l'objet de l'obligation.

Curia advisari vult

Curia vult advisari — La Cour veut être avisée.

Formule indiquant que la Cour prend une affaire en délibéré. Le greffier inscrit ordinairement au dossier le sigle P.O.C.A.V. (Parties ouïes, *Curia advisari vult*).

(à suivre)

Earthquake Risks in Canada, by L. Whitham, W. G. Milne and W. E. Smith, Division of Seismology, Department of Mines, Energy and Resources, Ottawa. Dans « Canadian Underwriter » du 15 juin 1970.

Voilà un nouvel article sur le risque de tremblements de terre au Canada. Il est bien fait, avec un aspect à la fois technique et historique. Il rend rêveurs ceux qui se posent des questions. Quand ce sera-t-il notre tour, pense-t-on ? Dans la vallée du Saint-Laurent, il y a un sol très propice aux vagues telluriques. A tel point qu'on classe la région dans la zone 2. Il y a eu des chocs séismiques, mais loin des grands centres. Cela rassure les indigènes, mais effraye les assureurs qui craignent le cumul.

Faits d'actualité

par

J. D.

I — Les assureurs-vie et les actions ordinaires

Un grand journal financier reproche aux assureurs-vie de ne pas avoir orienté leurs placements vers les actions ordi-

naires, en laissant le champ libre aux Fonds Mutuels. Ceux-ci ont profité de la situation, mais ils ont été les premiers à souffrir de la faiblesse des cours depuis quelques années et de la baisse assez brutale il y a quelques semaines. « Vous aviez tout ce qu'il fallait pour profiter d'une extraordinaire expansion depuis plusieurs années et vous n'avez pas saisi l'occasion », a-t-on dit aux sociétés d'assurance-vie, ces mastodontes financiers qui détiennent une part très importante des économies de nos gens. Avant d'en venir à une pareille conclusion qui est partiellement vraie, on doit, croyons-nous, examiner certains faits que voici :

a) Il est exact que les sociétés d'assurance sur la vie n'ont pas bénéficié des placements que la loi les autorisait à faire sous la forme d'actions ordinaires ou privilégiées. Pendant longtemps, on leur a permis d'acheter ces titres jusqu'à concurrence de 15 pour cent de leur actif, avec un maximum de 30 pour cent de la capitalisation totale d'une même entreprise. Plus récemment, on a augmenté le pourcentage à 25.[1]

À cela s'ajoute la *basket clause*, qui permet de comprendre dans l'actif de la compagnie tout placement non agréé par la loi, jusqu'à concurrence de sept pour cent en tout [2].

Il y avait dans cette double voie une orientation possible, permettant à l'assureur de prendre une part substantielle à l'expansion des entreprises.

---

[1] La modification de la loi fédérale remonte à 1964-65.

[2] Depuis 1964-65 tout au moins. Auparavant, le taux n'était que de 3 pour cent.

b) Les assureurs-vie ont peu profité de l'occasion qui leur était offerte, comme on le constatera par les chiffres suivants qui ont trait à la part des actions dans les placements des sociétés relevant du contrôle fédéral :

	% de l'actif total des sociétés canadiennes
Au 31 décembre 1963	5.45
Au 31 décembre 1964	5.79
Au 31 décembre 1965	5.94
Au 31 décembre 1967	6.41
Au 31 décembre 1968	7.16 [1]

c) Il faut se demander pourquoi. L'explication est double, nous semble-t-il :

i) l'assureur doit communiquer la valeur de son portefeuille au contrôle des Assurances au 31 décembre de chaque année. Pour faciliter les choses et pour fournir les bases d'une évaluation uniforme, le surintendant des Assurances établit la valeur des obligations à la fin de novembre. C'est cette liste et la valeur au marché des actions ordinaires le 31 décembre qui sont la base du rapport fait par l'assureur au contrôle des Assurances. Si la cote de la Bourse tombe brusquement à la fin de l'année, la société d'assurance sur la vie est forcée d'en tenir compte et de diminuer le chiffre officiel d'autant : chose qui l'expose à voir ses réserves sensiblement diminuer, au point de mettre la vie officielle de l'entreprise en danger, à moins que le surintendant n'intervienne comme il l'a fait après la chute des cours en 1929. Il y répugne parce qu'il est lié par la loi et qu'il ne veut intervenir qu'au moment d'une crise véritable.

ii) L'exemple de quelques sociétés, avant 1932, est resté dans les esprits comme une sorte d'épouvantail. Certaines avaient une très forte part de leur actif en actions ordinaires, une en particulier, qui en avait pour plus de 60 pour cent. En

[1] Par contre, les sociétés canadiennes d'assurances autres que vie avaient, en 1967, 20.85% et, en 1968, 22.6% de leur actif en actions ordinaires et privilégiées. Rapport du surintendant des Assurances fédéral, pour 1968.

1932, on leur a permis de subsister à la condition qu'elles diminuent graduellement leur portefeuille-actions aux 15 pour cent prévus par la loi. Par ailleurs, que valaient à cette époque les prêts hypothécaires ? Pas grand-chose si l'on considère leur valeur de liquidation. Mais leur grand avantage par rapport aux actions, c'est qu'ils n'étaient pas cotés en bourse.

C'est la liquidité et la stabilité des placements que les
142 assureurs-vie ont toujours eu en vue. C'est cela qu'il faut se rappeler avant de juger de façon aussi tranchée que le fait l'éditorialiste du journal financier dont nous avons parlé précédemment.

Qu'on veuille maintenant utiliser pleinement les prérogatives accordées par la loi, qu'on songe à fonder des Fonds Mutuels, qu'on soit prêt à autoriser ses agents à vendre les titres de ces fonds, en même temps que de l'assurance-vie [1], c'est la tendance actuelle. Et nous pensons qu'elle va aller en s'accentuant. Pour comprendre qu'on ne l'ait pas fait plus tôt, il faut se rappeler les exigences du contrôle gouvernemental des assurances auxquelles les Fonds Mutuels ne sont pas assujettis. Dans leur cas, si la valeur de l'unité ou de l'action diminue, l'actionnaire ne peut qu'accepter le fait en attendant que la cote remonte. Comme il n'y a pas d'exigence minimale imposée par l'État [2], la direction n'a pas constamment devant elle la menace de fermer ses portes si les conditions d'existence ne sont pas remplies. L'assureur-vie, lui, ne peut raisonner de la même manière. Il doit à l'avance penser à l'échéance du 31 décembre. Or il est certain que l'action ordinaire apporte

[1] Certains, comme aux Etats-Unis, ont pensé à permettre qu'on aille jusqu'à autoriser la vente de toutes les assurances. Le contrôle des assurances de l'Ontario et du Québec s'y oppose. Il a raison car on exige du courtier et de l'agent d'assurances des connaissances précises et des examens qui confirment leur compétence. Dans Québec, par exemple, n'est pas courtier qui veut. Avant de l'être, il faut s'astreindre à des épreuves qui amènent l'intermédiaire à un degré de formation que l'assurance sur la vie n'exige pas obligatoirement.

[2] Il y en aura bientôt, cependant.

un élément de très grand succès en périodes fastes et d'instabilité dans les moments où les cours fléchissent ou s'écroulent.

Nous ne cherchons pas ici à justifier une politique ou des attitudes, mais simplement à les exposer.

Fait également à noter et qui s'explique sous l'aspect de la liquidité, les assureurs-vie n'ont pas au Canada les mêmes attitudes qu'en Europe envers le placement foncier. Au Canada, ils furent longtemps limités aux seuls immeubles dont ils avaient besoin (partiellement ou entièrement) pour loger leurs services administratifs. On ne leur permettait pas d'acheter des propriétés foncières, en tenant compte uniquement de l'aspect spéculatif. Depuis quelques années, on a élargi ce secteur [1]. À cause de la politique antérieure, on a empêché l'assureur, jusqu'ici, de bénéficier de la hausse de valeur partout au Canada, tandis que la politique foncière des assureurs européens a permis de traverser les périodes d'inflation en compensant les énormes pertes subies avec les placements à revenu fixe par les gains réalisés avec les immeubles dont la valeur a suivi, en sens inverse, la dépréciation de la monnaie. Chose à signaler, là également, à de rares exceptions près, les assureurs-vie n'ont pas au Canada tiré de la loi tout l'avantage qu'ils auraient pu. Par ailleurs, la loi elle-même n'a pas permis tout ce qu'on aurait pu faire avec les capitaux dont on disposait et avec l'extraordinaire essor de la plupart des villes.

Avant de juger, il faut tenir compte de ces faits, croyons-nous.

II — Une franchise de $50,000 pour le risque de vandalisme

Les assureurs viennent de décider qu'à l'avenir, dans le cas des maisons d'enseignement supérieur, il y aura une fran-

[1] Ainsi depuis 1965, on a permis aux assureurs-vie d'avoir des placements fonciers jusqu'à concurrence de dix pour cent de leur actif, avec un maximum de deux pour cent par propriété.

chise de $50,000[1], pour les dommages dus à l'émeute, au vandalisme, au sabotage et à l'explosion de bombes, suivis d'un incendie ou non. Depuis quelques années, le risque est plus grand à la suite des vagues de terrorisme qui se sont succédé et des mouvements contestataires des étudiants dans les écoles et les universités. C'est ainsi qu'à Sir George Williams University des dommages de l'ordre de plus de $2 millions et demi ont été faits par les étudiants qui protestaient contre l'attitude de certain professeur et de l'administration.

Plus récemment, une bombe a causé des dégâts assez coûteux à l'Université McGill. Ailleurs, dans les CEGEP et les immeubles universitaires, d'autres dégâts ont été faits, qui vont de quelques milliers de dollars à un chiffre substantiel. Que le risque existe, il n'y a pas à le nier. Que les assureurs aient dû verser des sommes considérables depuis quelques années en regard de primes assez faibles, cela est indéniable. Nous nous demandons, cependant, si une mesure aussi radicale est justifiable, si elle correspond vraiment à la notion d'assurance et si elle est sage. En toute sincérité, nous ne le croyons pas. L'assurance a été imaginée pour protéger l'assuré contre un dommage et non, essentiellement, pour permettre à un assureur de faire un profit ou pour lui éviter un déficit. Que l'assureur doive au moins mettre les deux bouts ensemble à la fin de l'année et que, pour cela, il doive demander des tarifs assez élevés, tout le monde est d'accord à commencer par les

[1] Les assureurs américains ont réagi de la même manière devant un problème semblable chez nos voisins, mais en allant plus loin. C'est ce que rappelle un très intéressant article paru dans *The National Underwriter* du 5 juin 1970. Ainsi à l'Université de Californie, on impose une franchise d'un million. A Stanford University, elle passe de $250,000 à $500,000. Le Président de la University Insurance Managers Association, Robert Breth, termine une déclaration sur le sujet que résume ainsi l'auteur de l'article de *National Underwriter* auquel nous nous référons: « While he cited only examples of fire coverage, Mr. Breth maintained that liability protection presents similar serious problems all over the U.S. with respect to educational institutions ». De son côté, le Commissaire de l'Etat de Georgie a annoncé un *Fair Plan*, qui prévoit une collaboration des assureurs et de l'Etat pour régler le problème du marché. C'est peut-être là que se trouverait la solution au Canada si le problème prenait de plus en plus d'importance.

pouvoirs publics. Nous ne pensons pas, cependant, qu'il puisse prendre des attitudes qui détruisent en partie la fin de l'opération. Dans le cas présent, on augmente aussi le tarif pour une partie de la garantie, ce qui est raisonnable pourvu qu'on n'exagère pas l'augmentation. Si l'on juge que la hausse est insuffisante, qu'on la majore, mais qu'on n'impose pas à l'assuré de prendre une part substantielle d'un risque dont il ne peut prévoir l'importance et qu'il ne peut ni éviter, ni minimiser à l'avance. S'il était en faute, on comprendrait que l'assureur veuille lui faire porter une partie de la charge. Mais l'assuré n'est pour rien dans une situation de fait qui correspond à un état des esprits, dans un certain milieu.

Encore une fois, qu'on augmente les tarifs suffisamment, qu'on impose une faible franchise pour éviter les petits sinistres — source de frais accumulés et répétés — nous le voulons bien, mais pas une franchise aussi forte que $50,000. À notre avis, la mesure n'est pas équitable; elle est trop radicale. À cause de cela, elle expose les assureurs à une réaction des pouvoirs publics qui paieront les frais parce qu'ils sont directement ou indirectement les propriétaires des établissements visés. Ce sont eux qui, en définitive, permettent aux assureurs de remplir leur fonction. Pourquoi s'exposer à un choc en retour auquel la politique des autres provinces a habitué les assureurs ? Qu'on se rappelle l'Ontario où un ministre a dû taper sur la table à la veille des élections pour qu'on consente à trouver dans la *Facility* la solution au problème du marché pour tous les risques automobiles. Si on estime que la charge est trop lourde individuellement, ne pourrait-on appliquer la même règle au vandalisme, sans attendre qu'une menace venue d'en haut fasse trouver une solution soudainement ?

Un autre point qu'il faut soulever, c'est l'injustice d'une franchise de $50,000 appliquée à tous sans tenir compte de l'assurance en jeu. Quelle équité y a-t-il à demander la même

déduction pour trois immeubles d'une valeur différente : l'un de $100,000, l'autre de $500,000 et l'autre de $10 millions ? Dans le premier cas, la franchise représente 50 pour cent de la valeur; elle est de 10 pour cent dans le second et de ½ de 1 pour cent dans le troisième.

Nous craignons qu'on soit allé un peu vite dans la décision qu'on a prise. Peut-être pourrait-on la reconsidérer en réfléchissant aux divers points que nous soulevons précédemment.

Une dernière question se pose, si l'on vise l'explosion des bombes avec la franchise de $50,000, comment va-t-on procéder pour éviter que la clause « explosion » du contrat supplémentaire ne comprenne le risque ? On attribue l'explosion de la bombe au sabotage. D'un autre côté, en garantissant l'explosion, le contrat supplémentaire K ne comprend-il pas l'explosion des bombes sans franchise aucune, indépendamment du vandalisme garanti spécifiquement par un autre avenant ?

Enfin, dernier point, ne pense-t-on pas que l'assureur va être tenté d'invoquer le vandalisme, en cas d'incendie, pour appliquer la franchise le plus souvent possible ? Ce qui ne facilitera pas les relations avec l'assuré.[1]

III — Madame ne veut pas d'enfant

C'était le titre d'un livre paru entre les deux guerres en France. Il correspondait à la réalité. Petit à petit, la France était devenue un pays de vieilles gens à population stagnante, sinon décroissante, devant la menace d'une Allemagne en pleine expansion et d'une Italie dont les sujets débordaient dans les pays environnants et dont le surplus de population émigrait en Amérique.

[1] Enfin dernier point, ne faudrait-il pas tenir compte de l'importance relativement faible du vandalisme en comparaison de tous les sinistres garantis par la police incendie ?

MUNICH REINSURANCE COMPANY

THE VICTORY INSURANCE COMPANY LIMITED

Réassurance sur la vie

MUNICH-LONDON MANAGEMENT CORPORATION LTD.

55 RUE YONGE, TORONTO, CANADA - TÉLÉPHONE 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

Le groupe La Laurentienne
au service de l'homme

La Laurentienne compagnie mutuelle d'assurance
La Paix compagnie d'assurances générales du Canada
La Protection Universelle compagnie d'assurances

STONE & COX

TABLES D'ASSURANCES SUR LA VIE

□

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

□

COMPILÉ DE SOURCES OFFICIELLES

PRIX : $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 Royal Exchange"

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 126

R. BLANCHETTE
Gérant

H. BRAMUCCI
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 - - MONTRÉAL, P.Q.

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

Aujourd'hui, ce n'est plus à la France que le titre s'applique, mais au Canada français. En France, après la guerre de 1939, la politique du gouvernement et une mentalité nouvelle aidant, la situation s'est renversée; le pays est redevenu jeune avec une natalité vivante, triomphante. Pourquoi ? Tout simplement parce que la jeune génération pense autrement et parce que l'État a décidé de venir en aide à la famille.

Au Canada français, la situation menace d'être tragique. Ainsi, en 1969, dans le Québec, le nombre des naissances était de 96,779 alors qu'il avait été de 130,845 en 1964. En cinq ans, le taux par mille était tombé de 23.4 à 16.2. S'il ne remonte pas, il s'établira au plus bas niveau du Canada.

Que s'est-il passé ? Eh bien, c'est très simple : Madame ne veut pas d'enfant, comme l'écrivait Clément Vautel pour la France d'après 1920. Au Canada français, l'affranchissement des mœurs, la réaction contre les idées de la génération précédente, la pilule, l'enseignement constant de la radio, de la télévision, le désir de jouir davantage de la vie et, il faut le dire, une politique familiale à courte vue en sont la cause. Il est urgent qu'on rende la fonction de parents plus facile, moins lourde, plus agréable. On a fait un énorme effort pour soigner la mère, pour préparer et exécuter l'accouchement. On accorde des allocations familiales, mais on ne les a pas augmentées à Ottawa depuis qu'on les a créées. On pourrait aussi accorder une prime de natalité, qui viendrait en aide aux jeunes couples. Dans l'ensemble, il faudrait que l'aide soit suffisante et qu'elle ne soit pas décroissante avec le nombre d'enfants. Il faudrait aussi, qu'au point de vue impôt, on fasse une substantielle différence entre le célibataire et le père de famille. Il faudrait, enfin, que ce dernier se sente davantage appuyé, dans tous les domaines. Le père de famille nombreuse, en France, jouit pour les transports, par exemple, d'une réduction de 50 pour cent. Ce qui a donné des résultats ailleurs,

en donnerait chez nous, pourvu que tout ne soit pas imaginé sous un angle restrictif par des célibataires. On a raison de demander que la politique familiale soit conçue dans chaque province pour les besoins de chacune d'elles. À ce point de vue, le gouvernement fédéral ne peut qu'adopter des mesures moyennes ne tenant compte que d'une situation générale.

Il faut se rendre compte que notre population, prête à avoir des enfants pendant des générations, n'en veut plus guère. Pour lui permettre de revenir à des sentiments différents, qui ont une extrême importance au point de vue national, il faudrait faire un énorme et intelligent effort financier et social. Il ne suffit pas d'augmenter le revenu des jeunes, il faut les loger et essayer de rendre agréable une vie familiale devenue difficile, complexe, tendue.[1]

On a fait beaucoup pour instruire les jeunes et les garder à l'école. On a une génération mieux préparée à travailler aux niveaux élevés et non à celui de la main-d'œuvre non spécialisée. Si cela était extrêmement important hier, aujourd'hui, il est non moins nécessaire de rendre à la natalité son caractère essentiel. L'Église ne peut plus grand-chose pour le moment. Momentanément, elle a perdu son influence auprès de la jeune génération. Si elle a beaucoup évolué elle-même, elle ne peut plus convaincre les jeunes parents qu'ils doivent procréer pour se conformer à la doctrine de l'Église. Eux se trouvent devant une vie difficile, dure parfois, inquiétante aussi qui les fait éviter ce qu'autrefois on considérait comme une bénédiction du Ciel. Encore une fois, pour les faire revenir à d'autres sentiments, il faudrait leur faciliter les choses en les aidant de toutes les manières possibles.

[1] Il ne faudrait pas oublier les garderies et les écoles maternelles qui permettait à la femme de se livrer à un travail extérieur, devenu de plus en plus répandu.

Pages de journal

par

GÉRARD PARIZEAU

IV

27 décembre 1969

Ce matin, surlendemain de Noël, il fait un temps affreux. À Montréal, il tombera trente pouces de neige. À Sainte-Adèle, elle serait assez abondante pour m'empêcher de sortir la voiture si le pelleteur n'était pas venu tout à l'heure enlever le plus gros. Je l'ai vu marcher dans le vent, tête baissée. Une fois de plus, j'ai pu vérifier qu'on ne chante pas dans la tempête, comme le faisait il y a quelques années, cet acteur français qui tenait le rôle de François Paradis, dans *Maria Chapdeleine*, tourné aux environs de Paris. Il chantait d'ailleurs très bien, toute bouche ouverte. Il n'y avait pas que cette anomalie dans le film. Madeleine Renaud y tenait le rôle de Maria. Jeune, fraîche, gracieuse, vêtue d'une robe diaphane du meilleur faiseur, elle cueillait des bleuets qu'elle tenait sur son bras gauche. Pour elle, le bleuet, ce n'était pas la myrtille venue d'un arbrisseau aux branches difformes, mais une plante gracieuse aux fleurs bleues. Autre chose qui nous faisait sourire, un des acteurs s'obstinait à monter dans le canoë par la pince et pagayait de l'arrière. Tous ceux qui se servent du canot canadien savent que ce n'est pas ainsi qu'on procède si l'on veut tirer le maximum de cet esquif, gracieux et agréable à mener lorsqu'on le conduit comme les gens d'ici, formés par une longue tradition.

L'autre soir, à la télévision, Robert Lafond nous a dit ce qu'avaient été ses premières années d'éditeur, pendant la guerre de 1939, à Marseilles. Il a rappelé avec mélancolie cette époque où tout s'écroulait autour de lui, tout ce qui avait fait la fierté, la folle confiance en eux des Français. C'était à la fois prenant et pénible pour ceux qui aiment la France et sa civilisation.

M. Lafond nous a dit aussi comment de petit éditeur monté à Paris, il est devenu le chef de sa maison où une équipe de quatre-vingts lecteurs fait un premier examen des milliers de manuscrits qui lui sont soumis, le choix définitif restant au comité de lecture et au chef de la maison. Il a dit très gentiment: nous faisons des erreurs, mais aussi notre choix est souvent bon. Ainsi, avec *Papillon* et les *Mémoires d'Edith Piaf*, nous avons mis dans le mille.

J'aime ces entrevues de Fernand Séguin au *Sel de la Semaine*. Il a déjà interviewé Jean Rostand, Ann Sewyn, Michel Simon, Pierre Fresnay, Louis Armand et cet être exaspérant, mais ce si beau cerveau qu'est Montherlant. François Mauriac, aussi, à la voix usée et qui, à plus de 80 ans, a écrit l'extraordinaire succès de librairie qu'a été *Un adolescent d'autrefois*. Le *Sel de la Semaine*, c'est, je pense, ce que Radio-Canada donne de mieux. Est-ce pour niveler au plus bas ou pour faire des économies, mais dans l'ensemble, la Radio de l'État n'est plus ce qu'elle était. La qualité a baissé au point d'être médiocre tant à la radio qu'à la télévision. Que de navets, on passe en films ou en émissions directes. Il semble que, pour être accueilli dans beaucoup de ces programmes, il faille n'avoir qu'un filet de voix, un ton grossier, un esprit médiocre ou un accent graveleux. Il y a heureusement des exceptions à la règle qui en sont presque la confirmation, comme aimaient à dire nos bons maîtres à une époque où ils formaient l'élite à Montréal, avec les Messieurs de Saint-Sulpice et quelques autres communautés enseignantes.

Le gouvernement provincial a changé un peu sa politique en matière d'instruction. Il a décidé de conserver quelques collèges libres, en leur donnant une subvention correspondant à quatre-vingts pour cent de ce que coûte un élève des C. E. G. E. P. — ces nouveaux établissements de l'enseignement public. La loi a soulevé un tollé parmi ceux qui avaient voulu l'instruction obligatoire et gratuite: chose excellente en soi, mais qui aurait entraîné la fermeture de tous les collèges dits classiques, sans tenir compte que, s'ils ont leurs défauts, ils ont aussi leur tradition séculaire et leurs cadres. Personnellement, je ne vois aucun inconvénient à ce qu'on les conserve — bien au contraire — pourvu qu'on les force à donner une qualité d'enseignement correspondant au moins au niveau des C. E. G. E. PCe qui est assez troublant dans toute cette affaire, c'est que la plupart de ceux qui sont les plus violents contre les ex-collèges classiques sont les premiers à leur confier leurs enfants. Il semble que s'ils préconisent l'école publique pour les autres, ils ne la jugent pas suffisante pour les leurs. Ce qui ne veut pas dire que le collège classique doive être laissé libre de faire ce qui convient à la communauté qui le dirige. À la faveur de subventions mal contrôlées, il ne faudrait pas en venir à un régime de privilèges et de grande pagaille.

Je suis allé hier soir chercher de l'essence chez un des pompistes dont l'établissement borde le rond-point des Laurentides. Le patron est francophone, mais l'employé ne parle que l'anglais. Le patron l'emploie sans doute en se disant que ses clients parlent tous l'anglais. On a là, je pense, un aspect d'un problème grave au Canada français: celui qui ne parle que français trouvant relativement peu d'endroits pour se placer, tandis qu'à l'autre, toutes les portes sont ouvertes. Ce qui est vrai à ce niveau — l'un des plus bas, il est vrai — l'est à presque tous les autres. On ne penserait jamais dans l'Ontario à employer un francophone non bilingue pour répondre à la clientèle anglophone.

C'est ce problème qu'étudie le dernier volume de la Commission d'enquête sur le biculturalisme et le bilinguisme — la Commission B.B. comme on l'appelle familièrement. J'ai été étonné de voir comme elle a courageusement abordé la question, tout à fait dans l'esprit qu'avait voulu son fondateur, André Laurendeau, ce grand bonhomme mort prématurément. J'ai été non moins étonné de l'attitude prise par son président, Jean-Louis Gagnon. « Certaines gens préféreraient qu'il n'y ait qu'une seule langue au Canada, moi aussi, a-t-il dit, comme j'aimerais mieux que le climat du Canada fût aussi tempéré que celui des États du Sud, chez nos voisins. Malheureusement, il nous faut accepter ce qui est. Il faut que nous en tirions le maximum si nous voulons que notre pays subsiste ». Une des conditions, c'est que la minorité ne se sente pas en pays étranger, qu'elle soit chez elle n'importe où au Canada, qu'elle soit traitée comme les autres, qu'elle puisse « vivre dans sa langue » et qu'elle ne soit pas limitée dans son avenir à moins de renoncer à ce qu'elle est, à ce qu'elle sait. Il faut qu'elle puisse parler sa langue et être comprise et acceptée. Elle doit pouvoir former ses enfants comme elle l'a été. Il faut aussi que ceux-ci ne se heurtent pas à des murs, à des barrières, à moins qu'ils acceptent de changer entièrement. Tout cela est logique, raisonnable, mais difficile à rendre dans les faits. C'est ce que veut la jeunesse et que souhaitent bien des gens d'âge mûr. Verront-ils la réalisation de leur vœu assez tôt pour ne pas vouloir rejeter le régime centenaire, que le plus grand nombre dans la jeune génération veut écarter, semble-t-il? C'est ce qu'il faut souhaiter si l'on veut garder intact un immense pays qui se disloquera si on est incapable de payer le prix. Or, le prix c'est dans l'ensemble, ce que demande la Commission B.B. Le premier ministre Trudeau n'a pas voulu se prononcer immédiatement sur les réformes suggérées. On le comprend, parce qu'il jouerait son avenir politique et celui de son parti en exprimant trop tôt une opinion hâtive.

Un texte intéressant est déposé devant le pays. C'est de l'usage qu'on en fera que dépendra en partie l'avenir.

Il est pénible de constater, presque chaque jour, comme les anglophones ne comprennent pas le problème. « Comment se fait-il que parlant si bien l'anglais, vous soyez contre nous, disait une aimable femme à un séparatiste ? » « Allez-vous nous laisser nos maisons, lui en demandait une autre ? » Enfin, une dernière vivant à l'extrême ouest du pays disait au téléphone: « qu'est-ce que nous vous avons fait pour que vous nous détestiez ainsi ? » Ils ne comprennent pas ce que la Commission B.B.

présente dans un esprit modéré, mais précis. C'est à le saisir et à évoluer que l'on doit s'employer de l'autre côté de la barrière. Ce n'est pas facile, il faut le reconnaître; mais il faut mettre à la solution la bonne volonté nécessaire, même si beaucoup de gens croient qu'il est trop tard. Quinze jeunes députés libéraux vont faire parmi les C. E. G. E.P. un effort de conviction et de propagande d'ici quelques mois. Il faudra voir de quelle manière on les recevra.

❧

Le Bruit des choses réveillées. C'est ainsi que Georges-Émile Lapalme a intitulé le premier volume de ses mémoires. Il a tiré son tire d'un quatrain de Verlaine qui se lit ainsi:

« Le bruit des choses réveillées
se marie aux brouillards légers
que les herbes et les feuillées
ont subitement dégagées. »

Que de choses charmantes, il y a dans ces textes très simples que l'auteur consacre à ses souvenirs de jeunesse à Joliette et à ses années de collège. Enfin, on se trouve devant un homme qui a gardé un souvenir agréable de ses jeunes années. Comme on est loin de ces auteurs qui se souviennent ou qui imaginent uniquement des détails atroces: viols, engueulades ou soûleries familiales et qui ne se trouvent en pleine forme que dans une atmosphère déplaisante. Un critique disait à l'un d'eux: « enfin, Mademoiselle vous semblez découvrir que la vie familiale peut être faite d'autres choses que de ces horreurs que vous nous avez présentées jusqu'ici. »

Ma jeunesse a été heureuse comme celle de Georges Lapalme, même si mon père était sévère, même si certains jours, je me sentais bien seul à écouter le vent du haut de mon perchoir, dans un pin accueillant de l'île à Vaudreuil. Comme M. Lapalme, j'ai vécu dans

l'atmosphère que la bourgeoisie sait créer quand elle pense à autre chose qu'à l'argent. Mon père lisait beaucoup. Il nous apportait des livres et des disques de Montréal. Il nous apprenait à aimer la vie par ce qu'elle a de plus attrayant, même s'il riait peu. Quel plaisir de trouver chez d'autres les mêmes joies familiales, même si le décor, les hommes, le milieu sont différents: lui à Joliette, petite ville et moi à Montréal l'hiver et à Dorion l'été, dans un îlot où tout devait être transporté par bateau, du pain et du lait au gravier pour le ciment, à la peinture pour les bâtiments éprouvés par l'hiver et le vent, au fumier qui, pendant une saison, permettait à ma mère de faire pousser des fleurs ou des légumes rachitiques, avec cette patience qu'elle avait devant la pauvreté du sol et la dureté des éléments. Elle l'avait acquise pendant les années passées à l'Acadie et à Saint-Jean: petite ville bien près de la ferme et où, comme à Joliette, il y avait une place du marché. centre rural de toute la région.

Je n'ai pas encore atteint l'époque des luttes politiques. M. Lapalme l'abordera-t-il dans le même esprit de simplicité et de franchise que pour ses souvenirs de jeunesse? Je le souhaite, car la première partie de son texte présente un intérêt certain.

En marchant tout à l'heure dans la tempête, je songeais à tout le mal que nous nous sommes donnés pour construire la petite maison de Sainte-Adèle. Les plans sont de mon frère Marcel. Mon père lui avait demandé une maison paysanne. Marcel n'était pas très enthousiaste, car ce qu'il cherchait dans l'architecture, ce n'était pas un lien avec le passé, mais des formules adaptées à des besoins nouveaux. Pour concilier ses préférences avec le désir de papa, il a ouvert les murs sur le paysage avec de grandes fenêtres, dénommées *picture windows* par les Américains. Il a aussi logé la salle de bain dans le bas-côté. Dans une armoire extérieure, se trouve le réservoir d'huile. La maison est gracieuse et elle est orientée de telle manière que les voisins ne nous gênent pas. À l'arrière, nous avons planté une haie d'épinette que mon père avait groupées en quinconce. Nous leur avons permis de pousser en leur donnant de l'air et de la lumière. L'épinette, que l'on connaît en Europe sous le nom d'épicéa, je crois, est l'arbre qui convient le mieux à ces sols de montagne, sablonneux et secs. Malheureusement, un d'eux est atteint d'un mal qui ne pardonne pas. Il se dessèche de saison en saison, sans qu'on sache trop quoi lui faire.

La construction de la maison avait mal commencé. En 1948, il n'y avait pas de clous, guère de bois et peu de matériel de plomberie. Je me chargeai des clous, dont je me procurai un barillet chez Lewis Bros., dont mon ami G. R. était administrateur. On me le remit à l'arrière de l'établissement, à la condition que je n'en parlerais à personne. J'avais un peu l'impression d'être un conspirateur, se procurant en fraude des bâtons de dynamite ou transportant une machine infernale. Avec l'aide de tout le monde, la maison se termina bientôt et ma sœur Germaine, s'y installa avec mon père. Elle était ravie. Enfin, elle avait quelque chose à elle, payée avec l'argent qui lui venait de son frère.

Quel souvenir que le règlement de la succssion de Marcel ! Il était mort subitement le jour de l'Armistice avec les Japonais, en 1945. Je me rappelle quel coup terrible ce fut pour moi, tant nous étions unis et tant la nouvelle me fut annoncée brutalement. Quant le moment vint de discuter le règlement des comptes avec la clientèle, je n'avais que quelques notes. Les clients furent très chics. Ils auraint pu refuser de payer les honoraires que je leur demandais tant j'allais au hasard. C'est grâce à eux et à leur gentillesse que la maison fut construite.

Il y avait l'île de Vaudreuil qu'il fallait liquider. Mon père, toujours expéditif, voulait qu'on la bazardât pour les taxes. Je parvins à la vendre à des gens de Beaurepaire ou de Beaconsfield, qui venaient pêcher de ce côté et qui songeaient à s'y construire un abri. Plus tard, je reconnus dans le comptable de notre cabinet nouveau, l'acheteur de l'île. Il entra dans mon bureau un jour pour me dire : « *Mr. Parizeau wouldn't you buy the island back ?* » Je déclinai l'offre, car je n'aurais su que faire de cette île où se passèrent tant de nos vacances, mais qui, laissée à l'abandon, était revenue à l'état sauvage. J'ai raconté ailleurs ce que furent ces années d'adolescence dont le souvenir m'est resté si cher, malgré les ans.

Mots d'enfant. On reçoit toute la famille au moment de Noël. Les enfants ont de 6 à 15 ans. Ils sont groupés autour de trois petites tables. Très attentionnée, l'une des mères dit à sa fille : « Il faut faire parler les garçons. Débrouille-toi. » À son tour, la fille qui a onze ans, réunit les deux autres âgées de six et de dix ans. Il faut faire parler les garçons, affirme-t-elle. Mais sur quoi ? De tout, la guerre par exemple. » Et c'est ainsi que D. (qui a six ans) suggéra à ses cousins de parler de la guerre au Vietnam.

Le Père Noël va venir, dit X à sa fille (6 ans). « Père Noël, mon œil, », répond celle-ci... Ce n'est pas très poli, mais c'est précis. « Il ne faut pas parler ainsi, dit le père, pensant impressionner sa fille : ta mère y croit ». Ah ! oui, dit l'autre, avec un air de commisération qui serait comique, s'il n'était un peu dédaigneux.

R. a 4 ans. Il cherche un chocolat dans une boîte qu'on lui présente. Je lui dis : « Prends-en un au hasard. » Il me répond : « J'aimerais mieux en avoir un aux cerises. »

Pourquoi ne pense-t-on pas à noter les mots d'enfants. On rit et puis on les oublie. Et cependant beaucoup d'entre eux sont charmants par leur spontanéité et leur à-propos.

28 décembre

C'était hier l'anniversaire de mon père. Je m'en suis souvenu tout à coup, pendant que dehors soufflait encore la tempête. Né en 1867, l'année de la Confédération, mon père est mort en 1961 à l'âge de 94 ans. À ceux qui le félicitaient d'avoir vécu aussi longtemps, il répondait : « Ce n'est pas gai, je vous assure. Tous ceux que j'ai bien connus sont morts. Je reste seul et je ne peux qu'assister à ma lente décrépitude. » Il a tenu le coup longtemps. Je me rappelle qu'un jour, je vins le voir pour lui soumettre un article que je venais d'écrire sur un de mes vieux maîtres, auquel je gardais un souvenir ému. Je ne voulais être ni injuste, ni trop élogieux. À mon avis, il faut toujours présenter un homme comme on l'a vu, avec ses qualités et ses défauts. Celui que je décrivais avait des qualités splendides. Je le disais, mais je ne pouvais passer sous silence qu'à certains points de vue, il nous avait déçus. Mon père l'avait connu et c'est pourquoi je lui soumettais mon texte. Il m'écouta et m'interrompit à deux ou trois reprises pour me suggérer avec raison de remplacer un mot par un autre. Il avait 85 ou 86 ans alors. S'il souffrait de rhumatisme, il garda un cerveau intact jusqu'à la fin. Il écrivait très bien. On en peut juger par les souvenirs qu'il nous a laissés sur sa jeunesse, son adolescence, ses études à Paris, son retour, on enseignement. Un jour, il déposa le crayon sur sa table de travail, en disant : « Je ne continue pas; c'est trop triste. » Ce fut la fin des mémoires qui auraient pu être si intéressants, car ce qu'il concevait il l'exprimait clairement.

Mon père était avant tout un homme d'action. Chirurgien très bien coté, il a opéré jusqu'à l'âge de 58 ans, je crois. Puis, il a cessé avec son entrée à la faculté de médecine comme directeur des études. Pendant toute sa carrière, il a écrit par à-coups, quand les circonstances l'y forçaient. Je garde de lui, par exemple, de fort jolies présentations de conférenciers ou d'hôtes d'honneur. Comme la plupart de ses contemporains, il n'écrivait que quand l'occasion lui était fournie. Et, cependant, il le faisait fort bien. Je crois que, pour laisser une œuvre écrite, il faut être poussé par ses goûts, par les événements ou par une échéance. À ce point de vue, ma revue m'aura rendu le service de me forcer à livrer des textes à date fixe. Certaines femmes imposent un effort énorme à leur mari pour leurs besoins d'argent. Peut-être ainsi sont-elles responsables de leur succès, sans le vouloir vraiment, simplement parce qu'elles sont exigeantes. Mais n'est-ce pas très imprudent de développer ici une pareille idée ? En me lisant, certaines femmes — charmantes d'ailleurs — se croiront peut-être justifiées de la mettre à exécution !

Je croyais que *marguillier* était un vieux mot que ne reconnaissait plus le français universel. Larousse le définit ainsi : « membre du conseil de fabrique chargé d'administrer les biens d'une paroisse ». C'est le sens exact que nous donnons au terme dans notre pays. Tout à l'heure, le vicaire nous a appris les élections récentes, car n'est pas marguillier qui veut. Il doit être élu, comme un député. La seule différence, c'est que pour être marguillier il n'y a pas de bousculade . . . ni cette lutte féroce qui se fait autour de l'élu du peuple qui, avant de l'être, doit passer l'épreuve de la mise en candidature. Être marguillier, c'est généralement la consécration d'une dignité de vie qui ne s'inspire aucunement de la fantaisie. Les derniers élus à Sainte-Adèle s'appellent Meilleur et La Fantaisie. Quel programme contenu dans deux noms dont on ne doit pas plaisanter : le premier n'étant pas nécessairement l'ennemi du bien et le second apportant un aspect inespéré à une règle de vie qui n'en a guère. J'ai l'air de me moquer. Non ! Je veux simplement noter ce qu'a d'inattendu et de charmant cet apport nouveau à une fonction ancienne.

The National Capital - where we have failed

by

D. H. FULLERTON
Chairman of the National Capital Commission

Pendant quelques années, M. Douglas H. Fullerton a tenu la rubrique du placement dans notre revue. Nous lui donnons à nouveau l'hospitalité, avec un discours qu'il a prononcé devant un groupe d'étudiants venus à Ottawa pour prendre part à un colloque. M. Fullerton aborde un sujet qui n'est pas facile à traiter devant un groupe d'anglophones. Il le fait avec délicatesse et fermeté. Si nous reproduisons son texte ici, c'est qu'à notre avis, il permet aux hommes de bonne volonté de comprendre le problème des relations des francophones et des anglophones dans notre pays. Il le fait en opposant ce que le gouvernement fédéral a bâti dans la région d'Ottawa et ce qu'il n'a pas fait dans la petite ville de Hull qui est en face, de l'autre côté de la rivière. Comment voulez-vous, dit M. Fullerton, que les uns ne soient pas profondément choqués par ce que l'on a réalisé de l'autre côté de l'eau, en laissant leur région dans un état presque complet de dénuement ? A. —

Usually in May the sun shines on the Rideau Canal, and on the tulips which line our green parkways. The Capital is at its best, and most of you, I suspect, have obtained a rather favourable impression of it. However, I don't intend to talk to you tonight about how pretty it all is under the spring sun and warm breezes of May. I intend instead to take a somewhat different tack, and tell you why I think this Capital falls considerably short of what it might have been, and what it still might be.

In brief, I propose to suggest to you where, and why, we and the people before us have failed to build a national capital truly worthy of this country. I am doing so not to depress or discourage you, but rather to arouse you to take a fresh look at some very basic issues affecting this country. This is dangerous ground, and I venture on to it with trepidation, but I think that you young people are more willing than your fathers to be critical of established ways, and to
 question and to challenge established wisdom. Your presence in the National Capital gives you a golden opportunity to examine the workings of this country, and I want you to return home with more than a memory of the visual delights of the Capital.

Where to begin ? Let's say two weeks ago, in the Québec election when Robert Bourassa won a resounding victory but where the Parti Québecois, under René Lévesque, got 23% of the vote. Even if one grants that some of that vote is a personal tribute to the charm of Mr. Lévesque, it means that a large body of Québec voters, and particularly the young voters, want out of Canada. Why ?

It is a complex story, but most analysts suggest three main reasons : (1) the view that survival of language and culture depends on isolating and protecting Québec from the powerful sea of English around it; (2) the desire of Québecois to run their own show — « maîtres chez-nous » — and particularly to have more say in Québec business which has been dominated by the English; (3) the story of the rejection, until very recently, of French-Canadians in the National Capital.

It is only on this last point that I want to touch tonight. First let's look at the physical side of the Capital — and mainly the disparity between Ottawa and Hull. I asked those directing your tour of the Capital today to stop at a point in

Hull, and to ask you to look back across the City on the Hill and imagine yourself a French-speaking Hull resident, a Québecois. What did you think of all those high Ottawa buildings, old an new, largely built or rented by the government ? How many such building did you see around you in Hull ? I know what I feel each time I make the same test myself — and I can understand a bit more clearly the reason for that 23% Separatist vote.

In searching for explanations for the Hull-Ottawa gap one must note that the isolationism of Maurice Duplessis, who dominated Québec politics for most of the 25 years which ended in his death in 1959, discouraged federal growth on the Hull side. The Chinese Wall, or ghetto approach, inevitably invites retaliation. But the rejection of French Canadians in the Capital is a much more complex story than just the decisions of succeeding governments to do **all** their building in Ottawa. All the faults do not reside in one particular policy or in one level of government. Consider the following.

Education is an Ontario provincial affair. Although 30% of Ottawa population is French-speaking, did you know that until September 1968 it was not possible for a French-speaking family in Ottawa to obtain a free public school education for their children in their own language, beyond the grade 10 level ? How would you feel as a French-Canadian coming to Ottawa to work in the Public Service ? Provincial neglect in this field has not only made Ottawa less attractive for Québecois to live, but has left a legacy of ill feeling from those who have come to Ottawa with high hopes and left in despair.

And Ottawa City Hall, where all business is done in English, where most senior staff are drawn from the English-speaking community, and which even still imposes

unilingual traffic signs on an increasingly bilingual city? How do you think the French Canadian react to that?

In the federal government the whole question of bilingualism has been so much to the fore in recent years. Have you any idea what it is like to be forced to work in another language, and be judged by your performance in it? Most French Canadians in the civil service still have to work in English. I hasten to add that considerable progress has been made in recent years to correct this unfair situation, but the seeds of the present Québec view of Ottawa were sown a long time ago.

I could go on about other ways in which French Canada feels let down by its National Capital, but I think you begin to see some of the dimensions of our failure. The failure of the body is laid out there for all to see — the imbalance between Ottawa and Hull. The failure of the soul or spirit is much less obvious, but probably has had a more damaging long-term effect.

And yet I would be wrong to limit our discussion to the issue of French Canada alone. We have failed in other ways. We at the NCC have devoted too much of our spending to beautifying Ottawa — facial improvements — and not enough to trying to solve such problems as pollution in the Region as a whole. In fact some of our lovely parkways have contributed to automobile pollution in Ottawa by making it easier for the commuters to drive downtown. Bus expressways would have made more economic and social sense. Building a sewage system on the Québec side where there is now none would have made even more sense.

Yet as planners we at the NCC have tried to do our best to build a decent Capital. Often our plans have been frustrated by lack of power to control such critical matters as

zoning, building heights, and traffic patterns. In some instances alliances between shortsighted municipal politicians and greedy developers have produced buildings or housing developments which damage the visual appearance of the Capital. The federal government has been at fault, dispersing its buildings around Ottawa in the 1950s when it should have been concentrating them in the core of Ottawa and Hull — in fact, as I noted earlier, neglecting Hull entirely — and then in the 1960s following a policy of leasing space from building speculators at low prices. You can see some of the results several blocks from this hotel — ugly groups of cheap office buildings lining the streets without pattern or order or semblance of beauty.

So much for the defects of the defects of the body. What of our success in becoming a national symbol to which Canadians can look with pride? How do you young Canadians and your parents see the Capital? You are better equipped than I to judge us. A pretty place, Ottawa, certainly, a good place to visit, and the spires of Parliament Hill give us a bit of a tingle surely (offset perhaps in some degree by the thought of the tax-collector inside?). But do you feel about Ottawa as the Americans do about Washington, the British about London, the French about Paris?

I have no answer for you except this. If the capital is to become a respected national symbol then we must all work together to make it one. In the physical sense it means better planning with new priorities. In particular it means building up the core of Hull and integrating it with Ottawa to form a new and just partnership of our two founding peoples. In the spiritual sense it means building a capital where French Canadians can feel at home, where they can work in their own language, and where their kids can be taught in their own language in good schools.

I hope you will forgive me for not tackling tonight the question I know is in the back of some of your minds. — What about the westerners or maritimers ? What about those Canadians whose cultural roots are neither English nor French ? This is an important issue in itself, but not directly related to the Capital. However, if we build the kind of Capital in which French-Canadians can feel at home then it will be the kind of warm, friendly and exciting place where all Canadians
 can feel at home.

But I cannot apologize for my preoccupation with French Canada because it is so fundamental to our very existence as a Nation. This capital is now just as it always has been, an important testing place for Canadian unity. If we fail this test then I can see little hope for unity elsewhere in Canada. That 23% who followed René Lévesque two weeks ago will rapidly grow in number, and Canada as we know it today will not last. And a Canada without Québec is not a place in which I — nor I suspect, many of you — would feel very much at home.

Yet if I seem to keep sounding the alarm I would not want you to think that I myself take a gloomy view of the future. At heart I am a perennial optimist, and the measures taken by the government in the past few years to encourage bilingualism in Ottawa and put some buildings in Hull, and the shift in our own NCC expenditure programmes to help meet the basic needs of the Quebec part of the National Capital, will all strengthen the bonds of national unity. So will our new bridge, linking the cores of Ottawa and Hull. And in recent months close and continuing liaison has been established with Quebec officials, and prospects for future cooperation are bright.

Finally, may I ask you all when you leave here to go back home across the country, to remember the Capital by

all means for its Parliament Buildings, for its tulips, for its lawns and parkways, for the friends you made and the things you saw. Yes, and for that view from Hull. But remember the Capital also as a symbol of Canada, of its divisions, of its problems. A flawed symbol it may be, but even a flawed symbol has its place in a country where there are so few. Cherish this one, think about what your Capital means to our future as a nation, and work, preach and fight to make it the kind of capital of which we can all be proud, a Capital of a truly united country.

Le mémoire de l'A.C.C.A. sur la réforme fiscale

L'Association Canadienne des Compagnies d'Assurance-vie a présenté un important mémoire sur la réforme fiscale proposée par le gouvernement fédéral. Nous en reproduisons ici les conclusions. Nous pensons, en effet, qu'il y a là un document intéressant dont nos lecteurs aimeront prendre connaissance, tout au moins dans sa portée générale. — A.

E — Conclusion et solutions de rechange

Les propositions du Livre blanc réduiraient le niveau de l'épargne domestique qui est déjà insuffisant face aux exigences du Canada en matière d'investissement. Donc les possibilités d'un nombre plus grand d'emplois et de revenus plus élevés seraient mises en échec. Le seul autre moyen d'assurer le maintien du niveau d'expansion économique voulu consisterait à encourager un afflux beaucoup plus grand de capitaux étrangers. Les auteurs du Livre blanc supposent que l'on peut augmenter modérément cet afflux mais ils admettent que l'augmentation ne serait pas très sensible. La présente annexe laisse entendre que l'augmentation serait encore bien plus modeste et qu'on ne peut même pas y compter. Les courants actuels des marchés internationaux de capitaux indiquent qu'il peut devenir plus difficile de maintenir l'afflux des capitaux même au niveau que nous connaissons à l'heure actuelle. Cependant, même s'il était possible d'attirer davantage de capitaux étrangers, l'opinion publique semble s'interroger sur l'à-propos d'accroître la main-mise de l'étranger sur l'économie canadienne.

Tout se ramène simplement à une question élémentaire d'arithmétique. Pour maintenir l'expansion économique réelle, le Canada a besoin d'investissements. Ces investissements doivent être financés par de l'épargne réelle soit domestique soit étrangère. Si le Canada réduit l'épargne domestique et qu'il ne veut pas ou qu'il ne peut pas recourir dans une proportion équivalente à l'afflux de capitaux étrangers, il doit sacrifier l'expansion économique. Si en même temps, le niveau

actuel de l'épargne domestique est insuffisant, ce qui est le cas, le problème est d'autant plus grave. Il importe peu que cet état de choses soit du goût des Canadiens : les réalités économiques exigent qu'un choix soit fait entre ces solutions.

Les propositions du Livre blanc aboutiraient à réduire le niveau futur de l'épargne et de l'investissement dans le secteur privé de l'économie mais si notre pays veut connaître l'expansion sans inflation, il faut absolument accroître à la fois l'épargne et l'investissement privés. Voilà un argument solide qui milite en faveur d'un remaniement des propositions pour réduire ces effets au minimum.

On peut surtout s'interroger sur l'emploi des recettes fiscales fédérales nouvelles dont le montant serait considérable dès la cinquième année de la mise en œuvre des propositions de réforme riscale. Les estimations touchant cette augmentation ont varié entre $800 et $1,500 millions ou plus au cours de la cinquième année du nouveau système. Dans le secteur privé, une grande part de ces ressources aurait sans aucun doute été épargnée et investie. Il est impossible de savoir si ces ressources seront utilisées par le gouvernement aux fins d'investissement ou pour l'application des programmes courants. Par conséquent, tant que le gouvernement n'aura pas fourni plus de renseignements sur la manière dont il compte dépenser ces recettes fiscales, un grand nombre de Canadiens doivent se montrer extrêmement circonspects sur l'à-propos d'un tel transfert. L'Association estime qu'un transfert aussi important du secteur privé vers le secteur public comporte le risque certain de mettre en échec le taux de croissance de notre économie.

L'écart qui n'a cessé d'être large et qui semble de nature à demeurer dans le secteur privé entre les besoins de capitaux et l'offre d'épargne domestique souligne la nécessité d'un programme destiné à stimuler un volume plus élevé de l'épargne des particuliers. Selon l'Association, cette conclusion est renforcée par le déclin de l'épargne contractuelle,[11] l'élément le plus stable de l'épargne des particuliers, par rapport à l'épargne globale des particuliers. Un grand nombre de pays intéressés à maintenir ou à accroître la proportion contractuelle du volume de l'épargne des particuliers ont accordé un traitement fiscal préférentiel aux primes d'assurance-vie. L'Association recommande que l'on étudie sérieusement la possibilité d'accorder, sous une forme ou sous une autre, un statut fiscal privilégié aux primes versées par les assurés canadiens.

En outre, l'Association estime qu'il est nécessaire d'asseoir un programme d'encouragement à l'épargne sur des bases plus larges. On pourrait commencer par un examen détaillé de programmes analogues en vigueur dans les pays dont la structure économique et socio-politique fondamentale ressemble à la nôtre. Même si aucun de ces programmes n'est de nature à répondre totalement aux besoins propres au Canada, on peut compter que l'on en tirera des idées intéressantes.

Pour être précis, tout programme d'encouragement à l'épargne doit répondre aux critères suivants:

1. Encourager l'épargne sans réduire gravement les recettes fiscales.

2. Encourager l'épargne vraiment nouvelle au lieu de se contenter de favoriser certains courants existants par rapport à d'autres.

3. Ne pas violer les principes d'équité et de progressivité incarnés dans les propositions de réforme fiscale.

Pour répondre à ces critères, un tel programme doit présenter les caractéristiques suivantes :

1. S'efforcer de transformer les non-épargnants en épargnants, de manière à obtenir une augmentation réelle de l'épargne, au lieu de subventionner le volume de l'épargne existante.

2. S'appliquer à une gamme aussi large que possible de moyens d'épargne de manière à réduire au minimum les changements d'orientation d'un moyen d'épargne vers un autre.

3. Revêtir la forme d'un dégrèvement fiscal (ou d'une exemption ou d'un abattement) sur le volume d'épargne nouvelle plutôt que sur le revenu en provenance de l'épargne existante.

Prise globalement, les caractéristiques précédentes indiquent qu'il faudrait un programme conçu pour plaire et profiter aux Canadiens disposant d'un faible revenu. Un tel programme semble s'insérer de manière générale dans le cadre des objectifs des propositions de réforme fiscale. Le plan enregistré d'épargne-retraite actuel est le prototype d'un tel système et on pourrait l'élargir de manière à accroître l'épargne. Cependant, on aurait intérêt à compléter les plans enregistrés au moyen d'un programme suivant lequel on pourrait recourir à d'autres moyens d'épargne pendant des périodes plus courtes et pour des raisons plus diverses. Par exemple, les épargnants qui participeraient à un tel pro-

gramme pourraient épargner pour financer des études supérieures ou l'acquisition d'une meilleure habitation.

Voici comment on pourrait procéder : on permettrait un dégrèvement d'impôt de x dollars pour chaque y dollars de revenu détourné vers un moyen acceptable d'épargne jusqu'à concurrence d'un certain maximum. Par exemple, on pourrait accorder un dégrèvement d'impôt d'un dollar pour deux ou trois dollars épargnés. Quant aux moyens acceptables ,toute une série de systèmes de dépôt ou d'épargne contractuelle offerts par les institutions intermédiaires du Canada rempliraient les conditions pourvu que l'actif en question soit immobilisé pendant au mons cinq ans. Il serait raisonnable d'imposer un plafond de $500 par an pour chaque contribuable. Une retenue fiscale forfaitaire de 25% sur le produit d'un titre acceptable pourrait être perçue au moment de la réalisation.

Si l'on adoptait une telle méthode, il faudrait faire des recherches afin d'établir le niveau de dégrèvement d'impôt qui rapporterait le résultat optimum. Si le dégrèvement était fixé comme on l'a indiqué, les résultats de l'épargne nouvellement formée pourraient être importants.

Highway Accident Summary in Canada, 1969. Canada Safety Council. 30 The Driveway, Ottawa.

C'est dans ce texte de trois pages qu'on trouve des statistiques intéressantes sur les accidents de la route au Canada. Dans tous les domaines (décès, accidents divers, dommages matériels), la province de Québec tient la tête du peloton. Avec une population moindre que celle de l'Ontario, elle a le nombre le plus élevé. Et l'on s'étonne que les primes d'assurance-automobile y soient les plus élevées au Canada !

PLUS
PRÉSENTE
PLUS
EFFICACE
QUE JAMAIS

L'Union Canadienne
Compagnie d'Assurances

ASSURANCE SUR LA VIE
ASSURANCE GÉNÉRALE

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE

Stanstead & Sherbrooke

Siège Social - Sherbrooke, Québec

FONDÉE EN 1835

Tableau de croissance

	Primes Brutes Souscrites	Primes Nettes Souscrites	Réserve de Primes Non Acquises	Actif
1969	$6,002,727	$3,730,321	$2,186,234	$6,694,219
1968	5,254,152	3,271,035	1,951,085	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	906,758	3,036,994
1960	2,093,965	1,154,997	915,295	2,903,259
1959	2,105,755	1,114,753	867,158	2,720,331
1958	1,973,111	1,071,378	812,935	2,582,013

Surplus pour la protection des assurés : $1,642,182

J. P. GAUTIER, Président et Directeur Général

SUCCURSALES

Montréal - Suite 201, Place du Canada

Québec - - - 580, Grande Allée Est

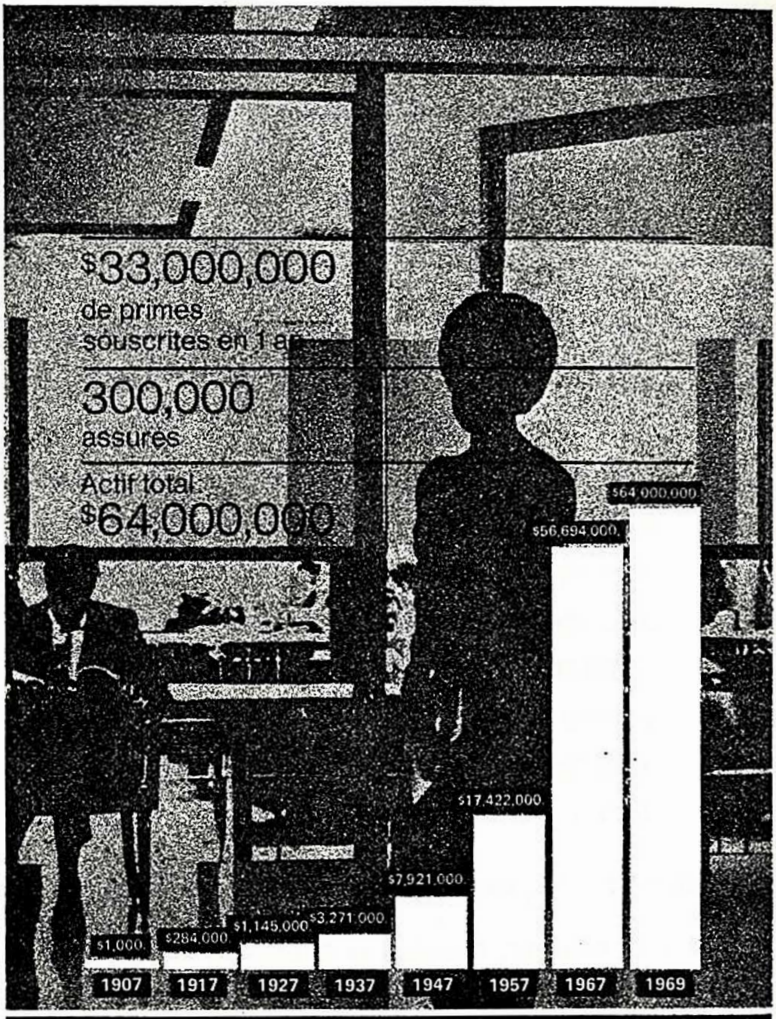
Toronto - - - 20, rue Eglinton Est

Vancouver - - - 5655, rue Cambie

Les résultats 1969 du

GROUPE COMMERCE

confirment votre confiance!



LE GROUPE Commerce

COMPAGNIES D'ASSURANCE CANADIENNES *Siege Social St-Hyacinthe, Qué.*

GENERALE DE COMMERCE – CANADIENNE MERCANTILE – CANADIENNE NATIONALE

MARTINEAU, WALKER, ALLISON, BEAULIEU PHELAN & MacKELL

Avocats

3400 Tour de la Bourse - Place Victoria
Montréal (115)

Le bâtonnier JEAN MARTINEAU, c.c., c.r.
GEORGE A. ALLISON, c.r.
CHARLES A. PHELAN, c.r.
ANDRÉ J. CLERMONT
ROBERT A. HOPE
J. LAMBERT TOUPIN
F. MICHEL GAGNON
C. STEPHEN CHEASLEY
JAMES A. O'REILLY
JACK R. MILLER
MICHEL LASSONDE
JEAN S. PRIEUR
JEAN L. C. AUBERT
JAMES G. WRIGHT
ANDRÉ J. THERRIEN
STEPHEN HELLER

ROBERT H. WALKER, c.r.
ROGER L. BEAULIEU, c.r.
PETER R. D. MacKELL, c.r.
JOHN H. GOMERY
MAURICE E. LAGACÉ
BERTRAND LACOMBE
EDMUND E. TOBIN
RICHARD J. F. BOWIE
ROBERT P. GODIN
BRUCE CLEVEN
SERGE D. TREMBLAY
MICHAEL P. CARROLL
CLAUDE H. FOISY
CLAUDE LACHANCE
MAURICE FORGET
PIERRETTE RAILLE

avocat-conseil :
L'HONORABLE ALAN A. MACNAUGHTON, c.p., c.r.

Téléphone : 878-1971 **Adresse télégraphique "CHABAWA"**

GÉRARD PARIZEAU, LIMITÉE

Courtiers d'assurances agréés

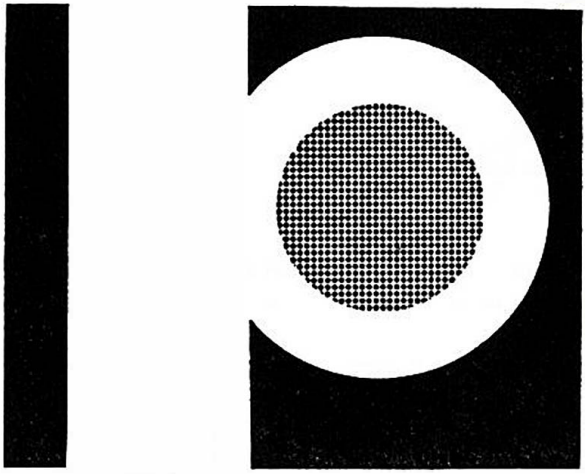
Étude et administration de portefeuilles d'assurances

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

•

Michel PARIZEAU — Gérard PARIZEAU
Gérald LABERGE — Marcel MASSON
Gérard WHITE — André TOWNER

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

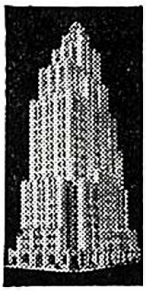
Succursales

VANCOUVER	LONDON
EDMONTON	OTTAWA
WINNIPEG	MONTRÉAL
TORONTO	MONCTON
HAMILTON	HALIFAX

GUY LACHANCE, A.I.A.C.
Directeur de la succursale du Québec
276, rue St-Jacques ouest
Montréal, P.Q.

W. W. FOOT, F.I.A.C.
Président
Siège social
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.

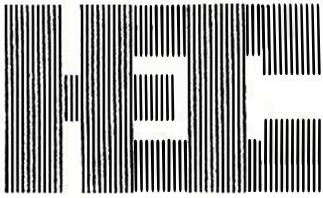
EN ASSURANCE-VIE,

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



L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES

offre à l'intention des adultes plusieurs programmes d'études dans les domaines de l'administration.

A ceux qui détiennent déjà un diplôme universitaire, l'Ecole offre des programmes d'études conduisant à:

- **un certificat en sciences administratives**
- **un certificat en recherche opérationnelle**

Aux cadres de l'entreprise qui veulent se perfectionner, l'Ecole offre aussi des sessions d'études sur les différentes fonctions de l'entreprise. Ces cours se présentent sous forme de cours réguliers, de sessions intensives, de séminaires, etc.

- **Administration de l'entreprise**
- **Administration de la vente**
- **Cours de perfectionnement en administration**

A ceux qui recherchent une formation professionnelle, l'Ecole offre des programmes de cours en collaboration avec des associations professionnelles telles que:

- **L'Association Canadienne des Acheteurs (C.A.P.A.)**
- **L'Association Canadienne pour l'Organisation Industrielle (C.I.M.A.)**
- **L'Association des Comptables Généraux Licenciés (C.G.A.)**
- **L'Association Professionnelle de la Gestion de l'Informatique (D.P.M.A.)**
- **L'Institut des Banquiers Canadiens (I.B.C.)**
- **L'Institut des Comptables Agréés de Québec (C.A.)**
- **L'Institut des Officiers Municipaux de Finance et d'Administration du Québec (I.O.M.F.A.)**
- **La Société des Comptables en Administration Industrielle du Québec (R.I.A.)**

Pour plus de renseignements sur ces cours, communiquer avec

LE SERVICE DE L'ÉDUCATION DES ADULTES

Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Montréal

535 avenue Viger, Montréal 132e, P.Q., Tél.: 844-2821

GENRES D'ASSURANCES

Incendie, risques multiples, assurance chaudières, responsabilité personnelle, civile patronale, vol, automobile.

LA SOCIÉTÉ D'ASSURANCE DES CAISSES POPULAIRES
100 est, route trans-canada, lévis, province de québec