

Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU



SOMMAIRE

FAUT-IL NATIONALISER L'ASSURANCE AUTO-MOBILE DANS LA PROVINCE DE QUÉBEC? par Gérard Parizeau	257
LA RÉASSURANCE AU DERNIER RENDEZ-VOUS DE SEPTEMBRE :	277
La réassurance des risques catastrophiques, par Louis Franck	278
Les chargements de prime dans la tarification de l'excédent de sinistre « catastrophes », par Heinz B. Vischer	290
The Role of Lloyd's in the Non-Marine Reinsurance Market, by R. J. Kiln	296
FAITS D'ACTUALITÉ, par J. D.	316
I — Assurance de responsabilité patronale. II — L'assurance du conducteur. III — Facility Statistics, 1969. IV — Une nouvelle Loi des sociétés commerciales en Ontario.	
LE LATIN DU PRÉTOIRE QUÉBÉCOIS, par Albert Mayrand	322
CHRONIQUE DU MOT JUSTE, par Pierre Beaudry	332
PAGES DE JOURNAL, par G. P.	340



1 7 8 2 - 1 9 7 1

Depuis 189 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 des affaires au Canada depuis 167 ans
1804 - 1971

*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 (308°)**

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 vœux*

 Banque Canadienne Nationale

SOLIDE

Fondée en 1869

PROGRESSIVE

Capital payé: \$4,000,000.00

NEW HAMPSHIRE FIRE INSURANCE CO.

Département canadien:

276 OUEST, RUE ST-JACQUES,

MONTRÉAL

J. L. PLANTE, Gérant

LE GROUPE
FÉDÉRATION

LA FÉDÉRATION COMPAGNIE D'ASSURANCES DU CANADA

HELVETIA COMPAGNIE SUISSE D'ASSURANCES CONTRE L'INCENDIE

LA SUISSE COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES

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

ANDREW HAMILTON (MONTREAL) LTD.

Agents de réclamations

J. RONALD JACKSON, A.R.A.

CHARLES FOURNIER, A.R.A.

JOHN S. DAIGNAULT, A.R.A.

Expertises après sinistres de toute nature

407, RUE MCGILL, MONTRÉAL

Tél. 842-7841

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

ÉTABLIE EN 1864



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

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

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

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

Bureau de Service : - - - Sherbrooke (Québec)

QUELQUES FAITS SUR LES ASSURANCES-MAISON-QUI-RÉTRÉCISSENT.

NE LAISSEZ PAS VOTRE ASSURANCE VOUS LAISSER TOMBER

Les maisons voisines se vendent-elles à un prix beaucoup plus élevé que leur prix d'origine ? Cela est très bien . . . si vous voulez vendre. Cependant l'inflation, qui fait monter le prix de votre maison, peut rendre votre assurance dangereusement insuffisante si vous aviez des dommages à réparer. En cas d'incendie, vous voudriez remettre votre maison dans l'état où elle est présentement, mais le pourriez-vous ?

Le coût de construction domiciliaire a augmenté de 30% au cours des quatre dernières années. Même avec un avenant "bouclier contre l'inflation", qui augmente automatiquement le montant de votre assurance de 12% en 33 mois, vous avez de fortes chances de ne pas être suffisamment protégé.

Pour aggraver les choses et à moins que vous n'ayez une assurance à 80% de la valeur courante de votre maison, vous êtes sujet à la dévaluation. Ceci veut tout simplement dire que la compagnie d'assurance soustraira de toute réclamation un certain pourcentage de dépréciation. Cependant, si vous êtes assuré à 80% de la valeur, vous pouvez obtenir un règlement de type "du vieux pour du neuf". Ceci compensera les effets combinés de l'inflation et de la dépréciation, mais il vous fait maintenir constamment votre assurance au niveau de la valeur immobilière réelle et courante.

Quoi que vous fassiez, ne vous laissez pas dépasser par l'inflation.

L'ASSURANCE SOUSCRITE À L'ACHAT DE VOTRE MAISON EST-ELLE SUFFISANTE ?

Si c'est la même assurance que celle souscrite à l'achat de la maison, il y a de fortes chances pour que vous soyez dangereusement sous-assuré. Cette assurance n'est probablement pas à jour. De plus, elle ne couvre pas les réparations et améliorations que vous pourriez avoir faites. Pour compliquer les choses, il est probable que l'assurance du contenu de la maison n'a pas été transférée. Vous avez donc probablement deux assurances différentes, deux courtiers, deux dates d'échéance. Si vous deviez faire une réclamation, les choses pourraient être compliquées.

PARLEZ-EN À VOTRE COURTIER

C'est important d'avoir un bon courtier. Un courtier indépendant est habituellement le meilleur choix parce qu'il est impartial. Il travaille pour lui-même, et pour vous. Ce n'est pas un employé de la compagnie. Comme il représente plusieurs compagnies, il peut choisir la police qui convient le mieux à vos besoins personnels.



ENSEIGNER LA PRUDENCE UN GAGE DE SÉCURITÉ

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



La Sécurité

COMPAGNIE D'ASSURANCE GÉNÉRALES DU CANADA

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

SUCCURSALES: Toronto, Québec



Vérification de La Sécurité Familiale

*Ce service important vous
est offert par*



La Métropolitaine

ASSURANCES

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

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada :
L'abonnement : \$3.50
Le numéro : - \$1.00

Membres du comité :
Gérard Parizeau, Michel Parizeau,
Gérald Laberge, Jacques Caya,¹
Pierre Beaudry, secrétaire
de la rédaction

Administration :
410, rue Saint-Nicolas
Montréal

Courrier de la deuxième classe — Enregistrement N° 1638

257

38^e année

Montréal, Janvier 1971

N° 4

Faut-il nationaliser l'assurance automobile dans la province de Québec ?

par

GÉRARD PARIZEAU

Bon nombre de gens affirment que pour régler les problèmes de l'assurance automobile dans la province de Québec, il faut avoir recours à la nationalisation.¹ Certains apportent des arguments nombreux. Nous voudrions en retenir deux ici, les analyser et tenter d'indiquer le plus succinctement possible la situation actuelle et les solutions qui, à court ou à long terme, permettraient, croyons-nous, non de régler la question définitivement et dans le sens de la nationalisation, mais d'améliorer sensiblement les coûts et les problèmes d'une grande industrie, à laquelle chacun d'entre nous est lié directement ou indirectement.

Voici les deux arguments principaux, semble-t-il que l'on emploie au Canada:

a) la province de la Saskatchewan a un régime étatisé.

¹ Nous ne distinguons pas ici entre nationalisation et étatisation. Nous ne voulons garder que l'idée de la main mise du gouvernement sur des affaires existantes, sans discuter le mode de procéder.

Les résultats y sont bons puisque l'assurance y coûte beaucoup moins cher que dans la province de Québec;

b) le coût d'administration de l'assurance-automobile est beaucoup plus faible dans la Saskatchewan (16.3%) que dans la province de Québec (41%).

À cela, on ajoute: l'assurance automobile doit être obligatoire.¹

258

Nous allons passer en revue ces trois éléments en présentant les faits comme nous les voyons, dans leur aspect le plus objectif.

Le premier, c'est la comparaison entre la Saskatchewan et le Québec. Il est exact que la différence de coût est considérable. Au premier abord, elle semble injustifiable. Si l'on réfléchit un instant, on vient à la conclusion qu'il n'y a vraiment pas de commune mesure entre les deux provinces, au point qu'il est impossible d'établir une comparaison valable. La Saskatchewan est un pays de plaine, avec des routes tracées à une époque beaucoup plus récente que dans la province de Québec, où la plus grande partie des voies secondaires (les plus importantes en longueur) ont pendant longtemps desservi des maisons d'abord, puis des villages. Le plus grand nombre a été amélioré, mais sans que la correction soit suffisante. Seules les grandes voies de communication correspondent aux normes reconnues. De plus, la circulation est infiniment moins grande dans l'une que dans l'autre province, puisque la population est beaucoup moindre et la concentration urbaine beaucoup plus faible. À noter aussi que la circulation a lieu en plaine dans un cas et, en partie, en pays de collines et de montagnes dans l'autre. Si l'on veut comparer deux milieux géographiques à peu près semblables, il faut le faire pour l'Alberta et la Saskatchewan où la configuration du sol,

¹ Voir, par exemple, la brochure que la C.S.N. a consacrée à l'assurance automobile sous le nom d'« Assurance automobile, pour une régie publique ». P. 173.

A S S U R A N C E S

la population,¹ la construction des villes et la densité de la circulation sont à peu près identiques. Mais alors que constate-t-on, d'après les chiffres tirés d'une étude faite par le Bureau d'Assurance du Canada, au cours de l'enquête menée dans la province d'Alberta ?² Dans bien des cas, le tarif est inférieur dans l'Alberta que dans la Saskatchewan. Pour qu'on s'en convainque, voici quelques exemples² :

259

	Premier groupe (2 conducteurs âgés de 25 ans ou plus — 3 ans sans accident ⁽²⁾) (24%)	Deuxième groupe (2 conducteurs de plus de 25 ans — 3 ans sans accident. Jusqu'à 10 milles du bureau). ⁽²⁾ (32%)	Troisième groupe (Cultivateurs) (4%) ⁽²⁾	Quatrième groupe Affaires et promenade. (Sans conducteur de moins de 25 ans — 3 ans sans accident (4%) ⁽²⁾)
i) En Alberta :				
Calgary et				
Edmonton	\$73	\$91	\$66	\$112
Medecine Hat	\$70	\$79	\$63	\$ 96
Peace River	\$88	\$100	\$77	\$122
ii) En Saskatchewan :				
	\$90	\$90	\$90	\$90

Dans le cas des voitures utilisées pour promenade et affaires, le tarif est inférieur dans la province de la Saskatchewan. Par contre, il ne l'est pas dans les autres cas, à deux exceptions près. Or, si l'assurance est étatisée en Saskatchewan, elle relève de l'initiative privée dans l'Alberta. Devant cela, l'argument de la nationalisation est faible puisque

¹ En 1966, la Saskatchewan a deux villes de plus de cent mille âmes, Régina (131,127) et Saskatoon (115,892). A Moose Jaw qui est la troisième en importance, il y avait 33,417 âmes. La même année, en Alberta, deux villes dépassent cent mille âmes: Edmonton (376,925) et Calgary (330,575); puis l'on tombe à 37,186 avec Lethbridge.

² Basés sur trois voitures: Chevrolet Bel Air, Ford Custom et Plymouth Belvédère, toutes trois de modèle 1969. Garantie: Dommages corporels \$35,000, frais médicaux, assurance individuelle dont l'indemnité hebdomadaire (\$35), tous risques avec franchise de \$250 (et \$25 selon le cas) et de \$200 respectivement. Bref, dans l'ensemble, une garantie à peu près identique.

³ La répartition entre les quatre groupes est comme suit:
 24% des assurés — Voitures de promenade.
 32% des assurés — Voitures de promenade et bureau.
 4% des assurés — Cultivateurs.
 4% des assurés — Affaires et promenade.

la situation est à peu près identique dans la province du Manitoba, qui est géographiquement comparable à celle de la Saskatchewan. Il est vrai qu'on vient de nationaliser l'assurance dans cette dernière province. D'un autre côté, on ne l'a pas fait pour des raisons techniques, mais pour satisfaire à un engagement pris en période électorale et avec une majorité d'une seule voix.

260



Pour pousser l'étude technique plus loin, nous suggérons qu'on fasse une comparaison entre les provinces de Québec et d'Ontario. Là également la différence de prime est considérable. Ainsi, pour une voiture Impala ¹ la prime comparative à Montréal et à Toronto est comme suit:

Montréal	—	\$344
Toronto	—	\$196

Par rapport à celle de Montréal, la prime de Toronto est inférieure de 43 pour cent.²

Pourquoi ?

Il y a plusieurs explications que voici. La première est d'ordre statistique. Elle nous est fournie par les chiffres officiels de la Canadian Underwriters' Association qui, dans son relevé du *Green Book* ³, analyse les résultats de toutes les provinces, sauf la Saskatchewan qui n'adhère pas au Syndicat. Les voici:

¹ Voiture Impala - Chevrolet 1970, utilisée pour affaires et promenade, aucun conducteur de moins de 25 ans. Assurance des dommages aux tiers (\$100,000), des frais médicaux (\$2,000), Collision (franchise \$100), risques multiples (avec franchise de \$25).

² Si les renseignements qu'on nous donne sont exacts, la différence sera proportionnellement moins grande à cause d'une hausse de tarif plus grande en Ontario que dans le Québec en 1971. Les tarifs utilisés précédemment sont ceux de 1970.

³ Publication annuelle dans laquelle le B.A.C., suivant une méthode uniforme, groupe les statistiques de toutes les provinces sauf la province de Saskatchewan.

A S S U R A N C E S

	Québec	Ontario	% d'excédent dans le Québec
Fréquence annuelle des sinistres par cent voitures assurées en 1969 ¹	12	8.7	38
Coût moyen des sinistres — même base	\$830	\$752	13

Dans le Québec, la fréquence des sinistres était, en 1969, de 38 pour cent plus élevée que dans l'Ontario et le coût de règlement de 13 pour cent de plus. Si l'on établit la prime pure dans deux villes pour les dommages corporels et matériels (c'est-à-dire le nombre d'accidents multiplié par le coût moyen et divisé par le nombre de voitures assurées), on obtient le résultat suivant:

261

	Pour Montréal	Pour Toronto	% de l'une à l'autre
Prime pure moyenne	\$102	\$72	70

Il y a là une première explication de la différence de prime pour les dommages corporels et matériels seulement. Ce qui est l'élément le plus important de la prime.²

En voici d'autres d'un caractère soit juridique, soit technique:

i) Dans les provinces de droit commun — comme l'Ontario — l'automobiliste n'est responsable envers les personnes transportées que s'il a commis une faute grave ou grossière, comme on dit dans le jargon du métier. Dans la province de Québec, la moindre faute entraîne une indemnisation. Que représente exactement cet élément dans les indemnités de dommages corporels? Il est difficile de le dire avec exactitude, mais on a estimé que, de 1961 à 1964,³ il a été d'environ

¹ Pour les dommages corporels et matériels aux tiers: voitures de promenade et affaires — cultivateurs exclus, dans les deux cas. D'autres statistiques basées sur des données différentes donnent des indications encore pires. Ainsi le Bureau d'Assurance du Canada dans son bulletin du dix décembre 1970 présente les chiffres suivants pour le premier semestre de 1970:

	% de l'une à l'autre	Fréquence des accidents par 1,000 voitures en circulation
Dans Ontario	52	21.9
Dans Québec	—	41.6

² C'est pourquoi nous ne nous préoccupons que de cet aspect particulier.

³ Statistical agency. 1966.

14.4 % des sommes versées pour les dommages corporels dans la province de Québec et seulement de 1.1 % dans celle d'Ontario. Ce premier chiffre indique l'importance de ce poste qui, au premier abord, peut sembler négligeable. Un autre indice en souligne la portée. Dans 418 dossiers d'une importante société d'assurance-automobile, choisis au hasard en 1970, on en a trouvé 61 qui prévoyaient des dommages aux personnes transportées dans le véhicule assuré. La réserve constituée était de \$375.800, soit 30% de celle que l'on avait établie pour les 270 dossiers ayant trait à des dommages corporels (sur un total de 418). Il y a donc là un élément qu'il ne faut pas non plus mettre de côté sans lui accorder son importance réelle.

ii) Le Fonds d'indemnisation des victimes d'accidents d'automobile ¹ est à la charge des assureurs dans la province de Québec, tandis que, dans l'Ontario, il fait l'objet d'une taxe spéciale perçue au moment où le conducteur reçoit son permis. On ne saurait mésestimer cet autre élément de tarification puisqu'en 1968 et 1969, les indemnités totales versées par les assureurs dans la province de Québec, de ce chef, se sont élevées à \$5,112,382 et \$5,940,476 respectivement. À cela, il faut ajouter les sommes mises en réserve en 1968: \$6,868,000 qui sont passées à \$8,779,000 en 1969 et à \$10,600,000 en 1970. En 1970, les cotisations vont être de \$6,225,000 environ. Les assureurs doivent tenir compte des cotisations, aussi bien que de l'augmentation des réserves. En regard de primes de l'ordre de \$271,000,000, cela veut dire que la participation des assureurs à la Caisse d'indemnisation dans la province de Québec s'élève à quelque trois pour cent des primes perçues. Tandis que les assureurs ontariens,

¹ Créé par la loi de l'indemnisation des victimes des accidents de la route (S.R. 1941, C. 142 a 70: 9-10 Elizabeth II. C. 65, a 1). Ce fonds a pour objet d'indemniser ceux qui, ayant subi un dommage, n'ont pu en être remboursé par son auteur.

encore une fois, n'ont pas à tenir compte de ce poste particulier dans leur tarif, puisque le gouvernement perçoit une cotisation spéciale au moment où le permis du conducteur lui est remis.

iii) Deux autres éléments augmentent la charge des assureurs dans la province de Québec:

a) le fait que l'intérêt sur la somme accordée par le tribunal compte à partir de la date d'inscription de la cause et non à compter du jugement, comme dans l'Ontario. Pour estimer cet élément nouveau on peut se rappeler qu'il faut d'un à deux ans pour obtenir une décision de la Cour Supérieure, quelque trois ou quatre pour un arrêt de la Cour d'Appel et jusqu'à sept ou huit pour celui de la Cour Suprême. On peut voir par là ce que représente cette partie des frais extra-judiciaires, même s'il s'agit d'intérêt simple.

263

b) Les frais médicaux. Théoriquement, cette dépense n'a plus sa raison d'être depuis le 1^{er} novembre 1970, puisque la province de Québec a maintenant une assurance accidents et maladie, comme l'Ontario l'a eue deux ans auparavant. Seuls subsistent les frais non garantis par la Régie et ceux qui, pouvant être attribués à la faute d'un tiers, donnent lieu à un recours par la Régie contre ce dernier. Avant le 1^{er} novembre, il y a certainement eu là une dépense venant s'ajouter aux autres et dont on doit tenir compte si l'on veut que la comparaison soit valable. Dans l'Ontario, en 1969-1970, le coût de l'avenant des frais médicaux était de \$2 contre \$5 dans le Québec. Depuis il a été réduit à \$2 dans Québec, en tenant compte d'un risque moindre correspondant à des frais indemnisables moins élevés.

Sous le même titre, je crois, il faut ajouter la différence du coût d'hospitalisation entre le Québec et l'Ontario. Elle va diminuant avec les années, mais elle reste quand même

A S S U R A N C E S

assez importante puisque, d'après la Commission d'enquête sur la Santé et le Bien-Être social, le coût comparatif des frais d'hospitalisation s'établissait ainsi entre 1966 et 1968 pour les deux provinces.¹

Dépenses par journée d'hospitalisation	1966	1967	1968
Dans Québec	\$43.96	\$49.15	\$52.54
" Ontario	\$35.69	\$40.43	\$46.25
264 Différence en pourcentage:	23.1	21.16	13.6

La différence va décroissant d'année en année. Elle a été assez substantielle cependant, pour qu'on la mentionne ici comme un facteur de coût et de tarification, tout au moins pour les années antérieures à 1970.

Il y a aussi la note du médecin. On estime que, dans l'Ontario, elle est un peu moins élevée que dans le Québec; peut-être de 5 pour cent en moyenne.

Comme on le voit, avant de juger aussi péremptoirement qu'on le fait, il faut être au courant du dossier. Nous nous permettons de le soumettre aux gens qui, en toute bonne foi, ne voudraient pas conclure sans avoir les éléments d'une opinion établie sur des faits.



Venons-en maintenant à la deuxième partie de cette étude: le coût d'administration de l'assurance-automobile. Pour qu'on en juge, voici les derniers chiffres établis par le Bureau d'Assurance du Canada.²

	% des primes
Province de Québec	27.6 ³
" d'Ontario	30.1
" d'Alberta	31.6

¹ Ann. 1, P. 15. Rapport de 1969.

² Bulletin N° 70-23. Dix novembre 1970.

³ Un sondage, fait auprès de divers assureurs, nous indique des pourcentages allant de 25.2 à 29% taxe comprise; ce qui, en somme, confirme ce chiffre assez bien.

Quant à la Saskatchewan, on fixe généralement le pourcentage à 16.3 pour cent; mais en procédant ainsi on ne tient pas compte de tous les éléments. Ainsi, à l'assurance initiale fournie par la Régie de l'État, il faut ajouter les frais supplémentaires de l'assurance d'excédent. Ce qui porte le pourcentage à 24, bien près des frais d'administration du Québec¹.

De toute manière, comme on le voit, on est loin du chiffre de 41 % mentionné parfois, avec le commentaire suivant :

265

« 4.2% du montant des dépenses imputées aux réclamations représentent en fait des dépenses administratives, ce qui signifie que 41% des primes perçues iraient aux dépenses (au lieu du chiffre officiel de 37 %) »².

Devant les chiffres qui précèdent, on ne peut affirmer comme le fait également la C.S.N.: « ... en réalité moins de 59% des primes perçues retourneraient aux accidentés — ce qui porterait le taux de dépenses administratives et des profits à plus de 41 % ».

Les chiffres du Bureau d'Assurances du Canada sont établis à l'aide d'une méthode uniforme, mise au point par le Bureau et qui permet maintenant une comparaison équitable.

Comment expliquer que les frais d'administration soient inférieurs dans le Québec ? C'est d'abord que la commission à l'intermédiaire y est inférieure (12½% au lieu de 15%, par exemple pour les voitures particulières). Puis, parce qu'en enlevant cet élément qui ne varie pas, quelle que soit l'importance totale de la prime, les autres postes ont tendance à prendre une importance décroissante avec la prime totale. Ainsi,

¹ Voir à ce sujet « The Report of The Legislative Committee on Automobile Insurance to the Legislative Assembly of Alberta (March 1940). » P. 48. « The average ratio on all automobile insurance, written in Saskatchewan over the past 20 years — y lit-on — is 76% for claims and 24% for administration. »

Voir aussi : « L'Assurance automobile. Le Groupe Prévoyants du Canada ». P. 20.

² Page 54. « Assurance automobile — pour une régie publique ».

les frais d'administration ne sont pas nécessairement proportionnels au chiffre d'affaires, quoiqu'ils aient tendance à être uniformes dans l'ensemble. À moins d'avoir des méthodes administratives moins efficaces, moins mécanisées ou une main d'œuvre beaucoup plus coûteuse, les frais seront proportionnellement plus bas avec des primes plus élevées.



266 Reste l'assurance obligatoire. On a raison de soulever le point. L'assurance obligatoire est censée régler la question. Avec elle, en effet, ne peut conduire que celui qui est assuré. À ce point de vue, la mesure prévue par la province du Manitoba, pour novembre 1971, nous paraît heureuse. Ne pourra alors obtenir un permis que celui qui est assuré: l'assurance pour les dommages corporels et matériels aux tiers portant non plus sur la voiture et son propriétaire, mais sur le conducteur. Il y a là une formule excellente en soi. Malheureusement, dans la pratique les choses ne se passent pas toujours comme on le prévoit. Il y a ceux qui conduisent sans permis, donc sans assurance. Il y a les gens qui viennent de l'étranger ou d'une autre province où les mêmes dispositions n'existent pas. On doit conclure croyons-nous, que l'assurance obligatoire n'est pas une panacée. Dans l'État de New-York (où elle est obligatoire), comme dans l'Ontario et dans le Québec (où elle ne l'est pas) l'assurance doit être complétée par un fonds d'indemnisation. Une fois de plus, il faut admettre qu'aucune solution n'est complète en soi.



Les syndicats ouvriers insistent pour qu'on améliore les choses. Ils ont raison. L'assurance coûte trop cher dans la province de Québec; mais il ne faut pas oublier que les primes reflètent un état de choses, dont l'indifférence à presque tous les degrés est la cause principale. Que faut-il faire? Voici, à notre avis, quelques éléments de solution au problème du coût. S'ils le voulaient, les syndicats, les assureurs, les

pouvoirs publics et les corps intermédiaires pourraient faire donner à ces suggestions l'importance qu'elles méritent. D'autant plus que le gouvernement semble prêt à faire un effort sérieux.

1° — Il faudrait obtenir des services que les règlements et les lois soient appliqués avec toute la sévérité nécessaire. Actuellement, on ne peut pas dire que l'automobiliste conduit n'importe comment et qu'on le laisse faire, mais, trop souvent, les règles les plus élémentaires sont violées sans que personne n'intervienne. Sur les autoroutes, par exemple, le maximum de vitesse n'est pas observé, les automobilistes conduisent parfois en zigzag ou se coupent les uns les autres. Il suffit de les utiliser régulièrement pour constater avec quelle fantaisie certains procèdent. Sur les routes secondaires — ce qui est plus dangereux — souvent le maximum de vitesse est dangereusement dépassé. Ailleurs, il devrait être réduit sensiblement à cause de la nature et de l'étroitesse de la voie. Il serait possible de citer de nombreux exemples. Limitons-nous aux trois que voici. Dans un cas, un automobiliste a conduit sa voiture soir et matin de quatre-vingts à cent milles à l'heure l'été dernier, sans être arrêté ni même suivi par la police. À un autre moment un autre conduisait à peu près à la même vitesse, en se contentant de saluer les agents de la circulation d'un large geste de la main quand il les rencontrait. Aucun d'eux ne s'opposait à la vitesse de sa voiture parce qu'on le connaissait: cela suffisait. Le troisième exemple est très caractéristique d'un état d'esprit. Une jeune femme conduit sa voiture à la vitesse maximale. Au service intéressé, on fait venir le mari et on dit: qu'est-ce qu'on fait? Si on pose la question, c'est qu'on est prêt à classer le dossier sans plus insister. Or cela, ce sont des cas vécus que nous citons parce qu'ils indiquent un état d'esprit qui ne peut pas ne pas donner les pires résultats.

Dans les autres provinces — comme l'Ontario — la vitesse est surveillée de très près. À tel point que certains automobilistes ralentissent dans l'Ontario pour accélérer au Québec. Quand on leur demande pourquoi, ils disent tout simplement avec un certain cynisme: « dans l'Ontario, je risque une amende croissant avec le nombre de milles dépassant la vitesse maximale autorisée; tandis que dans le Québec le risque est faible. Et on peut arranger ça ». Il ne faudrait pas que l'on puisse « arranger ça », même pour des amis...

Il faut que le gouvernement applique les règlements avec la plus grande sévérité. Sans quoi personne ne les prend au sérieux et beaucoup agissent comme si tout leur était permis. Pour montrer ce que l'on fait ailleurs, citons le cas de la Nouvelle-Écosse où, il n'y a pas tellement longtemps, un ministre s'est vu suspendre son permis de conducteur pour une infraction grave. Il faut aller jusque là, sans quoi tout le monde a tendance à ne rien observer.

Cette règle de la vitesse s'applique également à toutes les autres infractions, comme doubler dans une courbe ou dans une côte, se livrer à des épreuves de vitesse, conduire en état d'ivresse, etc.

2° — Chacun est, à peu près, laissé libre de conduire sa voiture dans l'état où elle se trouve. Quand on fait des sondages, on est surpris de ce que l'on voit. Ainsi, entre le 2 juin et le 30 septembre 1969, on a constaté que sur 28,000 véhicules examinés 47.4 pour cent seulement étaient en bon état de conduite. Et que dire des autobus scolaires dont l'examen mécanique, à certains moments, a révélé les choses les plus invraisemblables. En 1968 par exemple, on estimait à un tiers les autobus scolaires dont l'état mécanique ne correspondait pas aux normes de sécurité.¹

¹ *Montreal Gazette*. 25 juillet 1969.

Partout où on est parvenu à diminuer la fréquence des sinistres, on a suivi de près l'état mécanique des voitures, soit à l'aide d'ateliers mobiles, soit en forçant l'automobiliste à faire examiner son véhicule régulièrement. Freins, phares, pneus, essuie-glaces, tout cela doit donner lieu à une vérification périodique si l'on veut réduire le nombre et la gravité des accidents.

3° — Actuellement, quand un automobiliste comparaît devant un magistrat de police pour avoir conduit en état d'ivresse, pour excès de vitesse ou pour avoir dépassé une autre voiture dans une courbe ou dans une pente, il est difficile pour le tribunal de juger la gravité du cas. Le permis de conduire peut contenir une indication, mais bien incomplète. Dans un certain nombre de provinces et d'états chez nos voisins, on a imaginé des points qui sont retirés à l'automobiliste au fur et à mesure qu'il a une contravention ou qu'il accomplit un acte préjudiciable à son dossier. Si le juge veut mieux connaître le cas du prévenu, il n'a qu'à lui demander de déposer au tribunal les points qu'il lui reste. Ainsi, il connaît immédiatement le dossier et il peut juger et condamner en connaissance de cause.

269

Certains juges ont pour les prévenus beaucoup d'indulgence. La justice doit se faire clément, disent-ils. En condamnant à une peine assez dure, on empêche peut-être l'automobiliste de gagner sa vie. On lui cause un tort presque irréparable, surtout s'il est père de famille. Il ne faut pas que les juges soient durs ou injustes, mais ils doivent exercer des sanctions assez sévères pour qu'on soit convaincu de ne plus recommencer. Nous violons tous plus ou moins les règlements de la route, mais il est évident que si chacun est convaincu qu'il peut faire à peu près n'importe quoi et que le tribunal sera toujours indulgent, comme certains pères aux fredaines de leur fils, on n'obtiendra jamais une observance suffisante de la loi et des règlements; ce qui est la condition essentielle de la sécurité

routière. À un colloque récemment un membre du tribunal de sécurité concluait ainsi : « Justice et charité devraient être à la base de toute réforme de notre système actuel de punition pour commission d'une infraction au code de la route. » Théoriquement, c'est bien, mais en pratique c'est bien dangereux pour la sécurité routière. Récemment, aussi, dans un discours où il faisait l'éloge de Saint Louis, à l'occasion du VII^e centenaire de sa mort, Maurice Druon rappelait ainsi l'esprit qui le guidait dans ses jugements :

« Il eut certes été à Saint Louis plus facile de pardonner que de punir ; son âme pieuse ne se fût pas alourdie du poids que constitue la responsabilité de la mort d'un semblable, même si cette décision est juste. D'autre part, on s'attire toujours plus d'éloges à gracier qu'à châtier. Il y a une sorte de démagogie de la justice qui, comme toute démagogie, si elle sert provisoirement celui qui l'emploie, est finalement pernicieuse pour l'ensemble de ceux qui l'applaudissent. Dans ce cas précis et que l'Histoire a retenu, Saint Louis montra que, pour un roi, l'esprit de justice doit l'emporter sur tout et même sur l'esprit de charité. »¹

Si les juges continuent d'être bienveillants pour les automobilistes, sauf quand il s'agit de condamner le tiers responsable de l'accident à des indemnités croissantes, les règles de la route ne seront jamais suivies avec un tant soit peu d'exactitude et les primes continueront leur marche croissante, avec l'augmentation de la fréquence des accidents et du coût de règlement. À ce point de vue, le tribunal a une responsabilité qui ne doit pas être mésestimée. Il doit aussi accorder à l'alcootest toute son importance.

4° — On devrait également être beaucoup plus sévère dans l'octroi des permis. Pour s'en convaincre, voici des cas tirés des dossiers de compagnies d'assurances en 1968 et 1969. Ils indiquent à quel point on est large, aveugle ou bien curieusement indulgent.

¹ La Revue des Deux Mondes, Décembre 1970. P. 528.

- 1^{er} cas — « Un conducteur, âgé de 95 ans, est impliqué dans deux accidents en décembre 1966 et en août 1967. »
- 2^o cas — « Le conducteur a été condamné à quatre reprises pour avoir conduit une automobile alors que ses facultés étaient affaiblies, soit
- en août 1959 — Suspension de permis — 3 mois,
 - en août 1961 — Suspension de permis — 6 mois : amende \$50,
 - en mai 1964 — Suspension de permis — 3 mois,
 - en novembre 1966 — Suspension de permis — 3 mois.
- 271**
- « L'infraction de mai 1964 est survenue lors d'un accident. Des dommages ont été causés au tiers pour \$351.95.
- « Le Bureau des Véhicules Automobiles ne peut plus interdire à cette personne la conduite d'un véhicule automobile, puisqu'elle a été pénalisée pour toutes les infractions qu'elle a commises. »
- 3^o cas — « Le conducteur est âgé de 75 ans. Il a une vision très faible, d'après les renseignements obtenus dans un rapport d'enquête où l'enquêteur a eu une entrevue avec le conducteur. Le rapport médical confirme les renseignements fournis au Bureau des Véhicules Automobiles. Aucune suite. »
- 4^o cas — « Un conducteur âgé de 49 ans : permis de conduire suspendu aux dates suivantes :
- Avril 1954, 3 mois : amende \$50. Facultés affaiblies.
 - Septembre 1954, 6 mois. Facultés affaiblies.
 - Octobre 1959, 6 mois : amende \$50. Facultés affaiblies.
 - Mars 1964, 3 mois : amende \$50. Facultés affaiblies.
 - Septembre 1964, 12 mois : amende \$50. Facultés affaiblies.
 - Avril 1966, 4 mois : amende \$50. Enfin, pour terminer, un délit de fuite. »
- 5^o cas — « Un conducteur âgé de 57 ans. Le rapport médical mentionne qu'il souffre de sclérose en plaque, ce qui contribue à un manque d'équilibre. Le rapport d'enquête, à la suite d'une entrevue avec le conducteur conclut : qu'il souffre de « maladie du sommeil » et d'étourdissements. Mouvements très

lents; il s'aide d'une canne. Renseignements fournis au Bureau des Véhicules Automobiles. Aucune suite. »

6° cas — « Un conducteur sourd-muet — impliqué dans deux accidents, en février 1966 et en août 1966.

Par ailleurs, les chiffres officiels indiquent qu'en 1969 il y avait 1.854 conducteurs âgés de 81 ans et plus, dont 4 ayant de 96 à 99 ans.

272 Tant qu'on procédera ainsi — et il n'est pas sûr qu'on ait vraiment modifié la manière de procéder — on n'empêchera pas que de mauvais ou de très mauvais chauffeurs rendent les routes dangereuses.

5° — Les tribunaux, comme nous l'avons dit, peuvent contribuer à assainir les routes et à diminuer le coût de l'assurance :

- a) en étant très sévères dans les cas graves de récidive;
- b) en étant extrêmement rigides pour ceux qui conduisent sans permis. Il faut noter la croissance des « suspensions pour conduite durant interdiction: douze mois », depuis 1965 :

NOMBRE DE CAS	
1965	420
1966	919
1967	979
1968	1.282
1969	1,943

Pour ceux-là, il faudrait être d'un extrême sévérité si l'on veut vraiment en purger la route.

6° — Aux tribunaux, il faut aussi demander d'expédier leur travail plus rapidement. Actuellement, il faut compter pour un jugement en Cour Supérieure d'un à deux ans, en Cour d'Appel de 3 à 4 ans et en Cour Suprême jusqu'à 7 ou 8 ans. Avec tout le respect qu'on peut avoir pour la justice, on ne peut que regretter que ses cogitations et décisions ne soient pas plus rapides.

À l'industrie de l'assurance, il faudrait suggérer des choses non moins précises. Nous résumons ainsi certaines d'entre

elles, tout en demandant, à nouveau, aux syndicats, aux pouvoirs publics et aux corps intermédiaires de nous appuyer. C'est par une action concertée qu'on peut obtenir des résultats. En voici quelques-unes :

i) Depuis longtemps, on procède d'une manière presque immuable à la classification et à la tarification des automobiles. Ne serait-il pas possible de faire faire des recherches statistiques et techniques par des chercheurs non directement intéressés dans l'assurance ? On dépenserait ainsi des centaines de milliers de dollars peut-être, mais on trouverait, sans doute, des méthodes nouvelles. Cela en vaudrait la peine, car certaines années on fait des pertes substantielles quand on n'a pas prévu à temps l'insuffisance des tarifs. Un certain effort se fait mais, à notre avis, il est insuffisant. Il faudrait que les assureurs consentent à faire dans ce domaine ce que font les industries de pointe, constamment à la recherche de procédés et de produits nouveaux. Pour cela, elles acceptent de dépenser sans compter.

273

Ne pourrait-on pas chercher une solution, par exemple, du côté de l'assurance du conducteur et non de la voiture elle-même pour les dommages aux tiers ? Ne pourrait-on également faire faire une enquête sérieuse à propos de l'indemnisation sans faute ? La Saskatchewan la pratique au premier niveau, depuis assez longtemps pour qu'il vaille la peine d'en étudier le fonctionnement sur place. Dans l'état du Massachusetts aux États-Unis, on vient de passer une loi pour assurer l'indemnisation sans autre discussion que le dommage subi. Là également, il y aurait lieu de suivre les résultats de très près sans se laisser distraire par aucune autre considération que l'efficacité.

Puis, il y a la participation de l'assuré dans les bénéfices. Peut-être arriverait-on ainsi à une stabilité des primes, comme on la connaît en assurance sur la vie.

ii) Il y a aussi le règlement des sinistres qu'il faudrait accélérer. Les ententes du type *knock for knock* ou I.D.A. en France devrait être poussées à l'extrême. Coûtant très cher, l'assurance automobile doit donner lieu à des règlements accélérés, rapides, ultra-rapides même, alors qu'actuellement ils sont, trop souvent, lents, extrêmement lents, ultra-lents.

Pouvons-nous demander aussi:

274

a) aux avocats d'avoir recours le plus possible au règlement amiable pour ne pas multiplier les frais, et de ne pas abuser de leurs tarifs. Actuellement, ils n'ont pas les exigences de leurs confrères américains, mais malgré tout leurs honoraires pèsent lourdement dans les frais de règlement.

b) aux courtiers d'assurances d'accepter une rémunération correspondant aux services rendus. Il faudrait que celui qui « a son bureau dans sa poche » ait une commission moindre que son collègue, qui est organisé pour rendre des services véritables à son client. Celui-là pourrait se contenter d'une commission d'apport inférieure à celle que reçoit l'autre mieux organisé, ayant des frais considérables et rendant des services plus étendus. Le principe a déjà été reconnu en Angleterre, par exemple, où les intermédiaires sont rémunérés suivant leurs qualifications. Dans tous les cas, le courtier personnalise l'assurance. C'est la justification de son existence, mais sa rémunération doit se justifier par la qualité même des services rendus.

c) aux garagistes, d'être raisonnables dans leurs exigences. Nous savons que le prix de la main d'œuvre a augmenté ainsi en moyenne depuis quelques années:

À Québec, d'un peu moins de \$6 à \$8, et à Montréal, d'un peu moins de \$7 à \$9, à la suite de l'intervention directe des syndicats.¹

¹ Alors que pendant la même période (1965-69) le coût de l'assurance n'augmentait guère que de dix pour cent. « L'influence du coût de la vie sur l'industrie de l'assurance automobile ». P. 6.

A S S U R A N C E S

On sait, par ailleurs, que le coût de la vie a augmenté à peu près dans la même proportion depuis 1961. Mais il faudrait bien que la diminution de leurs exigences ne suive pas nécessairement l'insistance de l'assureur. Voyons, par exemple, ce qu'il est advenu des réparations suivantes, après intervention du préposé de l'assureur : ¹

	Montant coté par le garage	Coût accepté après discussion	% de réduction
1 ^{er} cas :	\$1,820.52	\$1,560.00	14
2 ^o cas :	\$2,986.87	\$1,754.02	41
3 ^o cas :	\$ 344.93	\$ 154.53	55
4 ^o cas :	\$1,306.25	\$ 787.37	40
5 ^o cas :	\$2,570.56	\$1,986.19	23
6 ^o cas :	\$1,135.00	\$ 676.06	40

275

La réduction obtenue par l'assureur est vraiment trop forte. Elle indique que le garagiste accepte de diminuer ses exigences quand il se sent suffisamment surveillé.

d) aux fabricants d'automobiles, de construire des voitures résistant mieux aux chocs. Récemment, un très important assureur des États-Unis s'engageait à réduire son tarif collision de 20 pour cent dans tous les cas où le pare-chocs pourrait résister, sans dommage à la voiture, à un impact de cinq milles à l'heure. C'est peu, mais à l'heure actuelle dès qu'une voiture est heurtée à l'arrière ou à l'avant, le dégât va croissant avec la vitesse du véhicule au moment où le choc a lieu.² Le fabricant pourrait faire sa part en pensant plus à la résistance

¹ Extrait d'un article paru dans la revue « Assurances » de janvier 1969. Ces six cas sont tirés de 81 exemples qui y sont mentionnés.

² D'après Insurance Institute for Highways Safety, un impact à diverses vitesses peut causer les dommages suivants à une voiture de modèle 1970 :

- A 5 milles à l'heure : \$262
- A 10 milles à l'heure : \$659
- A 15 milles à l'heure : \$975

Pour comprendre, il faut se rappeler que la partie avant de la carrosserie est assez fragile et que le pare-chocs est surtout un élément décoratif, lorsqu'il ne peut s'appliquer à temps et à point sur l'obstacle pour empêcher que ne s'abîment tôles, capots, réservoirs, moteurs et accessoires.

des matériaux et à la protection de la carrosserie et des personnes transportées qu'à l'aspect de sa voiture. En se concertant syndicats, assureurs, pouvoirs publics et corps intermédiaires pourraient obtenir beaucoup dans ce domaine presque ignoré de la sécurité routière.



276 Et voilà le dossier que nous avons pensé soumettre au lecteur et aux syndicats. Formons le vœu qu'ils nous appuient dans nos demandes aux pouvoirs publics et aux techniciens de l'assurance. En nous unissant dans un effort commun, peut-être pourrions-nous obtenir non pas la nationalisation de l'assurance, mais une meilleure conception, une meilleure administration et une meilleure application des règlements et des lois qui régissent l'automobile et l'automobiliste. Quand tous les intéressés prendront au sérieux les mesures destinées à assainir la route, on aura avancé beaucoup. Si on ne le fait pas plus que maintenant, eh bien ! les résultats seront les mêmes. Car le *je-m'en-foutisme* actuel se paie et il coûte cher. Or on le constate à presque tous les niveaux. Si on ne corrige pas l'état d'esprit, on n'obtiendra jamais de résultats valables, quel que soit le régime. Nous craignons qu'à ce propos la nationalisation ne soit pire que le mode actuel : la libre concurrence, avec ses défauts, a des qualités que l'entreprise d'État est incapable d'avoir par sa nature même et qu'on croit écarter en créant un monopole. À de rares exceptions près, le monopole ne règle rien. Ainsi, l'administration de l'assurance hospitalisation rend un peu rêveur celui qui l'étudie même de très loin. Dans aucun domaine de l'initiative privée, on ne se trouve devant une pareille escalade des coûts, dans tout le Canada. Il faut l'admettre, croyons-nous, en toute sincérité.

La Réassurance au dernier Rendez-vous de Septembre

Dans notre numéro d'octobre, nous avons donné le premier travail présenté au Colloque de septembre 1970 : celui de M. G. Martin président et directeur général de la Royale Belge, qui était consacré au risque de catastrophe. Nous apportons aujourd'hui à nos lecteurs trois autres études ayant trait davantage à la réassurance. La première est de M. Louis Franck, président de la Société Commerciale de Réassurance. Celui-ci étudie la réassurance des risques catastrophiques. La seconde est de M. Heinz G. Vischer, directeur général de la Compagnie Suisse de Réassurances. M. Vischer établit les chargements de prime dans la tarification de l'excédent de sinistres « catastrophes ».

Enfin, le troisième travail aborde le sujet sous l'angle de Lloyd's London, et de sa fonction dans le marché de la réassurance. Comme on le sait, Lloyd's en a toujours été le grand centre. Son rôle est moindre depuis quelques années, mais il reste l'influence dominante. M. R. J. Kiln le rappelle, tout en apportant des vues intéressantes sur les réformes nécessaires dans un milieu où traditionnellement on évolue bien lentement, mais où l'on sent qu'il faut franchir de nouvelles étapes si l'on ne veut pas être distancé. Cet effort d'adaptation, on le fait en ce moment. C'est ce qui ressort de cette troisième étude qui complète bien les autres par des aperçus précis sur le fonctionnement d'un bien étonnant et efficace organisme. A.

Sans doute pourra-t-on discuter sur le caractère catastrophique de certains de ces risques; on pourra se demander si le risque atomique est, par exemple, catastrophique: au fond, on se le demande parce qu'il ne s'est pas, jusqu'ici, produit de catastrophe atomique sérieuse dans les industries du temps de paix; mais n'oublions tout de même pas que, pour couvrir ce risque atomique, aux États-Unis deux grands syndicats d'assureurs américains, la Nuclear Energy Property Insurance Ass. (142 sociétés) et le Mutual Atomic Energy Reinsurance Pool (105 mutuelles) ont dû rassembler une capacité de \$50 millions et une réassurance complémentaire de 24 millions, soit 74 millions au total, que ce chiffre pourrait être insuffisant puisque le plus grand risque aurait atteint, en 1966, \$125 millions et que le Gouvernement américain, par le Price Anderson Act, s'est engagé à couvrir lui-même, par ses subventions, les montants de sinistres qui dépasseraient les maxima supportables par le marché: des montants de cet ordre (\$74 millions font quand même 37 milliards d'anciens francs) ne confèrent-ils pas le caractère catastrophique aux risques qu'ils prétendent couvrir?

279

La question que nous venons de nous poser nous amène tout naturellement à nous interroger sur les caractères du risque catastrophique.

Observons tout d'abord les caractères relatifs du risque catastrophique. Un risque peut être catastrophique :

- a) pour une catégorie d'assurances, et pas pour d'autres : l'explosion sera catastrophique dans le domaine du bris de glace, mais sans doute pas pour l'incendie ou la vie humaine.
- b) à une époque donnée, dans certaines conditions de civilisation — mais plus dans d'autres : ce sera le cas des épidémies, des incendies des maisons de bois.

c) dans certaines circonstances d'environnement — et pas dans d'autres : une tempête, même limitée, un simple coup de vent seront catastrophiques s'ils s'abattent sur des régions richement peuplées; un tremblement de terre ne le serait pas dans un désert ou dans des régions pauvres dont les populations n'auraient pas atteint l'âge de l'assurance. Il va de soi que, dans tous ces cas, ce que nous appelons catastrophe est limité à une notion purement technique — du point de vue de l'assureur — et n'implique aucune indifférence à l'égard des victimes de semblables catastrophes et des responsabilités morales de ceux dont elles dépendent.

Techniquement, comment se traduit le risque catastrophique ? J'en emprunterai la définition à une étude déjà ancienne de M. Sousselier mais qui me paraît toujours valable¹.

Ce n'est pas tant l'importance des sinistres individuels qui caractérise le risque catastrophique que la multiplication du nombre des sinistres. Si, sur N polices, il y a en moyenne n sinistres d'un coût moyen c , le coût total moyen en sera nc . Pour qu'il y ait catastrophe aux yeux de l'assureur, il faudra que, pour une certaine année, le produit $n_a c_a$ soit un multiple très important de nc , qu'il soit très grand par rapport au montant des primes encaissées et des réserves libres. Cette importance de $n_a c_a$ peut ne pas dépendre de c_a mais surtout de n_a : cette grandeur n_a , le nombre des sinistres peut s'écrire :

$$n_a = N \times \frac{n_a}{N}$$

qui fait intervenir $\frac{n_a}{N}$, c'est-à-dire la fréquence des sinistres par rapport au nombre des polices souscrites. C'est lorsque cette fréquence devient très grande, atteint un niveau que les statistiques n'ont jamais enregistré, qu'il y a catastrophe.

¹ Bulletin de l'I.S.F.A. Avril 1953 - Pp. 6-21.

Au fond, l'assurance normale repose sur la notion de stabilité de la fréquence des risques, d'une probabilité constante des sinistres. Ceci suppose que ces risques sont indépendants les uns des autres.

Mais dans la catastrophe, les sinistres s'enchaînent les uns les autres (comme dans la conflagration d'incendie ou d'explosion) ou proviennent d'un même événement (épidémie, émeute raciale, ouragan, tremblement de terre, inflation ou crise économique).

281

Dans une brillante conférence prononcée à Londres en juillet dernier devant la Reinsurance Office Association, notre éminent ami, M. Heinz Vischer, énumérait les trois conditions qui, selon lui, rendent un risque assurable :

- 1) l'événement contre lequel on désire s'assurer doit être fortuit.
- 2) il doit concerner un grand nombre de personnes ou de biens semblablement exposés.
- 3) la probabilité de l'événement et l'importance de la perte doivent pouvoir être évaluées.

Les deux premières conditions peuvent être remplies dans le cas d'un portefeuille relativement important, contenant des risques catastrophiques bien répartis. La troisième, celle de l'évaluation, est d'une tout autre difficulté; ce n'est qu'assez récemment qu'on a commencé à y consacrer des études sérieuses, notamment aux États-Unis.



Avant d'en venir aux diverses techniques d'un usage courant dans la réassurance des risques catastrophiques, je voudrais parler rapidement des solutions que pourraient dégager certaines initiatives interprofessionnelles, voire gouvernementales.

A — Interprofessionnelles

La couverture des risques catastrophiques pourrait être assurée par la création de pools de l'ensemble des sociétés, qui s'efforceraient d'imposer une limite, un plafonnement à leurs engagements, tenteraient aussi d'obtenir d'éventuelles facilités fiscales permettant la constitution de réserves, etc.

On pourrait également songer à d'autres systèmes :

- 282 — *de répartition* : les assureurs ne seraient tenus de régler les sinistres que dans la limite de leurs ressources.
- *de remboursement échelonné a posteriori*, permettant la perception, sur les assurés, de surprimes suffisantes pour compenser le sinistre subi.
- de prise en charge, par l'ensemble de la profession, des excédents ne pouvant être couverts par les assureurs directs ou les réassureurs eux-mêmes.

Le fonctionnement en France du Fonds National de Garantie des Calamités Agricoles fournit un exemple d'intervention publique et interprofessionnelle basée sur la répartition. On trouvera quelques informations à cet égard dans l'Annexe I.

B — Gouvernementales

En France, dans des domaines relativement limités, ce Fonds National de Garantie des Calamités Agricoles (loi du 10 juillet 1964) en est un exemple. Le Service des Réassurances et Assurances contre des Risques Exceptionnels (loi du 21 décembre 1963) en est un autre : il s'agit essentiellement des dommages de transport, maritimes et aériens « dus à des faits ou états de guerre étrangère ou civile, à des atteintes à l'ordre public, à des troubles populaires, à des conflits du travail lorsque ces dommages affectent des moyens de transport de toute nature, ainsi qu'à des biens en cours de transport ou stockés ».

Au Canada, on trouve une loi concernant l'assurance du rendement des récoltes (céréales, betteraves, chanvre) de juillet 1959 selon laquelle le gouvernement fédéral prend à sa charge un certain pourcentage des primes payées par les fermiers et assume la réassurance en stop-loss moyennant la perception d'une cession légale de 15% des primes reçues. Ce système a fonctionné d'abord dans les provinces qui sont de grands producteurs de céréales (Manitoba, Saskatchewan, Alberta) puis a été étendu à la Colombie britannique, l'Ontario, le Québec, le Nouveau-Brunswick.



Mais parce que les États-Unis sont la citadelle de la libre-entreprise et de l'abstention générale des pouvoirs publics en matière économique, il est encore plus intéressant d'y noter les incursions fédérales récentes dans certains domaines des risques catastrophiques.

Il y a, par exemple :

Price Anderson Act de 1966, visant l'indemnisation des risques atomiques dont nous avons déjà parlé.

National Flood Insurance Act de 1967 qui institue une certaine forme de réassurance gouvernementale en cas d'inondations.

Et surtout, faisant suite aux émeutes raciales de 1967, le programme de développement de l'assurance nationale prévu par le titre 11 du Housing and Urban Development Act de 1968 qui a conduit à l'adoption des *Fair Plans* (*fair* voulant dire *fair access to insurance requirements*). En raison de l'intérêt de la technique mise en jeu et des polémiques soulevées, nous avons consacré aux *Fair Plans* l'annexe II.



Il faut maintenant passer très rapidement en revue les problèmes que soulève, dans le domaine des risques catastrophiques, l'emploi des diverses méthodes de réassurance. On ne saurait d'ailleurs oublier que, pour ce genre de risques, les difficultés auxquelles le réassureur doit faire face sont encore bien plus grandes que pour l'assureur; non seulement il subit le poids des risques catastrophiques mais, dans certaines formes de réassurance, il le supporte de façon accrue; il s'expose au cumul des traités, supportant les pertes subies par chacun des assureurs directs; il n'a pratiquement que peu de moyens d'action sur les conditions de souscription de l'assureur direct : tarification, prime, limite, durée, exclusions, etc. Il se trouve dans un monde où ont cessé de s'appliquer et la loi des grands nombres et la division des risques.

Réassurance proportionnelle

A — Quote-part.

L'assureur devra choisir entre réassurer massivement afin de ne conserver qu'une quote-part réduite — se privant ainsi d'un éventuel bénéfice; ou bien conserver, s'il le peut et si fiscalement cela lui est possible, une fraction substantielle des primes encaissées pendant les bonnes années mais subir alors une part importante des catastrophes. Il pourra s'efforcer de souscrire un traité spécial afin de disjoindre le risque catastrophique du risque courant, par exemple la tempête de l'incendie; mais alors, le réassureur dont la situation est tout à la fois solidaire de l'assureur et aussi son inverse, sa contrepartie, hésitera davantage à souscrire au traité surtout si sa rétrocession partielle est difficile; il pourra préférer que le risque catastrophique soit au contraire inclus dans le traité normal mieux équilibré et qui lui garantit au moins une part des primes liées aux risques ordinaires. Quoi qu'il en soit, une telle association est dangereuse pour le réassureur, elle l'expose aux

dangers de l'illimitée et peut lui coûter bien plus que l'excédent de sinistres.

B — Excédent.

Dans la mesure où un sinistre catastrophique comporte une multiplicité d'accidents dont chacun peut être limité, cette forme de réassurance sera généralement évitée par l'assureur qu'elle ne garantira pratiquement pas. C'est ainsi qu'en Grande-Bretagne, les risques d'inondation ont parfois lourdement affecté la rétention des compagnies et très peu chargé les traités en excédent. Cependant, de tels traités de premier ou plutôt de second excédent sont parfois conclus; on en a vu au Japon pour les risques de tremblement de terre : c'est que dans ce cas le risque associe les dangers de la catastrophe (multiplicité simultanée) et des montants très élevés.

285

Une méthode particulière peut être envisagée : celle de la facultative où l'assureur direct réassure seulement tel ou tel risque particulièrement lourd, par exemple une raffinerie de pétrole au Japon. Dans la mesure où, dans un traité en excédent, on a une connaissance précise des risques couverts, des données statistiques antérieures et des conditions de la police, ce qui est en général plus vrai des facultatives, cette forme de réassurance peut être moins dangereuse pour le réassureur qu'une quote-part sur laquelle il n'a aucun moyen de contrôle.

Réassurance non proportionnelle

A — Excédent de sinistres

Pour l'assureur direct, c'est sans doute techniquement la forme de couverture du risque catastrophique la plus justifiée; par événement, l'assureur se décharge sur le réassureur du poids de tous les sinistres dépassant un certain niveau; encore faut-il s'entendre sur la signification du mot *événement*.

L'excédent de sinistres peut être souscrit sous deux formes:

a) celle du *working cover* (limite d'intervention assez basse pour le réassureur). Vu la fréquence exceptionnelle et mal connue des risques catastrophiques, le réassureur demandera tout naturellement une prime élevée et la fixation d'une limite supérieure à son engagement ce qui rebutera l'assureur tout en exposant le réassureur à de lourdes pertes si l'événement catastrophique se produit.

286

b) celle du *catastrophe cover*.

C'est la forme classique de la réassurance des risques catastrophiques.

Pour le réassureur, elle me paraît présenter le maximum de dangers.

Il ne touchera qu'une faible prime pour assumer des engagements considérables, réalisera pendant de longues années des bénéfices minimes amputés de l'impôt et subira brusquement une perte immense.

M. Vischer y consacre l'essentiel de son exposé. Je n'en dirai donc que quelques mots.

Il faut bien comprendre que, dans ce cas, une modification même minime dans les conditions de base de l'assurance peut entraîner, au niveau de l'*excess catastrophe*, un véritable désastre. On doit souhaiter, pour le réassureur, que des limites d'intervention très précises soient fixées et qu'elles soient, comme les primes elles-mêmes, indexées; l'indexation de la prime protège plus ou moins le réassureur contre l'inflation; l'indexation du volume des souscriptions de la cédante le protège contre leur gonflement exagéré. En toute hypothèse, la souscription d'un *catastrophe cover* illimité expose le réassureur à d'irréparables accidents; la souscription d'un *catastrophe cover* à limite très élevée peut lui donner un sentiment

de sécurité dangereux : il touchera des primes substantielles pendant des années et risquera la faillite quand la limite très élevée (bien que limitée) d'intervention sera atteinte.

B — *Stop-loss*

Cette couverture peut laisser bien entendu à la charge de l'assureur d'importants sinistres; mais cette charge est limitée par l'intervention du *stop* et l'assureur est protégé quel que soit le nombre des sinistres catastrophes dans l'année.

287

C'est donc, en théorie, une bonne forme de protection de l'assureur; toutefois ses avantages sont limités par :

- l'importance des primes à payer;
- le point de départ plus ou moins bas de l'intervention du *stop* (60 pour cent, 80 pour cent, 100 pour cent des primes);
- la limite d'engagement du *stop* que le réassureur souhaitera plutôt basse alors que la cédante tendra vers l'illimitée.



ANNEXE I

Le Fonds National de Garantie des Calamités Agricoles (France).
Pour la loi française :

« les calamités agricoles sont des dommages non assurables, d'importance exceptionnelle, dus à des variations anormales d'intensité d'un agent naturel, lorsque les moyens techniques de lutte préventive ou curative employés habituellement dans l'agriculture n'ont pu être utilisés, ou se sont révélés insuffisants ou inopérants ».

Ces calamités sont indemnisées dans la limite des ressources disponibles, sans que l'indemnité puisse dépasser 75% des dommages subis et dans la mesure où les sinistrés ont satisfait eux-mêmes à certaines obligations d'assurance.

Les ressources du Fonds proviennent :

- a) à la charge des assurés, d'une contribution additionnelle des contrats

d'assurance-risques agricoles (10% des primes incendie; 5% des autres primes).

- b) d'une subvention de l'État au moins égale au produit de cette contribution.

De 1965 à 1969, ces ressources avaient progressé de 57 à 96 millions F.F. Elles ne couvrent en moyenne qu'un quart des calamités recensées, admises et évaluées.

288 De telles calamités présentent bien des caractères de risques catastrophiques; l'administration française espère disposer ultérieurement d'informations statistiques suffisantes pour aborder la conversion de calamités susceptibles d'indemnisation en risques normalement assurables.

ANNEXE II

Les fair plans américains

Le Housing and Urban Development Act de 1968, signé au mois d'août de cette année-là par le Président Johnson a prévu, en son titre II, un nouveau programme de développement de l'assurance nationale. Il autorise le Secrétaire du Département du Logement et de l'Urbanisme du Cabinet Fédéral « à vendre, État par État, de la réassurance aux assureurs de biens contre les risques d'émeutes et de désordres civils ». Depuis octobre 1968, cette réassurance n'a plus été accordée qu'aux compagnies qui participeraient pleinement aux plans devant permettre aux propriétaires de biens urbains de disposer de moyens d'assurance raisonnables (« fair ») et à d'autres programmes (établis État par État) tendant à améliorer le marché de l'assurance de ces biens : cette évolution tend, comme on voit, à déborder la stricte notion d'assurance contre les risques d'émeutes raciales.

Ces plans mettent en jeu les assurés, les assureurs, les divers États des États-Unis et le Gouvernement Fédéral. Ils sont conclus dans le cadre d'une réglementation dont chaque État demeure responsable sous surveillance fédérale. Les assureurs adhérant à ces plans doivent conserver à leur charge une rétention équivalente à 1% des primes qu'ils ont reçues; en cas de sinistres, ils sont remboursés à concurrence de 90% du montant des pertes subies qui dépasse leur rétention¹. À titre de réassureur, le gouvernement fédéral reçoit une prime

¹ Les pertes sont égales au montant des sinistres, majoré des dépenses d'évaluation, des frais contentieux, s'il en est, et d'un forfait supplémentaire de 5,11 pour cent de ces derniers.

de 0.75% du montant des primes directes perçues en 1967, afin de constituer un fonds de garantie égal au montant des sinistres assurés en 1967, soit environ 75 millions \$. De plus, pour qu'un *Plan* soit mis en œuvre et que les assureurs puissent bénéficier de la réassurance, il faut que l'État dont ils dépendent ait accepté de verser au fonds de garantie fédéral une contribution de 5% des primes perçues. Pour équilibrer la totalité des sinistres, les ressources globales comportent donc les capitaux versés au fonds, la contribution des États et la rétention des Compagnies : si ces ressources étaient insuffisantes, le Gouvernement Fédéral interviendrait dans la limite d'un crédit de 250 millions \$.

289

Comme on pouvait s'y attendre, ce programme très élaboré a soulevé bien des critiques. Ce que beaucoup d'assureurs américains lui ont reproché, c'est d'avoir servi de prétexte pour provoquer, de la part des administrations publiques, de nombreuses interventions dans des domaines qui débordent de beaucoup les conséquences des émeutes raciales : par exemple, des tentatives de réglementation de l'assurance des immeubles des ghettos noirs, l'obligation d'assurer des immeubles qui ne l'étaient pas ou l'étaient à des tarifs prohibitifs, une réglementation du travail des courtiers, la protection des minorités raciales parmi les employés des compagnies d'assurances.

Au début de 1970, sur les 50 États de la Fédération, 15 n'avaient encore adopté aucune mesure, 10 avaient préparé des *Plans* sans voter de participation financière; les 25 autres États (d'ailleurs les plus importants) avaient coopéré au programme. La surveillance des *Fair Plans* incombe à l'administration du Logement et de l'Urbanisme où l'on a eu, tout naturellement, tendance à en accroître la portée, à en étendre l'application.

Au total, les pertes par émeutes n'auraient pas atteint en 1968 le septième du coût de l'ouragan « Betsy » : les compagnies d'assurances se sont alors demandé si elles avaient été bien sages de se tourner vers l'administration fédérale pour implorer son soutien. « Elles ont obtenu une forme de réassurance discutable mais se sont vu imposer un programme rigide et seront, pour toujours, assujetties à des règles de procédure émanant des autorités fédérales ou locales au lieu de celles qui caractérisent la libre-entreprise ».

Les chargements de prime dans la tarification de l'excédent de sinistre "catastrophes"¹

par

HEINZ B. VISCHER

Directeur général de la Compagnie Suisse de Réassurances

- 290
- 1) Les primes d'excédent de sinistre, comme toutes les autres primes d'assurance ou de réassurance, se composent de plusieurs éléments:
 - la charge probable de sinistres (prime pure)
 - les chargements pour
 - frais d'acquisition
 - fluctuations
 - frais de gestion
 - bénéfice.
 - 2) Mon propos est de traiter ici des chargements que doit comporter la prime d'un excess « Catastrophe », en excluant les frais d'acquisition qui entrent dans le calcul sous forme de pourcentage fixe (courtage par exemple) et qui constituent un élément connu avec exactitude.
 - 3) Les couvertures « Catastrophes » sont principalement destinées à absorber les sinistres importants résultant d'accumulations de risques. Dans le portefeuille du réassureur, chaque traité « Catastrophes » peut donc être considéré comme un risque individuel, surtout si les affaires qu'il couvre proviennent d'un même pays.
 - 4) L'étendue de ces couvertures « Catastrophes » devrait normalement être fonction des débours maxima par évé-

¹ Nous avons tenu à laisser à la communication de M. Vischer son aspect initial tant elle apporte de précision et de méthode dans l'étude d'une question difficile.

nement raisonnablement prévisibles par la cédante.

En fait, la couverture « Catastrophes » d'un portefeuille déterminé ressemble beaucoup au sinistre maximum possible d'un risque isolé.

5) Cette équivalence admise, le réassureur, qui cherche à constituer un portefeuille équilibré de couvertures « Catastrophes », doit en tirer les conclusions suivantes :

6) *Chargement pour fluctuations*

291

Bien que chaque traité « Catastrophes » puisse être considéré comme un seul risque, il n'en reste pas moins que leur nombre est restreint. Un portefeuille de ce genre ne contiendra guère plus de mille acceptations. D'autre part, ces contrats ne sont pas réellement indépendants les uns des autres.

En outre, plus le sinistre est important, plus les cumuls entre les divers traités « Catastrophes » seront probables.

Vu le nombre restreint de traités en cause, aucun actuaire n'admettra qu'ils puissent constituer une base capable de faire jouer la loi des grands nombres.

Le réassureur du risque « Catastrophes » ne peut donc tabler sur l'équilibre de son portefeuille en se contentant d'espérer que ce dernier arrive à financer sa propre charge de sinistres sur plusieurs années. Il doit s'efforcer de faire supporter à chaque traité, non pas totalement mais dans une mesure minimale, l'amortissement de ses débours. C'est à ce stade que se pose la question des fluctuations dont il doit tenir compte dans sa prime.

En résumé, pour la tarification de l'excédent de sinistre « Catastrophes », le chargement pour fluctuations devrait jouer un rôle aussi important que l'estimation de la prime pure.

On ne doit pas perdre de vue que les primes excédents de sinistres perçues par le réassureur ne représentent qu'un faible pourcentage de l'encaissement des primes brutes, tandis que les engagements acceptés supportent très bien la comparaison avec ceux qui sont assumés en cessions proportionnelles. Quand on compare les engagements « Catastrophes » en quote-part et ceux en excédent de sinistre, on constate que, dans ce dernier cas, la prime de réassurance est réduite à un faible pourcentage de son volume initial et que les responsabilités en jeu restent pratiquement inchangées. Dans les primes d'excess, le facteur de chargement pour fluctuations doit donc passer logiquement au premier plan, car cet élément correspond, dans une large mesure, aux inhomogénéités en nombre et en grandeur qui sont les caractéristiques du traité couvrant les catastrophes, qui se produisent trop sporadiquement, et dont l'ordre de grandeur s'avère trop irrégulier pour permettre des observations statistiques significatives.

Même en faisant abstraction du petit nombre des risques et de leur importance, on rencontre une nouvelle difficulté lorsqu'il s'agit d'évaluer les risques soumis à l'excess « Catastrophes » : plus un portefeuille contient de risques à caractère catastrophique, plus la probabilité de cumuls est présente. Cela signifie que l'accroissement naturel d'un portefeuille provoque un accroissement plus rapide du risque excess « Catastrophes », lorsque le premier risque absolu à la charge de l'assureur reste inchangé.

Ceci nous ramène une nouvelle fois à la nécessité d'appliquer un chargement pour fluctuations, fondé cette fois sur l'impossibilité de mesurer le risque avec une certaine précision.

Les recherches que nous avons faites à Zurich indiquent que, pour un taux de prime de risque de x p.c. du montant

de la couverture, l'écart standard de fluctuation peut se mesurer par la racine carrée de x . Si nous nous contentons d'un chargement de 40 p.c. de l'écart standard, soit de 40 p.c. de cette racine carrée, cela signifie que, si la charge de sinistres probable atteint 10 p.c. du montant de la couverture, ce taux se trouve porté à 22,5 p.c. du montant de la couverture par le chargement pour fluctuations. En effet, la racine carrée de 10 p.c. est 31,6 p.c. et 40 p.c. de ces 31,6 p.c. représentent environ 12,5 p.c. L'addition de la charge probable de sinistres et du chargement pour fluctuations donne un taux combiné de 22,5 p.c. du montant de la couverture.

293

Si la prime pure est de 1 p.c. seulement du montant de la couverture, il en résulte un chargement pour fluctuations encore plus élevé. Dans ce cas, le réassureur doit passer déjà, du simple fait du chargement pour fluctuations, à un taux de 5 p.c. (les $\frac{4}{5}$ de ces 5 p.c. représentant le chargement pour fluctuations).

Nous sommes bien conscients du fait que cette formule algébrique ne peut donner des résultats plus exacts que ce que vaut l'estimation de la prime de risque. C'est donc vers une appréciation plus précise de cette dernière que nous devons diriger nos efforts.

En prenant connaissance des chiffres précités, on pourrait estimer que le réassureur se réserve une marge trop importante. Il faut cependant se rappeler combien l'évaluation de la charge probable de sinistres est aléatoire dans chaque cas particulier, combien est faible le nombre de risques véritablement indépendants les uns des autres, combien enfin importants et fréquents sont les écarts avec les valeurs prévisibles. Ce qui semble représenter dans chaque cas particulier, un chargement démesuré en regard de la charge probable de sinistres, se traduit dans le cadre

du portefeuille du réassureur, par une marge très modeste. Il ne faut pas non plus oublier que dans un monde où les valeurs augmentent constamment et où leurs concentrations sont de plus en plus considérables, c'est le dernier exercice qui reste significatif pour l'économie des opérations du réassureur.

Après avoir ainsi exposé notre conception du chargement pour fluctuations, je parlerai maintenant

294

7) *des frais de gestion et du bénéfice*

On me dit que l'octroi d'un important crédit bancaire sur appel entraîne le décompte, à titre de frais, de quelques pour-mille annuels du montant du crédit accordé. Nous pourrions transposer cela dans le langage du réassureur, en disant qu'il en coûte un certain montant d'accepter un traité « Catastrophes ». Même si le réassureur accepte de très hauts engagements par traité, ses frais de gestion entraînent un chargement de prime représentant plusieurs pour-mille du montant de la couverture. Il y a donc parallélisme frappant avec le décompte des frais effectué par la banque. Cela signifie qu'un réassureur doit percevoir une somme égale à plusieurs pour-mille du montant de la couverture pour couvrir ses propres frais administratifs et cela même s'il considère le risque comme inexistant.

Comme le poids de ces frais est faible par rapport au chargement pour fluctuations, je ne m'y attarderai pas davantage. Avant de terminer, une remarque encore sur la marge du réassureur.

La tâche du réassureur « Catastrophes » en excédent de sinistre est sans aucun doute beaucoup plus difficile que celle du réassureur proportionnel. Dans une constellation de circonstances identiques, le réassureur en excédent de

sinistre de catastrophes devrait pouvoir demander en chiffres absolus des marges pour le moins équivalentes à celles que le réassureur proportionnel se réserve. Comme les primes d'*excess* ne constituent qu'une faible partie des primes brutes, les perspectives qui s'offrent sur le plan des placements sont extrêmement réduites par rapport aux rendements des placements qui peuvent être obtenus avec le volume des primes proportionnelles.

295

Si nous admettons que le réassureur proportionnel, abstraction faite du produit des placements, doit revendiquer à titre de bénéficiaire technique un faible pourcentage de son encaissement de primes et si nous convenons que les primes d'*excess* « Catastrophes » ne représentent à leur tour qu'un faible pourcentage des primes originelles, il faut croire que le réassureur des risques « Catastrophes », dans les années particulièrement favorables, devrait réaliser une marge positive sensiblement supérieure à 50 p.c. de ses primes en excédent de sinistre.

Ce qui précède souligne de nouveau la nécessité d'un chargement approprié pour fluctuations.

- 8) Vous savez maintenant comment je suis arrivé à la conviction que le prix des couvertures « Catastrophes » en excédent de sinistre est indéfendable, sur le plan technique, lorsqu'il est sensiblement inférieur à 1 p.c. du montant de la couverture.

Recul de l'autogestion yougoslave, par Albert Meister, dans « Esprit », septembre 1970.

C'est peut-être en Yougoslavie que l'autogestion a été le mieux étudiée de ce côté-ci du Rideau de fer. M. Meister est l'un des plus renseignés. Dans cet article, il note, à un certain niveau, un bien curieux retour à l'initiative privée, limité encore, mais assez sensible pour être noté. G. P.

The Role of Lloyd's in the Non-Marine Reinsurance Market

by

R. J. KILN

296 *Après avoir présenté Lloyd's, London et avoir rappelé ses caractéristiques et l'importance de ses opérations, M. Kiln expose le rôle que le célèbre groupe anglais tient dans la réassurance d'excédent, en particulier. Son travail entre donc bien dans le cadre du présent numéro d'Assurances. Il a été donné au Rendez-vous de septembre 1970, devant les membres du congrès. A.*



May I make it clear at the outset that Lloyd's is a place of many divergent views and I express today my own personal ones.

Firstly, then, I should like to quote a few figures to put the size of Lloyd's in perspective.

The total annual volume of premiums written by Lloyd's is around £ 550,000,000 and this is the Premium Income net, both of reinsurance and of all commission and brokerage. If it were calculated on a Company basis i.e. gross of commission it would probably represent an income of around £ 750,000,000. Originally the premium of Lloyd's was entirely derived from Marine Insurance but today the volume of Marine is the minority of Lloyd's business. Approximately 33% is Marine and Transit business and even this figure includes a good deal of insurance not directly related to shipping. Approximately 55% of the total market is Non-Marine, and the rest is spread between Aviation and Motor. Lloyd's makes no distinction between reinsurance and direct insurance in reporting its global figures but one would estimate

that the reinsurance volume probably accounts for about 40% of the total volume of Lloyd's and as the volume of Marine Reinsurance is not very large this means that the Lloyd's Non-Marine Reinsurance volume is probably at least £ 250,000,000 gross net per annum. This must make Lloyd's one of the biggest non-life markets in the international reinsurance field. It is not possible to be precise as to the exact break-down of this reinsurance business between different countries but probably over half comes from the U.S.A. and possibly 10% from Canada and between 30% and 40% from the rest of the world.

297

In considering these figures it must be realised that they are only estimates. Lloyd's is not just one firm — it is a market place or a bourse where some 200 individual insurance firms operate and whilst each of these individual firms keeps its own figures and statistics in great detail, no detailed statistics are available for Lloyd's as a whole.

Before going on to deal with some of the peculiarities of Lloyd's as a reinsurance market, I should like to try and explain in the simplest possible form, how Lloyd's works and I think the easiest way to do this is to trace its historical development.

Lloyd's started some 300 years ago in the 17th century at a time when England and Europe were developing very fast in their trade with foreign countries, particularly overseas territories such as the Americas and the East Indies. At this time too, coffee was becoming the popular drink and British merchants and ship owners used to gather in Mr. Lloyd's Coffee House in London to drink coffee and to discuss their commercial transactions. A ship owner buying a new ship might say to six of his friends — "Will you each pay me £ 1,000 if my ship is lost" and they would each individually agree to do so for a premium which was quoted

and paid over. The details of the transaction were written on a slip of paper and each of the six friends subscribed by writing his name and the indemnity or line he was prepared to take. These lines were written underneath the insurance details on the slip and those who wrote a line became known as Underwriters. If the ship sank the ship owner would go round to the six friends and collect £ 1,000 from each.

298

Now it soon developed that one of the Underwriters might be away and he would appoint another Underwriter or someone else to underwrite his lines for him. It also happened that before long a ship owner in say, Liverpool, would send a letter to a friend in London and ask him to go into Lloyd's Coffee House and insure his ship with Underwriters. This friend in London became the broker. Before the business was placed in Lloyd's the Underwriters would demand that this broker was responsible for the premium on behalf of his client in Liverpool. Now I would ask you to please note the following significant things:—

Firstly, that each of our six Underwriters assumed his liability of £ 1,000 personally and individually for himself and he was not responsible for the line written by any one of the other five.

Secondly, that although each Underwriter wrote only £ 1,000 on that one slip there was no limit to the number of ships he could write each year and therefore his liability was only limited by the total amount of the risks he wrote. This is now called "unlimited liability", it means that an Underwriter's liability is limited only to the commitments he takes on. In the course of the development of the business these individual Underwriters tended to group themselves together and to appoint one of their members to conduct the business on a full-time basis for them jointly and these Groups became known as Syndicates.

Naturally, the person operating a Syndicate had to keep accounts and to keep a record of the transactions he made on behalf of himself and his partners in the Syndicate. The account of the Syndicates were often kept by an Underwriting Agent whilst the actual Underwriting was done by the Syndicate's Underwriter.

It also became necessary for the reputation of Lloyd's that the people transacting business in Lloyd's were seen to be responsible, honest and of financial integrity. Secondly, someone had to provide the premises, to keep it clean, to provide coffee and quill pens and an information service. Very soon a Committee of Underwriters was appointed to perform these administrative functions and that Committee, before long, elected a Chairman and eventually formed the Corporation of Lloyd's to carry on this administration.

299

Now I mention this historical growth because Lloyd's has been a market which has gradually evolved during 300 years and it still retains many of its origins.

May we now look at the Lloyd's market as it is today. It consists of five elements:—

- (a) The Name
- (b) The Underwriting Agent
- (c) The Syndicate
- (d) The Broker
- (e) The Committee and Corporation of Lloyd's.

The Name

Firstly, the individual members or names, who number some 6,000. These names are the people who are "Shareholders" of Lloyd's. They are the men and women who pay the losses and take most of the profits. They have to satisfy the Committee of Lloyd's that they are people

300

of integrity and financial standing. That they have realisable assets of at least £ 50,000 or £ 75,000 for Overseas Names. They will have paid an entrance fee to join Lloyd's and have made a deposit of around £ 20,000 in Trust with the Committee of Lloyd's. Once elected the Name will be entitled to assume, in any one year, a limited volume of business related to his deposits and means. This is known as his "Premium Income Limit". He will then join a Syndicate or Syndicates and commence taking a share in that Syndicate's business. In fact, he will probably join more than one Syndicate allocating his premium limit between the Syndicates of his choice.

The Underwriting Agent

He is responsible for proposing and helping the Name to join Lloyd's and will help him to select the Syndicates he joins and will continue to see that the Name's affairs at Lloyd's are properly conducted.

The Syndicate

Now the 6,000 Members of Lloyd's are grouped into some more than 250 Syndicates. Each Syndicate is an entirely separate insurance firm running its own business just like an Insurance Company and controlled by an active Underwriter. Some 73 Syndicates are Non-Marine and 122 are Marine and the balance Aviation, Motor and Short Term Life. An individual member would probably belong to one or two Non-Marine Syndicates, one Marine and possibly one Motor and one Aviation.

Now one or two points need making:—

— Firstly, the Underwriter of a Syndicate is the boss, the equivalent in an Insurance Company of Chairman, Managing Director and Chief Underwriter, rolled into one.

— Secondly, each of the Names comprising a Syndicate will only be permitted to write a specified volume of business and thus each Syndicate will have a premium income limit which is the aggregate of the premium income limit allocated to it by each of its members.

— Thirdly, the membership of a Syndicate may change every year. Some members die or resign — new ones join. Let us assume I started a Syndicate in 1968 of six people. I keep an account of all business I write for them during 1968. For 1969 two more people join my Syndicate and now I have 8 members for 1969. Now my 1968 Account will be divided amongst six and I will have to keep my 1968 account open until I know whether it is profitable or not. When I know the result, I pay out the profit or collect the loss from my 6 Names. Similarly the 1969 Account is kept open until the result is known and the profit or loss shared between my 8 Names.

301

Now we normally reckon we can reasonably estimate the result of a year after 36 months and this is the usual time when the books are added up and the profit or loss totalled and the Names pay in or pay out. The outstanding liability at 36 months is assessed and it is reinsured for a premium by one of the Syndicate's open years. For example, the 1968 Underwriting year will be closed at the end of 1970. Each Syndicate will assess its liability for outstanding claims and unknown claims after allowing for inflation.

This sum of money will be transferred or paid out of 1968 account and paid to one of the Syndicates open years, i.e. 1969, 1970 or 1971. This new Syndicate will receive the lump sum as a reinsurance premium from 1968, will invest it and will assume responsibility for the run off of 1968 account. The 1968 account can then close up, strike a profit or loss and pay out or collect from its Names. The amount

of this carry forward is vitally important and is subject to careful scrutiny on the basis of stringent rules laid down by the Committee of Lloyd's. If the amount carried forward is inadequate you will readily see that new Syndicates can sustain a substantial loss from an inadequate reserving of the past and this has been a problem in the past few years at Lloyd's. Now if an account is difficult to assess after three years or if there is no new Syndicate to assume the reinsurance, the 1968 account may have to be left to run on until finality i.e. until all liability is extinguished or until such time as the Underwriter can make a proper assessment of the final outline and find someone to reinsure it.

I would mention here that although for accounting purposes a year is closed after 36 months, for statistical purposes it is kept open forever, so that the Syndicates and the Committee of Lloyd's can follow the result to infinity. One Underwriter told me earlier this year that he had just paid his last claim outstanding on his 1927 account and he could now finally close all years up until 1933. On reading this the Deputy Chairman of Lloyd's remarked "how does he know it is his last 1927 claim". And he would be right. But seriously this method of keeping statistics gives one a great advantage in following trends of loss settlement, particularly on Reinsurance business and I do not see how any reinsurer can sensibly write excess motor business, for example, unless he adopts this or a very similar method of statistics.

The Broker

A Lloyd's Syndicate can only write business through a Lloyd's broker. A Lloyd's broker has to make certain commitments and undertakings with the Committee before he is approved. He is responsible for payment of premiums to Underwriters and he will have to submit a solvency

certificate annually to the Committee of Lloyd's. I would say one or two words on the use of a Broker: The choice of a broker is the client's prerogative and the broker is his client's Agent at Lloyd's and the quality of the client is often judged by the quality of the broker and vice-versa. Now brokers vary in expertise, some are large and some are small and some experts in certain business. If you are placing R/I at Lloyd's, do make certain you choose a broker experienced in handling reinsurance and one with the necessary staff qualified to handle R/I accounts and wordings, because the Lloyd's broker handles more work on wordings and accounts than is customary in the Company market.

303

Having chosen your Broker stick to him and if he is hopeless, fire him and choose another. Do not give too many Brokers your business and never give the same piece of business to more than one Broker in Lloyd's unless it is really necessary. Now if two Brokers come to me for a rate and I quote 2% to both and one comes back with an order at 1.95% which might be acceptable to me, then I cannot write it to one Broker and not the other and, therefore, may have to decline the risk altogether.

The use of two Brokers at the same time, particularly at the quoting stage, does not help you to get a better rate. Often it has the reverse effect and on a large proposition it may mean that you will be unable to have the full capacity of the market.

At Lloyd's the Broker does much more than introduce or place the business. He is responsible for drawing up the policy or treaty wording. He is responsible for the collection and payments of premiums and claims.

Here it is appropriate, on an aspect of Lloyd's, to say something which is very misunderstood. I cannot emphasize

too much that Lloyd's is not one entity. It is a market place of 250 firms or Syndicates each one with its own ideas as to rates and policy terms. Often a Broker will say: "Lloyd's has quoted x %". This may simply mean that one Underwriter has quoted that rate. There is no such thing as a Lloyd's rate. There may be a dozen different rates and often I will consider rates quoted by my brother Underwriters inadequate or excessive. It is only on very large propositions or on very specialist classes where the full capacity of the available market is used that there is one "Lloyd's rate".

Often too, where a proposition is placed with a Lloyd's lead followed by other markets it means in fact that one or possibly a small number of Lloyd's Syndicates have written that risk; but that other Syndicates at Lloyd's have rejected the proposition as inadequately rated and the brokers have managed to scrape home on a Lloyd's lead by using other markets to write the majority of the policy.

The Committee of Lloyd's

The 6,000 Names elect a Committee amongst themselves to run the administration of Lloyd's and to lay down rules under which the market will operate. Neither the Committee nor the Corporation of Lloyd's takes any part in the conduct of insurance itself. This is exclusively the prerogative of the individual Syndicates. The Corporation, which is controlled by the Committee on behalf of the members, undertakes this administration, which includes such things as signing of policies, central accounting on behalf of Underwriters with Brokers, Foreign Taxation and legislation. One of the most important functions of the Committee is to lay down financial rules relating both to Members, Syndicates and Brokers and to carry out an annual audit of each Syndicate to make sure that remedial action will be taken if any Syndicate's account

appears likely to be unprofitable. The audit is thorough and is carried out annually on each year of account.

I would like to touch upon some of the financial controls exercised by the Committee of Lloyd's which have an effect on acceptance of Non-Marine Reinsurance at Lloyd's. These are briefly, as follows: —

1. Premium limits imposed on Names and thus on Syndicates.
2. The requirement that all premiums held by Syndicates are held in Trust and can only be used for payment of claims and Syndicate expenses.
3. That as Trust monies the range of investment is limited.
4. That no money is distributed for at least three years and even then, only after a full audit.
5. Annual audits.
6. A restriction on the volume of outward Reinsurance permitted to any Syndicate.

305

The reasons for these financial restrictions are to guarantee in so far as possible the Lloyd's policy holder. For 300 years no Lloyd's policy holder has ever suffered from inability of a Member to pay. This financial record is one which was emphasized by Lord Cromer in his recent report on Lloyd's and one which we consider vital to maintain and, in order to maintain it, we are prepared to suffer in comparison with London Companies and foreign Companies who do not have to comply with the same controls as Lloyd's.

The effect of these requirements is that a Lloyd's Syndicate cannot rely too heavily on a long term investment programme for profit and capital appreciation. Its investments

A S S U R A N C E S

are, in the main, short and in trustee stocks, e.g. it cannot invest in property or land and only in a limited volume of approved equity shares.

306

Syndicates must rely on making underwriting profits and with a restriction on premium income they are not attracted to reinsurance with a large premium volume with a small profit margin. The restriction on outwards R/I makes it difficult for Lloyd's Underwriters to cede business for reciprocity in any volume. It is not surprising therefore that Lloyd's has not written a large volume of reciprocal treaty business. We are not designed for this type of business. On my R/I account, I aim each year to achieve a profit margin of 15% of the net premium income and with luck and judgment we may achieve a 7½% net profit. This can only be done by careful selectivity of proportional business and by writing a considerable volume of non proportional Reinsurance. You will see too that it is hardly surprising that during the last 5 years when Fire and Property business has been either unprofitable or marginally profitable, that Lloyd's has cut back on writing Fire pro-rata treaty business and that at the moment we find it difficult to take on U.K. & European pro-rata business where we do not see a profit of say, at least 10% on the net premium income.

The converse of this is that Lloyd's Underwriters are always on the look out for new classes of insurance and reinsurance where the margin of profit is greater and, of course, the element of risk can be greater too.

Now the tendency of a Lloyd's Syndicate to write a limited volume of higher than average profit business is helped by the ability of the market to cope with it. The large number of Underwriters under one roof provides great flexibility of market and interchange of ideas and the brokers help enormously in this interplay of ideas and in developing new

trends and new methods of reinsurance. The capacity in one place in London is large. The fact that a piece of business is hardly ever written 100% by one Syndicate means that the leader's terms are vetted and checked by other Underwriters. As all Non-Marine Reinsurance business is negotiated annually at Lloyd's there is an annual review by the leader and following Underwriters of all Treaties and all other reinsurances.

307

As Lloyd's Underwriters have a restriction on outward reinsurance they, themselves, underwrite mainly on a net line basis — they keep what they write — This too, maintains a far more careful and expert Underwriter market. Nothing is more destructive to good underwriting than a 20-line surplus treaty with a 5% override.

We have, therefore, at Lloyd's become expert in a type of entrepreneur underwriting which is really dealing with future expectancy of losses as against underwriting based on past statistics. This type of Underwriting needs the closeness of a Lloyd's type market place to be successful. It cannot be done in isolation; you need constant daily support, criticism and information from the brokers and 20 or 30 other underwriters all of whom are with, or against, you in business. Lloyd's, too, has certain other advantages as a reinsurance market place.

The Lloyd's Syndicate does not divide up its business between direct and Reinsurance. Every Syndicate writing Reinsurance writes direct business as well. Again this provides knowledge of business conditions vital to a reinsurer and it enables direct classes of business which have been pioneered at Lloyd's to be handled later as Reinsurance.

Another great advantage Lloyd's has, is of writing a world-wide business. The experience gained as a reinsurer

in, say, Florida, is invaluable in dealing with the same hurricane problems in say, Queensland or Jamaica. The Lloyd's system of central pooling of administration, for example, Policy Signing and Accounting gives us the benefit of reduced costs. My expense ratio last year was under 2% of my net premium income. If our administration is good we can achieve all the advantages of size without losing the variety and expertise and drive of individual Syndicates underwriting in competition with each other. Although modern methods are rapidly being introduced into our administration, it will be some time yet before all these measures bear fruit. Once our administration is in order we will obtain the advantage of central administration which companies have to achieve by mergers without losing the underwriting individuality brought about by the variety of individual Syndicates.

Now Lloyd's, in its history, has never been the biggest insurance market but it has been the most flexible and the most dynamic Reinsurance market in the world and with its advantages of cost, market know-how, flexibility and unrivalled financial security for the policy holder, it will continue to be the innovator and the fulcrum of reinsurance throughout the world.

Let us think of the direct business which Lloyd's invented or pioneered and then handed over to Companies and helped reinsure them:

- Loss of profits
- H.C.P. and H.O.P. Policies
- Jewellery, All Risks
- Jewellers Block Policies
- Bankers Policies
- D.I.C.

to mention only a few, and other classes will follow:—

Umbrella
Package Policies
Oil Rigs
Directors and Officers
Mortgage Contingency.

It is always difficult to say exactly who first made an innovation, and I would not hold that Lloyd's thought of all new reinsurance methods, but on the Reinsurance side Lloyd's has always been a pioneer of new ideas. Our first catastrophe policy was written in 1908 after the San Francisco earthquake. The first Burning Cost or Carplan was written by Lloyd's in 1924 and it is interesting to see that the formula on this contract was a continuous one and went on until 1950 when the rate was based on 26 years' experience but even more interesting is that it contained a cost of living index clause even in the 1920's.

309

Lloyd's pioneered Stop Loss Reinsurance on Hail and Wind covers. They first wrote Underwriting or risk excesses way back in the 1920's. The present popular idea of a Quota Share reinsurance combined with an underwriting risk excess was developed at Lloyd's before and just after the 1939/45 war.

Casualty Excess Reinsurance with an indexed deductible was popular in the 1940's at Lloyd's and such ideas as the Rated Surplus treaty and Claims deductibles in treaties were first introduced in Lloyd's in the late 1940's. I will take just two examples of more recent innovations because they are ones which I have personally pioneered at Lloyd's.

Firstly, the reinsurance of Captive Insurance Companies and Reinsurance of self insured funds. This holds out great promise of a profitable and sensible insurance development

which will reduce the incidence of Fires and improve the quality of fire protection.

Secondly, excess aggregate contracts to protect life Companies from abnormal fluctuations in mortality.

310 A great deal of fuss is made of capacity problems on large risks. Lloyd's both on the direct side and in reinsurance plays its full part, and more than its full part where it considers the original business correctly rated. But it does not and will not provide capacity at inadequate rates. In my opinion there is at least, as far as Europe and the U.K. is concerned, no real capacity problem provided all the world's market are used. It is only there because of either inadequate rating or because we are not using the capacity of a large part of London or World market which writes insurance or reinsurance on an excess basis but not on a contributing basis. In other words, the handling of capacity risks is antiquated and assureds have not yet learnt that if they want maximum capacity it has to be paid for.

It would be a disaster if the ideas of pools and possible Government sponsored pools were introduced to solve a problem which only exists because the resources of the London and world-wide reinsurance market are not being used correctly.

Lloyd's, Europe and Common Market

To have a healthy reinsurance market Lloyd's wants to have a healthy direct business. Because of increasing tendency of European countries to discriminate against Non Tariff underwriting, and I mean here not rate cutting but a Non Tariff approach to type of cover e.g. Package Policies across frontiers and of ways of placing insurance, for example, by excess of loss insurance, the benefit of Lloyd's ideas and capacity are being denied to the European industry. If the

Common Market is to become even more restrictive it will be a tragedy both to European Industry and to European Insurers and Reinsurers.

A controlled system of rating allied to control of insurance forms and so on, does not work. The filed rate system in the U.S.A. has shown the dangers and I hope that the Common Market will not become a closed shop for insurance.

A healthy Reinsurance business can only exist if there is a healthy and profitable direct business and freedom exists for any financially sound insurer (and Lloyd's is that) to pioneer and develop new insurances on a profitable basis.

311

May I elaborate a little on this theme. In the U.S.A. Lloyd's both as a direct writer and as a Reinsurer is very small fry. Lloyd's total U.S.A. Premiums are no greater than those of one major U.S.A. Company but we have played a role out of all proportion to our size. This role has been one of pioneering classes of insurance and reinsurance, of innovation and of risk taking.

Over the years it has paid off both for Lloyd's, and more important for American industry, for the U.S.A. Insurance Broker, and ultimately, for U.S.A. Insurance Companies. The new types of business and methods developed by Lloyd's in conjunction with the U.S.A. brokers have kept the insurance and reinsurance business expanding for the good of all. Lloyd's has rarely subscribed to rating filings. We have operated in the U.S.A. on a "free to rate" basis as surplus insurers and reinsurers, often bitterly opposed by American insurers and reinsurers. In latter years, even these insurers and reinsurers have come to realise we were right and that freedom to rate and freedom to write on non board or non tariff forms is essential for a healthy insurance and reinsurance market.

The U.S.A. reinsurance market including Lloyd's, in the main, supports and helps the direct insurer in writing non board and non traditional forms and on more traditional re-insurance, takes the view that if a Company wants capacity it must pay adequately for that capacity.

312 We have in the U.S.A. at the moment, a reinsurance market which has had a very salutary effect on the direct market and which is helping to make the direct Companies put their underwriting on a sound basis and Lloyd's has played a major part in this.

Now in Europe Lloyd's has a minor influence. The Fire reinsurance market has been dominated by the methods of reciprocity and the surplus treaty.

This is beginning to change and the sooner more U.K. and European Companies go over to sizeable net line underwriting protected by excess of loss or a treaty of say five lines only, then healthier will be the fire results of Europe.

I regard the reinsurance set-up in Europe as highly professional and technically correct but negative and it sometimes acts like a wet blanket on European insurance. Nowhere is this more so than in the introduction of new types of coverage or policies or methods of placing.

If Italian fire assureds want coverage on Storm or Earthquake or a difference in conditions policy, they should be able to buy it at a proper and realistic price and reinsurers should include it under fire treaties.

If French assureds want to buy their Fire Insurance with a self insured deductible of Fs. 1,000,000 each and every loss, French Companies should write it and Reinsurers re-insure it.

If a Swedish firm wants a loss of use and occupancy policy why shouldn't they have it ?

Reinsurers should analyse and help the direct Companies in writing new classes but, of course, they should insist that the terms and conditions of the original business are sensible and designed to produce a higher than average profit, say between 25% and 50% until the class is established.

We in Lloyd's can provide an immense experience in this field but so far, for various reasons, we have not done so. What is needed is a change in attitude on behalf of some Governments towards liberalisation of insurance to include a place for non tariff underwriting of the type I have described. A movement by Lloyd's brokers to transfer know-how and staff from U.S. side to Europe and to go actively into Europe. A move on behalf of European Reinsurers to collaborate with Lloyd's in helping the direct Companies to expand their business and a change of heart of some Lloyd's Underwriters towards Europe.

313

Before I close may I return to Lloyd's and its prospects as a reinsurance market.

I believe that whilst Lloyd's Marine and Aviation business will remain predominantly Direct business, the growth of Lloyd's Non-Marine business is mainly and will remain predominantly on the reinsurance side.

I believe that Non-Marine reinsurance is already the largest single part of Lloyd's business and will grow larger. I believe that Lloyd's has unique advantages in handling non proportional and unusual types of Reinsurance.

The recent Cromer report has allowed an increase to $33\frac{1}{3}\%$ of a Syndicate's Premium which can be reinsured out. This may well mean that more Lloyd's Syndicates will cede for reciprocity.

The current capacity problems of Lloyd's due to Non-Marine Premium limits are disappearing and it will not be

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



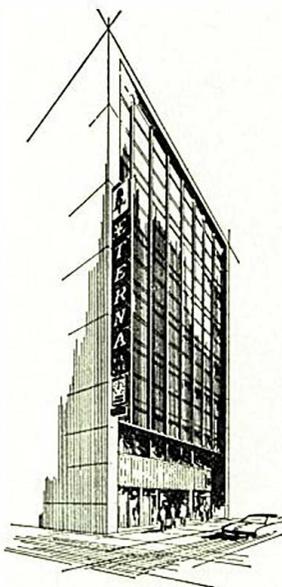
ÆTERNA-VIE

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

bep

LE BLANC ELDRIDGE PARIZEAU, INC.

Courtiers de Réassurance

Bureaux associés :

DE FALBE ELDRIDGE REINSURANCE LTD., LONDON, ENGLAND

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

275, RUE SAINT-JACQUES - MONTRÉAL 126 - TÉL. 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

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"*

We at Lloyd's have an audit system and a system of statistics which make us realise the dangers of this type of activity.

Lloyd's is a great European asset. Lloyd's and London is the great international Reinsurance market of the world.

We welcome the participation of European Reinsurance Companies in the London market providing they are not disruptive and providing they are genuinely concerned to write profitable business and not just to acquire premiums. We believe, firmly, that certain classes of reinsurance are best and most successfully written in the closeness of the Lloyd's market.

315

We at Lloyd's want to play an increasing part in Europe and above all, we would like to see more Europeans becoming members of Lloyd's. We want you to come fully into Lloyd's and we want Lloyd's fully into Europe and if today I have contributed a little to a closer understanding — Je reste content.¹

The Royal Exchange Assurance : a History of British Insurance 1720-1970, by Barry Supple. Cambridge University Press, Cambridge.

Un ouvrage de six cents pages, écrit par un professeur d'histoire économique et sociale à Cambridge. C'est à la fois l'histoire de la grande société anglaise et celle de l'assurance en Grande-Bretagne et dans le Monde. Nous y reviendrons. Pour l'instant, nous tenons à signaler le livre au lecteur. G.P.

¹ En français, dans le texte.

Faits d'actualité

par

JEAN DALPÉ

I — Assurance de responsabilité patronale

316

Le gouvernement provincial vient de franchir une dernière étape en comprenant le plus grand nombre des établissements qui, jusqu'ici, n'étaient pas assujettis à la loi des accidents du travail. Petit à petit, depuis 1932, au fur et à mesure que la Commission s'est organisée, elle a englobé les entreprises qui restaient en dehors de son emprise. Une fois de plus, l'initiative privée n'a qu'à s'incliner, car il est trop tard pour réagir. Mais il n'en est pas moins vrai qu'il est assez dur de voir comment on continue de procéder. Dans d'autres domaines que l'assurance, périodiquement, l'État nationalise les entreprises. Mais s'il l'a fait pour l'électricité, par exemple, il a payé un prix correspondant à ce qu'il enlevait aux actionnaires. Ailleurs, il n'a pas nationalisé les sociétés. Il s'est contenté de leur enlever une partie de leurs affaires, sans aucune indemnité. C'est le cas de l'assurance contre la responsabilité patronale, aussi bien que, tout récemment, celui de l'assurance-maladie. Que la création d'une assurance maladie généralisée et obligatoire soit excellente, personne ne le niera. Mais pourquoi ne peut-on imaginer également une double source d'approvisionnement privée et publique, à laquelle l'intéressé pourrait avoir recours librement. Que l'initiative présente certains inconvénients, cela est admissible. Mais elle n'offre sûrement pas des difficultés insurmontables. Ailleurs, le principe de la concurrence est appliqué dans le domaine de la responsabilité patronale, par exemple. Pourquoi ici ne pourrait-on pas l'accepter ? Il aurait le grand avantage d'assurer une concurrence telle qu'il serait impossible de laisser le coût augmenter sans restriction, comme on l'a constaté dans d'autres domaines, où seule existe la régie de l'État.

Il est trop tard pour réagir avec une chance quelconque de succès, mais nous croyons devoir noter ici combien est injuste cette manière de procéder qui supprime l'effort d'années, sans aucune indemnisation, simplement comme une chose inéluctable. Les intéressés ne peuvent garder qu'amertume d'une pareille opération, tout en se demandant pourquoi dans d'autres domaines on indemnise et pourquoi on n'y pense pas dans celui de l'assurance où l'effort d'organisation, la capitalisation et le risque ne sont pas moindres qu'ailleurs.

II — L'assurance du conducteur

À partir du 1^{er} novembre 1971, au Manitoba, le conducteur d'une automobile devra avoir à la fois un permis et une assurance, souscrits au même moment. Il y a là une notion différente qu'il est intéressant de noter ici. Jusqu'ici, en effet, c'est le propriétaire qui s'assurait, la garantie s'appliquant à ceux qu'il autorisait à se servir de la voiture. Avec la nouvelle manière de procéder, chacun sera assuré automatiquement contre la responsabilité civile envers les tiers, sans doute pour le montant minimal prévu par la loi. Ainsi, chacun sera protégé sans égard aux dispositions prises par le propriétaire du véhicule. Il y a là une initiative intéressante dont il faudra surveiller de près l'application. En somme, on se trouve devant une assurance obligatoire du conducteur et non de la voiture. Qu'on ne se leurre pas, cependant, ce ne sera pas encore la panacée à laquelle on tend un peu partout. On devra compléter la mesure par d'autres dispositions destinées à combler les vides. Pas plus de cette manière qu'avec l'assurance obligatoire dans sa forme ordinaire, on n'empêchera certains de conduire sans permis, donc sans assurance. Et l'on ne règlera pas le problème des automobilistes de l'extérieur, c'est-à-dire des voitures étrangères à la province ou au pays dans son ensemble.

A S S U R A N C E S

Il sera intéressant de voir dans quelle mesure, en multipliant le nombre des assurés, on répartira mieux et à moindre coût le prix de l'assurance.

III — Facility Statistics, 1969¹

318 On vient de nous communiquer les statistiques de l'organisme de réassurance automatique que l'on appelle pour des raisons que la raison n'explique pas à elle seule: *The Facility*. Les résultats sont mauvais puisqu'ils s'établissent en 1968 et 1969, pour l'ensemble du Canada et pour l'ensemble des affaires, à 83.4 et à 95% respectivement. Comme la commission de réassurance est de 27½ et de 25 pour cent selon l'année, les assureurs n'ont pas lieu de se déclarer satisfaits.

Voici par groupe les résultats de 1969 :

	Rapport des sinistres aux primes
a) Voitures de tourisme	93.5
b) Voitures commerciales	111.
c) Flottes	78.
d) Au total	88.6

En chiffres ronds, ces pourcentages donnent les montants suivants :

	Primes acquises	Sinistres	%
a) Voitures de tourisme	33,075,000	30,922,000	93.5
b) Voitures commerciales	3,518,000	3,905,000	111.
c) Flottes	347,000	271,000	78.1
d) Au total	36,941,000	35,098,000	95.

En somme,

i) le fonds est surtout utilisé pour les voitures particulières;

ii) les résultats continuent d'être très mauvais;

¹ Ottawa, September 1970.

iii) les tarifs sont nettement insuffisants. Nous nous excusons de revenir sur une idée que nous avons si souvent exprimée dans cette revue : il n'en tient qu'aux assureurs de demander pour cette catégorie de risques les tarifs nécessaires. À cause de leur nature particulière, il serait très facile de convaincre les gouvernements qu'on doit demander à ces risques coûteux des primes encore plus élevées. On leur procure de l'assurance malgré le comportement des assurés. C'est à eux de payer le prix du service qu'on leur rend, avec l'entente que d'année en année on pourrait diminuer ou augmenter le tarif suivant le comportement du groupe. Or, si on y trouve des gens dont le risque est normalement grand par leur essence, le plus grand nombre des assurés s'y trouvent parce qu'ils sont imprudents, maladroits, assez casse-cou ou trop régulièrement malchanceux. À ceux-là on peut dire, croyons-nous : « Vous ne voulez pas ou ne pouvez pas conduire convenablement. Eh bien ! payez-en les frais. ». C'est ce que l'on a fait pour les moins de 25 ans et l'on a réussi à peu près à équilibrer les frais.

319



Pour la province de Québec, les résultats, dans le cas des voitures de tourisme, sont à peu près les mêmes quoiqu'un peu moins mauvais peut-être. Ainsi :

	Primes brutes	Rapport sinistres-primes
1968	13,731,000	83 %
1969	21,038,000	92.3 %

C'est en somme une question de degré.

IV — Une nouvelle Loi des sociétés commerciales en Ontario

Depuis un an ou deux, on s'attendait à ce que les fonctions et responsabilités de l'administrateur et des cadres supérieurs des entreprises municipales soient précisées dans une

loi de la province d'Ontario. La chose est faite depuis le 26 juin 1970, moment où est entrée en vigueur une nouvelle loi relative aux sociétés commerciales, intitulée *The Business Corporations Act, 1970*.

320 Les devoirs sont précisés ainsi dans l'article 144 : *"Every director and officer of a corporation shall exercise the powers and discharge the duties of his office honestly, in good faith and in the best interests of the corporation, and in connection therewith shall exercise the degree of care, diligence and skill that a reasonably prudent person would exercise in comparable circumstances"*.

Une fois de plus, c'est l'idée du bon père de famille qui ressort de cette première règle : l'administrateur et le cadre supérieur devant accorder à l'entreprise toute l'attention et toute la prudence qu'elle mérite.

À cette condition (art. 147), la société pourra indemniser ses administrateurs et ses cadres supérieurs pour les frais qu'ils peuvent subir à la suite d'une poursuite qui leur serait intentée, pourvu qu'on puisse démontrer leur non-culpabilité ou leur non-responsabilité.

La société elle-même (art. 147 - 3) pourra s'assurer contre le risque d'indemnisation, si l'administrateur ou le cadre supérieur n'a pas violé les dispositions de l'article 144.

En somme, l'administrateur et le cadre supérieur doivent administrer l'entreprise en toute bonne foi et dans le meilleur intérêt de la société. Si malgré cela, ils sont poursuivis, la société elle-même pourra les tenir indemnes de toute responsabilité, les défendre et les indemniser. Elle peut également s'assurer contre ce risque.

L'assurance des administrateurs et du personnel supérieur va beaucoup plus loin que cela, comme on sait. Elle

protège les intéressés contre l'erreur, la faute ou l'omission, mais non contre la malhonnêteté ou la diffamation. Il est probable qu'à la faveur de cette loi, dont d'autres provinces s'inspireront sans doute, l'assurance prendra rapidement de l'importance.

Les dispositions nouvelles de la loi ontarienne ouvrent la porte à des poursuites presque inconnues jusqu'ici, mais qui, croyons-nous, se multiplieront. La tentation sera trop forte, en effet, pour qu'on y résiste. D'autant plus que certains avocats, sans le crier sur tous les toits, tenteront d'inciter les actionnaires mécontents à faire valoir des droits qui, jusque-là, n'étaient guère que de vagues prérogatives auxquelles on accordait un intérêt passager et presque théorique.

321

Journal of the Chartered Insurance Institute, Vol. 67 (1970)
 20 Aldermanbury, London EC 2.

Chaque année, l'Institut publie les travaux qui ont été présentés durant la session dernière, soit dans son hall de Aldermanbury Street, soit ailleurs. Ces travaux ont un intérêt réel parce que, tout en serrant la réalité de près, les auteurs présentent leur sujet avec suffisamment de recul.

C'est le cas du présent numéro. Signalons en particulier *Legal Liability for damage by fire, Jumbo risks in Life Assurance, Compensation regardless of Fault for road accidents* et *Recent effects of inflation and devaluation on the British Insurance Market*. Ce dernier travail nous fait comprendre les opérations, les exigences et les exagérations d'un marché, qui avait habitué le monde de l'assurance à une grande stabilité et continuité et qui, soudain, a manifesté des sautes d'humeur et des exigences de grande vedette.

Le latin du prétoire québécois¹

par

ALBERT MAYRAND

Juge de la Cour supérieure

IV

Idem est non esse aut non probari

322 *Non esse aut non probari est idem* — Ne pas exister ou ne pas être prouvé est la même chose.

Un droit qui ne peut être prouvé est comme un droit inexistant

Idem sonans

Sonans idem — Qui résonne de la même façon (qui a le même son).

Se dit d'un mot homophone. L'imitation phonétique d'une marque de commerce donne lieu à un recours lorsqu'elle crée de la confusion.

Ignorantia juris non excusat

Ignorantia juris non (ou haud) excusat — L'ignorance du droit n'excuse pas.

L'ignorance du droit n'est pas une excuse valable.

Immissio

Empiètement.

Faute constituant un trouble de voisinage qui excède la mesure que chacun est tenu de souffrir.

Tout en restant personnellement dans les limites de son terrain, une personne peut empiéter sur la propriété voisine en y propageant des fumées, des odeurs, des sons ou des ondes qui causent un préjudice sérieux à son voisin. Elle est alors responsable de ce trouble de voisinage ou de cet abus de droit.

¹ Voici la quatrième partie de cette très intéressante étude de M. le juge Albert Mayrand. Nous remercions à nouveau l'auteur et la *Revue du Notariat* de nous avoir permis de la reproduire ici, tout en nous excusant de ne pouvoir mentionner toutes les références.

Imperitia culpa annumeratur

Imperitia annumeratur culpa — L'impéritie (inhabileté) est comptée comme une faute.

L'inhabileté professionnelle est une faute dont on peut être tenu responsable.

Voir la maxime *Spondet peritiam artis*.

In abstracto

323

« Dans l'abstrait », par opposition à *in concerto* (Voir cette locution).

In banco

En banc.

Expression indiquant que les juges d'une cour siègent *ensemble*.

Sur l'usage abusif du mot banc (e.g. monter « sur le banc », rendre jugement « sur le banc »), voir G. Dagenais, *Dictionnaire des difficultés de la langue française au Canada* (Québec-Montréal 1967).

In camera

In camera — En chambre.

« À huis clos ».

In civile est legem dicere, aut respondere, nisi inspecta tota lege

Est incivile dicere legem aut respondere nisi lege tota inspecta — Il est contraire au droit de dire le droit ou de donner un avis (interpréter) à moins que la loi tout entière ne soit considérée.

L'on doit interpréter une loi, un testament ou un contrat en tenant compte de l'ensemble des dispositions, plutôt qu'en isolant chacune d'elles.

Inclusio (ou expressio) unius fit (ou est) exclusio alterius

Inclusio unius fit exclusio alterius — La mention de l'un équivaut à l'exclusion de l'autre.

A S S U R A N C E S

Règle d'interprétation selon laquelle la mention expresse d'une hypothèse particulière fait présumer l'intention d'écartier les autres.

On dit aussi dans le même sens : *Expressum facit cessare tacitum*.

Comparer à l'expression : *A contrario*; à la maxime : *Exclusio unius fit inclusio alterius*.

In concreto

324 « Dans le concret », par opposition à *in abstracto* (voir cette locution).

Incuria

Incurie (négligence).

La faute caractérisée par un manque d'attention ou de diligence et qui entraîne la responsabilité civile.

Voir la locution *per incuriam*.

Inelegantia juris

Inélégance (manque de goût) de droit.

Défaut d'harmonie du droit.

Se dit d'une procédure ou d'une disposition de la loi qui choque par son manque de cohérence ou de logique.

E. Picard, *Le droit pur* (Paris 1912) p. 349 : « On ne saurait séparer le droit de l'art, il a son esthétique propre dont il peut s'enorgueillir, sa beauté que les Romains comprenaient si bien quand ils parlaient de l'*Elegantia Juris* ».

In extremis

In extremis — Dans les derniers (moments).

1. Se dit du mariage célébré alors qu'un des futurs époux est mourant, donc à la dernière extrémité. Ce mariage est souvent conclu dans le but de légitimer un enfant conformément à l'article 237 C.c.

2. Se dit aussi d'une manœuvre de sauvetage effectuée au moment où le danger est imminent.

Se garder de l'anglicisme couramment employé au Palais « l'agonie de la collision » (*agony of collision*) pour « l'imminence de la collision ».

In facultate solutionis

In obligatione

In solutione

« Dans la faculté de paiement ».

« Dans l'obligation ».

« Dans le paiement ».

325

L'obligation unique (par opposition à l'obligation conjonctive dans laquelle le débiteur doit exécuter plus d'une prestation), qui prévoit deux choses comme objet du paiement, est soit alternative, soit facultative.

Obligation alternative :

Il y a pluralité d'objets *in obligatione* (chacun des objets est dû à la condition d'être choisi), mais il y a un seul objet *in solutione* (le débiteur se libère par la remise d'un seul objet).

Obligation facultative :

Il y a un seul objet *in obligatione* et *in solutione*; mais, si une seule chose est due, on a prévu que le débiteur peut se libérer en payant une autre chose à sa place. Il y a alors deux choses seulement *in facultate solutionis*.

La distinction est utile pour déterminer si le créancier ou le débiteur subit la perte lorsque l'une des choses prévues dans l'obligation vient à périr.

Infans conceptus (ou nasciturus) pro nato habetur quoties de ejus commodo (ou de commodis ejus) agitur

Infans conceptus (ou Nasciturus) habetur pro nato quoties agitur de commodo ejus (ou de commodis ejus) — L'enfant conçu (ou « l'enfant qui naîtra ») est considéré comme né chaque fois qu'il s'agit de l'intérêt de celui-ci (ou « de ses intérêts »).

C'est pourquoi l'enfant conçu mais non encore né est capable d'hériter à condition qu'ensuite il naisse viable (C.c. art. 608 par. 1); on lui nomme un curateur quand il y a lieu (C.c. art. 338 par. 3);

s'il est victime de blessures ou malformations par la faute de quelqu'un, il a droit à des dommages-intérêts : *Montreal Tramways Co. v. Léveillé* (1933) S.C. R. 456 ou (1933) 4 D.L. R.337.

En droit pénal, l'avortement peut constituer un acte criminel: C. cr. art. 237, tel que modifié en 1969 par 17-18 El. II, ch. 38 art. 18.

In favorem

En faveur de.

326

Se dit surtout de la renonciation à la succession que fait l'héritier en faveur d'un ou de quelques-uns des héritiers. Cette renonciation comporte une acceptation, comme toute cession des droits héréditaires (C.c. art. 647).

In forma pauperis

In forma communi

In forma speciali

In forma specifica

In forma pauperis — Dans la forme du pauvre.

Une personne, qui n'a pas de ressources suffisantes pour exercer un droit en justice, est dispensée de payer certains frais et a droit à « l'assistance judiciaire ». Cette dernière expression (art. 101 à 109 C.p.c.) remplace heureusement l'expression *in forma pauperis* employée à chacun des articles 89 à 93-a de l'ancien Code de procédure civile. On trouve encore *forma pauperis* à l'index du nouveau Code pour guider les praticiens qui continuent d'utiliser la locution latine. Cette locution est aussi employée à l'article 65 de la Loi sur la Cour suprême (S. R.C. 1952, c. 259).

Les expressions *in forma communi* (dans la forme générale) et *in forma speciali* (dans la forme spéciale) étaient utilisées dans l'ancien droit pour distinguer deux espèces d'actes récongnitifs : le premier reconnaît le droit d'un créancier sans relater la substance de l'acte antérieur (titre primordial) qui a créé ce droit; le second est celui décrit à l'article 1213 de notre Code civil, qui exige que la substance du titre primordial « soit spécialement relatée ».

L'expression *In forma specifica* (sous une forme ou de manière spécifique) est opposée à *per equipollens* (par équivalent).

In futurum

En vue du futur, de l'avenir.

Se dit d'un droit futur non encore réalisé.

L'action déclaratoire *in futurum* est celle par laquelle un demandeur veut faire reconnaître judiciairement un droit futur que le défendeur conteste.

On emploie parfois l'expression « action provocatoire *ad futurum* ».

327

In genere

Dans le genre.

Expression indiquant que la chose est déterminée quant au genre seulement, non quant à son individualité.

Voir la maxime *Genera non pereunt*.

In infinitum

A l'infini.

Locution indiquant l'étendue de la responsabilité de l'héritier ou de tout autre successeur universel ou à titre universel à l'égard des dettes de son auteur; il en est tenu *ultra vires successionis* (voir cette locution).

In ipsa turpitudine

In turpitudine ipsa — Dans la turpitude même.

En flagrant délit. Il est reconnu que pour prouver l'adultère il n'est pas nécessaire que les coupables aient été surpris *in ipsa turpitudine*. L'adultère se prouve par indices et présomptions.

Fournel, (*Traité de l'adultère*, Paris 1778 p. 164) précise qu'il n'est pas nécessaire que les coupables aient été surpris *pudenda in pudendis, obscena in obscenis posita*.

In limine litis

Au seuil (début) du litige.

A S S U R A N C E S

Les moyens ou exceptions préliminaires doivent être invoqués *in limine litis*, avant de plaider au fond (C.p.c. art. 158 et s.).

On dit parfois simplement *in limine*.

Pour préciser l'endroit où se trouve le passage d'un ouvrage cité, on emploie les locutions *in limine* (au début) ou *in fine* (à la fin).

In loco parentis

328

En lieu (et place) d'un parent.

Pour tenir lieu de parent, de père ou de mère.

E.g. *Fatal Accidents Act*. R.S.O. 1960, c. 138, art. 1.

Loi sur le divorce (1968) 16 El. II, c. 24, art. 2 (a).

Loi des accidents du travail S.R.Q. 1964, c. 159, art. 34 (6).

In pari causa (ou in aequali jure) melior est causa possidentis

In pari causa (ou In aequali jure) causa possidentis est melior — Dans une même affaire (ou Les droits des parties étant égaux) la cause de celui qui possède est meilleure.

La possession doit être protégée, indépendamment du droit de propriété, pour dissuader les plaideurs de se faire justice sans s'adresser aux tribunaux.

On écrit aussi *Melior est conditio possidentis et rei quam actoris* (La situation du possesseur défendeur est meilleure que celle du demandeur).

Voir la maxime *Spoliatus ante omnia*.

In pari causa turpitudinis cessat repetitio

Repetitio cessat in causa pari turpitudinis — Le droit de répétition (de recouvrer ce qui a été payé) cesse dans une cause semblable de turpitude.

On ne peut exiger la restitution de ce que l'on a payé en vertu d'un contrat immoral, quand on est complice de l'immoralité. Afin de détourner les plaideurs de conclure des conventions immorales, le tribunal refuse d'entendre l'exposé de leurs propres turpitudes.

Voir les adages *Nemo auditur . . .*
Ex turpi causa . . .
In pari delicto . . .

In pari delicto, potior est conditio defendentis

In pari delicto, conditio defendentis est potior — Dans un même délit, la situation du défendeur est plus favorable.

Lorsque dans une action on invoque un acte illégal commis par les deux parties, le défendeur est plus favorisé, puisqu'il invoque la règle de droit : *Ex turpi causa . . .* (voir cette maxime).

329

On emploie aussi séparément la locution *in pari delicto* pour indiquer qu'une personne a participé au délit reproché :

Voir la maxime *In pari causa . . .*

In re

Dans la chose.

Dans le jargon juridique ces mots signifient « En l'affaire de . . . » Cette formule est couramment employée en matière de faillite dans nos recueils de jurisprudence.

En anglais, on emploie aussi le mot *Re* pour indiquer l'objet d'une lettre, d'un message ou d'un chèque. Cette préposition latine est souvent utilisée de la même façon par les francophones québécois.

Mais, en français, on emploie de préférence le mot *Objet*.

Gérard Dagenais, *Dictionnaire des difficultés de la langue française au Canada* (Québec-Montréal 1967), p. 205.

L'emploi du mot *Sujet* est déconseillé par cet auteur, quoiqu'on le recommande dans le *Manuel de référence à l'usage des sténographes* (Service civil du Canada, Ottawa 1950) p. 17. On peut aussi employer le mot *Affaire* suivi du nom des parties:

Correspondance commerciale et rédaction, Éditions Pigier (Paris) pages 201 et 202.

In re communi potior est causa prohibentis

In re communi causa probibentis est potior — Dans la chose commune la cause de celui qui refuse est plus forte.

Le copropriétaire indivis a droit de veto.

Cette maxime illustre un inconvénient de l'indivision : un copropriétaire a le droit de refuser de rénover ou d'aliéner la chose.

In solidum

En totalité.

330

Expression utilisée pour dire qu'une personne est tenue avec d'autres à la totalité de la dette.

On l'emploie surtout pour désigner une obligation à la totalité de la dette qui se distinguerait de la véritable solidarité. Il y a encore à ce sujet beaucoup de confusion dans la doctrine et la jurisprudence.

Instrumentum est probatio probata et non probanda

Instrumentum est probatio probata et non probanda — L'acte écrit est une preuve prouvée et non devant être prouvée.

Maxime s'appliquant à l'acte authentique et signifiant qu'il se prouve de lui-même. On dit aussi plus brièvement : *Acta probant seipsa* (les actes se prouvent d'eux-mêmes).

Inter partes

Entre les parties contractantes.

L'expression indique que ce qui a été dit ne vaut qu'à l'égard des parties au contrat et n'affecte pas les tiers. Elle est opposée à l'expression *erga omnes* (voir cette locution).

Ainsi, le simple consentement du vendeur et de l'acheteur d'un immeuble rend la vente parfaite et transfère la propriété *inter partes*; mais seul l'enregistrement de la vente la rendra parfaite *erga omnes* (C.c. art. 2098).

Interpretandus est actus potius ut valeat quam ut pereat

Actus interpretandus est potius ut valeat quam ut pereat — Un acte doit être interprété de préférence afin que il vaille (produise un effet) plutôt que de façon qu'il soit sans effet.

L'interprétation selon laquelle un acte ou une clause est valide doit être préférée à celle qui rendrait cet acte ou cette clause nulle et sans effet.

L'article 1014 du Code civil est une application de cette maxime.

Voir la locution *Ut res magis valeat*, la maxime *Omnia praesumuntur rite esse acta* et la maxime *Utile per inutile non vitiatur*.

Inter vivos

Entre personnes vivantes (entre vifs).

331

Se dit des contrats qui prennent effet du vivant des parties, plus particulièrement des donations, par opposition aux donations *mortis causa* (à cause de mort).

Les articles 754, 757, 760 (etc.) du Code civil emploient l'expression « entre vifs » dans le texte français et l'expression *inter vivos* dans le texte anglais.

Voir la locution *mortis causa*.

In tota fine, erga omnes et omnia

À toute fin, à l'égard de tous et de toutes choses.

Se dit d'une procuration ou d'un mandat très général.

Voir la locution *erga omnes*.

Comparer à l'expression de la loi de l'adoption (9 juin 1969) art. 38 : « à tous égards et à l'égard de tous ».

(à suivre)

Réforme fiscale au Canada. Clarkson, Gordon & Cie, Montréal.

Le gouvernement fédéral a préparé un livre blanc sur la réforme fiscale au Canada. Il l'a soumis à divers comités tant à la Chambre des Communes qu'au Sénat. C'est le tableau récapitulatif des recommandations de chacun que présente cette plaquette. Nous l'indiquons au lecteur qui s'intéresse à une des réformes les plus spectaculaires proposées par le gouvernement fédéral, à un moment où, pourtant, on aurait bien besoin de calme et de stabilité.

Chronique du mot juste

par

PIERRE BEAUDRY

332

Quand « tu » est grossier¹. De toutes les grandes langues occidentales, l'anglais est une des rares, sinon la seule, à ne pas avoir de forme de politesse équivalente au vouvoiement français. Libre à lui de s'en passer, mais si nous sommes le seul peuple francophone à ne pas faire cas de cette règle de bienséance, nous n'avons guère à nous demander pourquoi. Chez nous, certains se font un point d'orgueil de s'en moquer. À entendre la facilité avec laquelle ceux-là s'identifient à nos voisins du sud — et, du même coup, à nos compatriotes anglophones — je suis souvent tenté de leur demander pourquoi ils tiennent tant à parler français (Oh ! entendons-nous, un genre de français ; en somme, le genre qui pourrait parfois passer pour de l'anglais). Le paradoxe, l'ambivalence et la contradiction sont trop souvent le sort des peuples colonisés, et ceux de nos indépendantistes qui se cramponnent à des us et coutumes marqués au coin de notre servitude à l'autorité anglaise feraient bien de se demander à quoi rime pareil attachement sinon à la paresse intellectuelle, autre caractéristique des peuples pour qui les décisions ont longtemps été prises par d'autres. Ceux dont je parle rejoignent même les adorateurs du *joual* en lui trouvant toutes les vertus sans même se rendre compte qu'il ne fait que concrétiser l'assimilation tant rêvée par nos conquérants, et contre laquelle notre seule défense est, non pas le patois que ces derniers ont cultivé en nous imposant l'usage de leur langue à tous les paliers officiels, mais bien au contraire cette extraordinaire langue française qui a toujours su se faire aimer des hommes cultivés. Mais voilà, c'est une langue difficile, extrêmement rigoureuse, dit-on souvent en la comparant à l'anglais. Si vexé que je sois par de telles comparaisons, je dois quand même répliquer que s'il est plus facile d'apprendre le banjo que le violon, il n'en reste

¹ On me raconte que récemment, une jeune Québécoise parcourant la France et y ayant fait la connaissance, dans un train, d'un groupe d'étudiants français, les avait trouvés très entreprenants, au point qu'elle avait dû se fâcher. Suivirent les explications, d'où elle finit par comprendre qu'en les tutoyant comme elle l'aurait fait chez nous avec des jeunes de son âge, elle les avait autorisés à la prendre pour une fille des rues. La morale ? Partout où l'on parle français, le vouvoiement est véritablement une forme indispensable de politesse. Si le fait d'être américains nous écarte de cette ligne de conduite, c'est que notre anglicisation a déjà atteint jusqu'à notre culture et ça, c'est le commencement de la fin.

pas moins vrai que les résultats ne sont pas les mêmes. J'aime bien la langue anglaise. Je me réconcilie même au sort que lui réserve la volonté de millions d'Américains n'ayant rien d'anglo-saxon. Mais il est évident que l'utilité véritable d'une langue dont le but primordial est de véhiculer toutes les complexités de la pensée et des émotions humaines ne peut absolument pas se mesurer à la facilité avec laquelle elle s'apprend ou se manie. Dans ce domaine comme dans tous ceux qui touchent à la nature même de l'homme, c'est-à-dire à l'intelligence qui l'anime, la facilité est l'ennemie du perfectionnement. Et pour nous chez qui, depuis notre entrée dans le monde francophone au début de la dernière décennie, il ne se passe de jour sans que nous ayons à oublier ce que nous avons appris et à rapprendre ce que nous avons oublié, la tentation est forte de jeter le manche après la cognée et sombrer dans l'histoire comme tant d'autres peuples submergés. Si anachronique, si absurde que puisse paraître notre situation, il n'en est pas moins vrai que nous ne survivrons qu'à condition de rester français. Être français, c'est vivre en français. C'est penser et se conduire en français. C'est aussi aimer les traditions françaises, dont la moindre n'est certes pas la courtoisie.¹

Voilà pourquoi je crois indispensable que nous cessions de tolérer le tutoiement, surtout dans la publicité. Le triste honneur du premier pas dans cette route revient à la Ville de Montréal, deuxième du monde francophone, dont l'insipide « As-tu envoyé ton deux ? » longtemps répandu en dépit de toutes les protestations, autorise maintenant les « La bière de ton temps », les « T'as beau jeu avec SWEET CAPS, gages-tu ? », les « Viens porter tes films mon cœur » et combien d'autres. Il y a plus : on a maintenant presque honte, à la télévision, de montrer du respect aux gens que l'on interviewe, surtout s'ils ont moins de vingt ans. En France, pareille vulgarité — car ne nous leurrons pas, c'est bien le mot — est formellement bannie des ondes de

¹ Ainsi, quand une certaine société qui vend des concessions appelées « Villa du poulet » (?) vante ses poulets « à la Kentucky » comme si l'on pouvait manger à la France plutôt qu'à la française ou qu'à la mode de la France, ne se contente pas de ces incongruités mais pousse le ridicule et la grossièreté jusqu'à véhiculer en français son slogan *finger-licking goodness* avec « bon à s'en lécher les doigts » au mépris même du savoir-vivre le plus élémentaire, on n'a guère besoin de s'interroger sur les causes de notre métissage culturel et sur les moyens à prendre pour y mettre fin. Et que dire de cette annonce où une chanteuse pourtant bien québécoise nous invite à pousser un soupir (?) de satisfaction qui n'est autre chose qu'un rot, après avoir d'ailleurs bu à même la bouteille de cette boisson gazeuse dont elle veut vanter les délices ?

l'ORTF tandis qu'ici l'on se moque de cette règle même au cours d'émissions traitant particulièrement du bon usage du français ! Bien plus, le tutoiement est devenu tellement « à la mode » que celui qui le réserve aux cas acceptés dans les autres pays francophones, c'est-à-dire pour les proches ou pour marquer, d'un commun accord toujours formalisé, une amitié vraiment sincère, celui-là, dis-je, passe ici pour le pire des snobs. Cette réaction n'a d'ailleurs rien de neuf puisque pendant longtemps, et même encore tout récemment, quiconque s'exprimait avec un tant soit peu de correction était l'objet de la risée générale. J'ai en mémoire les nombreux éclats de rire que provoquait la lecture de rapports d'accidents, rédigés par moi en 1937, et dans lesquels j'avais eu la « prétention » d'employer des mots aussi « snob » que **pare-brise**, **pare-chocs** et **volant**. Et pourtant, ces mots et bien d'autres sont maintenant monnaie courante aujourd'hui, en ce pays que je persiste à croire capable de redevenir pleinement français.

Cross-liability. Il s'agit ici de l'extension de la garantie qui, en assurance Responsabilité Civile, met chaque assuré à l'abri des réclamations que pourraient lui formuler d'autres assurés se prétendant lésés par lui. Ma documentation actuelle ne me permet pas de vérifier si cette réalité existe en France, mais il semble certain que l'on n'a pas pris la peine de lui donner un nom. Au Canada, nos techniques de production exigent un équivalent de l'expression américaine, mais nous devons bien nous garder de la traduire littéralement par *contre-responsabilité*, ce qui nous donnerait un non-sens du genre de celui de *coût de remplacement* dont je parle plus loin. Pour ma part, j'ai déjà recommandé, et je le confirme, de parler de la garantie du **recours entre coassurés**. Cette recommandation n'exclut cependant pas la discussion et j'aimerais bien qu'on m'écrive si l'on a trouvé mieux.

Wheel alignment. Voilà deux ou trois fois que, tant à la radio qu'à la télévision, on propose des traductions de cette expression. On a dit *alignement des roues*, *parallélisme des roues*, *équilibre des roues*. S'il est vrai que chacune de ces suggestions est correcte sur le plan strictement linguistique, elles sont toutes fausses comme traductions de *wheel alignment*. Encore une fois, on a traduit les mots sans se rendre compte qu'ils ne résistent pas à l'examen d'un esprit français. En effet, la dernière chose que l'on doit faire à des roues de véhicule automobile, c'est les aligner. Ici encore, l'anglais a établi une convention, en appliquant à une réalité un nom qui n'a d'autre but que de l'évo-

quer, et qui ne la définit vraiment pas. Si l'on alignait les roues ou si on leur donnait un parallélisme véritable au cours de la correction en question, aucun pneu ne résisterait à l'usure qu'occasionneraient, à haute vitesse, les effets de la force centrifuge ou ceux du bombage des routes; de plus, elles ne se redresseraient pas d'elles-mêmes à la sortie des virages. Le *wheel alignment* exige donc trois opérations qui, en anglais s'appellent *camber*, *caster* et *toe-in* et que le français appelle, respectivement, le carrossage, l'angle de chasse et le pincement; l'ensemble de ces opérations s'appelle le réglage du train avant, et les garagistes qui le pratiquent n'ont qu'à afficher : **Train avant**. Comme il est bien sûr que leur annonces seront bilingues et comporteront donc aussi la mention anglaise, la communication s'établira et l'expression française fera son petit bout de chemin. Encore une fois, l'on aura appris son français, chez nous, à l'aide de l'anglais; méthode qui laisse songeur, mais qui donne quand même souvent de meilleurs résultats que notre école française (?).

335

Onoratouvu. Je connais une compagnie américaine qui annonce fièrement sa police *paratout*. Victime d'un quelconque traducteur qui a déjà « pondu » *décompte* parce qu'il n'aimait pas le mot **franchise** qui est pourtant juste, cette compagnie a peut-être cru en toute bonne foi qu'il fallait à tout prix trouver un équivalent français du mot « umbrella » qui désigne des polices à la fois supplémentaires, excédentaires et complémentaires. Eh bien ! non, et non, et non ! On ne traduit pas l'intraduisible.¹

Remplacement cost. On ne le dira jamais assez : l'anglais et le français ne parlent pas de la même façon. Parce qu'ils ont été formés par des peuples différents, ayant chacun sa propre façon de vivre et de penser. Essentiellement pragmatique, l'anglais n'aime pas entrer dans les détails, et se contente de « baptiser » les choses à l'aide de mots qui ne font que les évoquer ou les décrire, et qui, souvent, n'ont avec la réalité qu'un rapport extrêmement vague. Telle, par exemple, la désignation *accumulation of interest* qui, en assurance maritime, s'applique à l'accumulation sur les quais de marchandises dans lesquelles l'assuré a un intérêt assurable. Le traducteur qui rendrait pareille expression par « accumulation des intérêts » parlerait anglais avec

¹ Autrement, on aboutit aux contresens que sont *chien chaud*, *fin de semaine* et *vivoir*.

des mots français c'est-à-dire en donnant à ces derniers une portée que seul un esprit anglais peut approuver. Voilà pourquoi il est important de rejeter les calques de ce genre, parmi lesquels on trouve *coût de remplacement* pour ce qui s'appelle en français la *valeur à neuf*. Pour comprendre la justesse de cette dernière équivalence il faut penser non pas aux mots anglais mais à la réalité qu'on a voulu leur faire décrire. Rien dans *replacement cost* n'indique que l'on veut parler du coût du remplacement par du neuf, et cette expression pourrait tout autant s'appliquer au remplacement par des biens usagés. Comme son but primordial est au contraire d'introduire la notion de l'absence de toute réduction pour vétusté ou dépréciation, il n'y a pas d'autre moyen, en français, d'y arriver que par les mots *valeur à neuf*.

Gérant. Enfin rejeté par nos banques, presque disparu des assurances générales, ce barbarisme (du moins au sens qu'on lui donne ici) survit encore trop vigoureusement dans la plupart des compagnies d'assurance-vie, et cela en dépit de la condamnation formulée par l'Office de la langue française dans son cahier n° 3, établi par Monsieur Jean-Paul de Grandpré. Pour bien comprendre ce que ce mot peut avoir de déplaisant, il suffit d'étudier l'histoire de nos déformations linguistiques et de constater ainsi qu'il a trop longtemps été imposé par des dirigeants anglophones pour qui les mots de notre langue devaient nécessairement avoir le même sens que ceux de l'anglais qui leur ressemblaient. Cette même in...*gérance* (c'est bien le cas de le dire) est à la source de la faute qui, jusqu'à tout récemment, consistait à appeler — même dans des lois heureusement corrigées depuis — *directeurs* les *administrateurs* des compagnies. Les anglophones en question, persuadés que les mots *directeur* et *director* étaient synonymes, n'avaient jamais permis que le premier fût utilisé dans son sens français, et lui avaient substitué une déformation du mot *gérant* qui, tout en traduisant dans certains cas le mot *manager*, n'a jamais voulu dire le genre de *manager* qui dirige le personnel mais celui qui gère une entreprise en tant que *mandataire* d'un propriétaire absent ou occupé à autre chose. Effectivement, nous n'avons commencé à nous débarrasser de cette faute qu'il y a quelques années c'est-à-dire depuis que certains des nôtres ont finalement accédé à des postes de commande et introduit un certain nombre de réformes. Le malheur, c'est que les mauvaises habitudes sont souvent celles auxquelles on tient le plus, et que le mot *gérant* apparaît encore à un trop grand nombre comme inattaquable; à tel point que même certaines compagnies d'assurances

qui ne l'utilisent plus au niveau des services l'emploient encore obstinément au niveau de la direction des succursales. Et c'est ainsi que dans certains organigrammes, l'on trouve un directeur général qui dirige des gérants de succursales qui eux, gèrent (?) des directeurs de service ! On n'a pourtant qu'à consulter le dictionnaire ¹ pour constater que le gérant est un homme dont l'autorité s'exerce en matière de gestion, et qu'il est donc au-dessus de la direction laquelle, du directeur général au plus humble des directeurs (ou chefs) de succursales ou de services, demeure toujours soumise à ses ordres. Pour éviter tout malentendu, disons que le seul emploi du mot gérant qui soit acceptable dans les assurances, c'est lorsqu'il sert à désigner une personne (physique ou morale) chargée de gérer les affaires d'une compagnie; c'est le cas, par exemple, du cabinet CHUBB & SON, qui gère les affaires de la FEDERAL INSURANCE COMPANY. Dans tous les autres cas, toujours bien entendu en assurances, (puisque l'on peut dire correctement **gérant de théâtre, gérant d'hôtel**) on ne peut parler que de directeurs ou de chefs, ces deux mots pouvant être utilisés à tous les niveaux : le chef de la production peut être infiniment plus important que le directeur, par exemple, de la comptabilité. Mais aucun gérant ne peut être subordonné à un chef ou à un directeur.

Amende honorable. J'ai déjà condamné l'emploi du verbe « émettre » dans le sens de l'anglais « to issue », en parlant d'une police d'assurance. Même si les dictionnaires me donnent encore raison, j'avais tort. Et c'est à Monsieur Albert Gosselin, chef-traducteur de la Prudentielle Compagnie d'Assurance Limitée, que je dois cette correction. Monsieur Gosselin m'a en effet donné les références suivantes :

« ... Les contrats actuellement *émis* sont d'une part : ... » (La Tribune des assurances, N° 523, p. 15).

« Sans entrer dans le détail technique des contrats en cours ou à *émettre* ... » (L'Assurance française, avril 1967, N° 239, p. 295).

« ... des contrats d'assurance avaient été *émis*, et sont en vigueur ... » (Ibid).

Pour ma part, j'ai depuis ce temps relevé des mentions comme « date d'émission » dans des polices françaises remontant à 1963. Il semble donc que l'usage est courant et qu'il finira par être consacré par les

¹ Et surtout l'excellent Dictionnaire des difficultés de la langue française au Canada, de GÉRARD DAGENAIS.

dictionnaires. Chez moi comme chez tous les Canadiens français, le rattrapage linguistique et culturel est extrêmement pénible et souvent décourageant. Nous n'avons cependant pas le choix et tous tant que nous sommes, nous sommes tenus, pour l'amour de cette langue qui nous est si précieuse, de nous corriger inlassablement et surtout, sans respect humain.

338

Assurances multiples. Dans la dernière édition de ce qui s'appelle en anglais « Homeowners form », (N° 1005 de l' A. C. A.) trouve dans le chapitre ayant trait à la Responsabilité Civile une clause qui se lit comme suit : « If at the time of an accident or occurrence covered by this Section II, there is any other insurance which would attach if this insurance had not been effected, the Insurer under this Section II shall be liable only for the excess, if any, of any loss over the applicable limit of the other insurance covering such loss ».¹ La version française se lit comme suit : « Si au moment d'un accident ou d'un événement que couvre la présente section II, il existe une autre assurance qui s'appliquerait si la présente assurance n'avait pas été souscrite, l'Assureur, en vertu de la présente section II, n'est responsable que pour le montant de la perte qui excède la limite stipulée dans l'autre assurance qui couvre cette perte ». Évidemment, on est ici encore en présence de l'abominable petit nègre que l'Industrie a trop longtemps réussi à faire passer pour du français. Parmi les fautes les plus grossières, notons en passant la redondance des mots *accident* ou *événement* alors que *sinistre* seul aurait amplement suffi, la « précision » du chiffre II après « la présente section », comme si, à l'intérieur de la section II, la présente section pouvait être une autre section, l'intempestive virgule après « l'Assureur », seule initiative que le traducteur ait osé prendre et aussi la seule qui n'ait aucune justification, les barbarismes que sont les mots *responsable* et *limite* en pareil contexte, et enfin l'incroyable servilité de toute cette version. Ceci dit, essayons de deviner — le mot est juste — ce que l'on a voulu dire, tant en anglais qu'en français. Disons d'abord que de toute évidence, l'autre assurance qui « s'appliquerait si la présente assurance n'avait pas été souscrite » ne s'applique pas, pour l'excellente raison que la « présente assurance » a bel et bien été souscrite. Donc on semble vouloir ici prévoir que s'il existe une assurance qui, manifestement, ne doit plus exister, (parce qu'encore une fois, la présente assurance a été souscrite) l'Assureur

¹ Cette clause se retrouve d'ailleurs dans bon nombre d'autres contrats.

ne verse d'indemnité qu'en excédent de cette autre assurance inexistante. Pour de la logique, c'est de la logique ! Peut-être voudra-t-on éclairer ma lanterne ? J'avoue n'y rien, rien comprendre.

Demerit system. Dans un document à grande diffusion, le Ministre des Institutions financières a récemment lancé l'expression « casier(s) d'automobiliste(s) » pour rendre ce que l'anglais appelle « demerit system ». Félicitons-le de ce choix qui me paraît tout à fait juste. Pour une fois on a traduit non pas les mots comme on le fait trop souvent, mais la réalité. Formée sur le modèle de « casier judiciaire » qui désigne le dossier d'un particulier coupable d'infractions au code pénal, l'expression « casier d'automobiliste » décrit très bien le dossier constitué sur les infractions au code de la route imputables à chaque automobiliste. Qu'à l'intérieur de ce dossier l'on consigne le nombre de points perdus pour chaque infraction, cela ne change en rien la justesse de l'appellation. Je saisis donc l'occasion pour signaler que c'est en respectant l'autonomie de chaque langue que l'on s'exprime correctement.¹

339

De d'autres. Cette locution, répétant d'une façon pour le moins étrange la proposition *de*, est « née », me dit-on, dans la région d'Ottawa et a été importée au Québec par les bons offices de certains fonctionnaires fédéraux, à la suite de leur mutation chez nous. C'est ainsi que l'on entend maintenant presque tous les jours sur les ondes des phrases comme, par exemple, « nous avons demandé l'avis de nos collaborateurs et *de d'autres* personnes. » Quand donc apprendrons-nous à parler comme les autres (devrais-je dire *les d'autres* ?) francophones ?

¹ Par ailleurs, que dire de ces panneaux routiers où l'on ne voyait autrefois que « Yield - Cédez » ? Quelqu'un a protesté et l'on a ajouté, en français : *le droit de passage*. Dès lors, on s'est cru obligé d'ajouter en anglais *the right of way* qui ne peut manquer de vexer tout anglophone respectueux de sa langue et pour qui le « Yield » d'autrefois suffisait amplement. En fait, ce qu'il aurait fallu faire, c'était tout simplement de laisser ce « Yield » seul et de mettre, pour le français, « Priorité (à droite ou à gauche selon le cas) ». *Céder le droit de passage* n'a rien de français.

Pages de journal

par

GÉRARD PARIZEAU

VI

1^{er} février 1970

340 Lu dans *Canadian Magazine*, annexé à *The Montreal Gazette* du 31 janvier un article sur la rapide désaffection du Canada envers l'Empire. Récemment, en passant dans notre pays, en direction de Washington, le premier ministre de Grande-Bretagne, M. Wilson, aurait dit : « L'Empire n'existe plus ». C'est vrai. Il y a longtemps qu'il a été remplacé par le *Commonwealth*, ce bien curieux conglomérat de royaumes, ayant un monarque commun, et de républiques, qui tient ensemble par miracle ou simplement parce que rien n'a encore justifié la scission. Entre certains des pays englobés et la Grande Bretagne, il y a encore des liens assez forts, tels la Nouvelle-Zélande, l'Afrique du Sud et l'Australie. Entre le Canada et la Grande-Bretagne, il n'y a plus guère que des liens matériels assez forts et des attaches sentimentales de plus en plus faibles. L'entrée de la Grande-Bretagne dans le Marché Commun va encore les relâcher, je crois.

Ainsi, dans un grand journal financier on écrivait à peu près ceci récemment : « Il n'y a pas à se le cacher : rien n'empêchera la Grande-Bretagne d'entrer dans le Marché Commun, même si elle doit aussi briser les liens économiques avec les pays du Commonwealth ». L'article de *Canadian Magazine* s'intitule *The Decline of the British Empire in Canada*. C'est le déclin du sentiment britannique qu'on a voulu noter sans doute. À titre d'exemple, l'auteur mentionne l'adhésion à certaines grandes sociétés ou amicales canadiennes qui, aux moments graves, agitaient l'*Union Jack*. Les *Sons of England* ont eu 30 000 adhérents. Ils n'en ont plus que 2 000. Les *Daughters of England* aussi ont des ennuis de recrutement. La présidente d'*I.O.D.E.* avoue, de son côté, qu'on a dû mettre au rancart le vieux cri de ralliement « *One Flag, one Empire, one Throne* » depuis dix ans. Pourquoi ? Sans doute parce que, de plus en plus, les gens comprennent que le Canada est leur pays et non *The Old England*. Il est normal qu'ils y restent attachés, mais sans en faire le centre de toutes les préoccupations de la Nation. Pour mieux saisir, il faut, je crois, songer à l'attitude du Canada français envers la France. Entre les deux, il y a des liens

culturels et sentimentaux très forts, mais c'est tout. Il n'y a pas un Canadien français qui soit prêt à considérer la France comme son pays, à qui vont toutes ses complaisances à l'exclusion des intérêts immédiats ou lointains du Canada.

C'est cela que les Européens doivent comprendre s'ils veulent savoir ce qui se passe dans notre pays.



Il faut rappeler, à ce propos, la situation particulière du Canada jusque vers 1922. Auparavant, le pays n'avait presque aucun droit dans les milieux internationaux. Après la guerre, il fut convoqué aux grandes conférences internationales, mais il y jouait un rôle limité puisque son influence se faisait sentir uniquement au sein de la délégation britannique. C'est cette dernière qui, officiellement, exprimait le point de vue de l'Empire. Mes souvenirs sont très précis à ce sujet. En effet, j'étais, en 1922, le secrétaire de l'un des délégués canadiens à la conférence de Gênes, M. Édouard Montpetit. Nous étions logés dans le même hôtel que la délégation britannique. Nous étions tenus au courant de toutes les discussions par les documents que l'on faisait circuler parmi les diverses délégations. Nous pouvions exprimer une opinion aux réunions de la délégation britannique, mais sans plus. C'est un de ses représentants qui exposait officiellement l'attitude des pays de l'Empire. A ce moment-là, la délégation britannique comprenait Lloyd George, avec lequel les Français étaient plus ou moins en froid.

341



Je suis entré chez x x x l'autre jour. Il est méconnaissable, depuis qu'il a déménagé. L'endroit est beaucoup plus agréable. Il l'a aménagé à son goût. La clientèle afflue. Ce n'est plus le même homme. Souriant, affable, il voit la vie tout autrement. Et surtout, il ne raisonne plus du tout avec un peu de hargne, comme il le faisait auparavant.

Comme tous les pères de famille à la campagne, il a eu un problème avec ses enfants. Il a dû les faire instruire un peu partout dans les alentours, quand ils sont devenus en âge d'aller au collège ou au couvent. Une fois sortis, ils n'ont plus voulu revenir. Il faut dire qu'en dehors du tourisme, les postes d'avenir sont peu nombreux dans la région. Comme dans les petites villes, seuls y réussissent ceux qui ont de l'imagination et de l'initiative. Ainsi, Y a ouvert une pharmacie dans l'endroit. Quand elle a eu réussi, il l'a vendue. Il a ouvert un bureau

de tabac qu'il a aussi vendu une fois la clientèle venue. Il s'est lancé dans la reconstitution d'un village d'autrefois. Cela également lui rapporte gros, mais tout cela exige du dynamisme. Or, bien des jeunes gens ne semblent pas faits pour autre chose que pour être dirigés. Un des fils de mon ami est avocat. Il ne semble pas vouloir exercer. Il ne veut pas exploiter la veuve et l'orphelin, dit-il. Est-ce paresse ou trop grande générosité ? Est-ce un peu de cet esprit *hippie*, qui pousse certains jeunes gens à ne vouloir rien faire que pratiquer l'amour du prochain. En soi, il y a là un sentiment généreux, mais qui ne mène à rien si l'on se contente de se réunir avec d'autres, de parler, de s'asseoir sur la place publique, d'assister à la marche du temps en grattant une guitare et en fuyant l'eau comme la peste.

Beaucoup de H.E.C. sont revenus de l'École dans leur petite ville. Comme experts-comptables, ils ont rapidement groupé autour d'eux les éléments les plus actifs. Ils sont devenus le noyau d'initiatives fécondes et nombreuses. Je crois que c'est ainsi que les jeunes gens peuvent procéder pour jouer un rôle dans leur région. Ils demandent ailleurs ce que le milieu ne peut pas leur donner; ils se forment à l'extérieur, puis reviennent et remplissent une fonction de levain parmi les leurs. Toute région peut se développer pourvu que les plus dynamiques consentent à réfléchir, à travailler, à produire là où il est facile de ne rien faire que se laisser vivre.



6 février 1970

Dans Westminster Abbey, un monument rappelle le souvenir de Pascal Paoli, qui a dirigé la lutte contre la Sérénissime République de Gênes en Corse, à la fin du XVIII^e siècle. Quand Louis XV se fût porté acquéreur de l'Île, il mena la bataille contre la France, appuyé par l'Angleterre qui avait désiré s'en emparer. Charles Bonaparte seconda Paoli jusqu'au moment où il décida de se ranger du côté des Français. Cela lui permit d'obtenir que deux de ses fils fussent accueillis à l'École militaire de Brienne où ils firent leurs études aux frais du Roi. Pour cela, Charles Bonaparte fit valoir ses sentiments royalistes et son état d'aristocrate impécunieux. Dans son livre sur Napoléon ¹, Guillemin reproche à Napoléon d'avoir nié ses origines, par la suite, après avoir tiré le maximum du Souverain. L'historien est très dur pour Bonaparte. Il le présente comme un opportuniste, prêt à tout pour hâter son avancement,

¹ *Napoléon Tel quel*, du professeur Guillemin, paru aux Editions de Trévise, à Paris.

à une époque où l'on pouvait être général à 26 ans et généralissime avant 30 ans pourvu qu'on eût quelque mérite et le sens de l'intrigue.

Paoli s'étant battu pour elle, l'Angleterre ne l'a pas oublié. Et c'est pourquoi on trouve son souvenir parmi les grands ancêtres de la Nation britannique. Il est dans la nef de Westminster Abbey, parmi ceux à qui va l'hommage du pays reconnaissant.



Les articles consacrés à Napoléon continuent de paraître ici et là. Ils viennent de tous les milieux. Ainsi, dans la *Revue de Paris* de janvier, la Princesse Bibesco rappelle le souvenir qu'on a gardé de l'Empereur à l'étranger. Avec la verve d'une époque révolue, elle rappelle que Churchill avait un buste de Napoléon sur son bureau, qu'à Londres au musée Wellington, on a réuni partout sur les murs des souvenirs de Napoléon et de sa famille : de ce nu que Canova a sculpté dans le marbre jusqu'aux gens de l'entourage de l'Empereur. La Princesse Bibesco raconte également que, revenue à Paris en 1946, elle causait dans sa chambre du Ritz avec une lingère qu'elle avait connue avant la guerre. Celle-ci lui disait que sa chambre était occupée auparavant par un colonel allemand qui marchait autour de la place Vendôme, chaque soir. Ne se croyant pas surveillé, en passant devant la colonne, à un moment donné, il se mettait au garde-à-vous les soirs sans lune.

343

Dans le numéro de décembre de la *Revue de Paris*, René Huyghe rappelle l'extrême énergie de l'Empereur.

Peu d'hommes ont soulevé autant d'intérêt à l'occasion d'un anniversaire. Mais c'est que partout, on trouve la trace de son génie, même si son règne a entraîné des hécatombes effroyables, des ruines sans nombre et s'il a laissé derrière lui une traînée de sang.¹

7 février

J'ai de la difficulté à me remettre. On a parlé de la grippe asiatique. Tous n'en sont pas frappés, mais ceux qui l'ont eue en ont été ébranlés. Je suis passé le premier. En me voyant bien abattu, Germaine m'a dit : « Comme toujours, vous autres hommes, dès que

¹ Récemment, Edgar Andrew Collard, dans sa chronique de la *Gazette* rappelait le souvenir de Sir George Simpson qui, de Lachine, menait l'empire des Gentlemen Adventurers of Hudson's Bay, après la fusion avec la Compagnie du Nord-Ouest. « He had a Napoleonic complex, écrit-il. He collected pictures of Napoleon and read everything about him he could find ». Cf. *The Gazette*, 21-2-70. C'est un autre témoignage assez inattendu.

vous êtes malades, vous donnez l'impression d'être à l'article de la mort ». C'est vrai que nous résistons bien mal à la maladie.

344

Nos amis, les D., ont également été grippés. Nous devions aller visiter leur appartement, après être allés déjeuner avec eux, samedi dernier, au Cercle Universitaire dont lui est président. L'endroit est charmant, l'été en particulier. Le Cercle est sur la presqu'île créée de toute pièce pour l'Expo, face au port d'un côté et au fleuve de l'autre. Les D. ont déménagé dans *Habitat*, ce curieux immeuble construit à l'occasion de l'Expo. Quand on le regarde de l'extérieur, on a l'impression d'un jeu de blocs pour enfants. L'endroit doit être fort agréable cependant, si l'on en juge par l'appartement qu'occupent nos amis. Je l'ai vu et j'en ai été ravi, tant la vue du port et du fleuve est belle. J'y amènerai Germaine pour qu'elle puisse juger. Nous songeons nous-mêmes à déménager, car nous voudrions éviter les petits problèmes ordinaires du propriétaire, à un âge où tout effort domestique est sinon difficile, du moins ennuyeux. Il y a le jardinier qui vient quand il lui plaît, qui fait ce qu'il veut et quand il le veut, la plomberie qui coule ou ne coule pas, la prise de courant qui ne fonctionne pas, la peinture qui craquellé, l'hiver, le pelleteur qui attend la fin de la tempête pour venir, sans souci que nous marchions dans la neige jusqu'aux genoux. Toutes choses qui paraissent irritantes à des gens qui n'ont plus la patience ou la résignation de leurs jeunes années. Petit à petit, tout ce qui était plaisant dans notre isolement, nous paraît lourd à supporter. C'est d'ailleurs la tendance générale après un certain âge. Si mon père a voulu mourir dans sa maison, on ne raisonne plus tout à fait de la même manière. On est moins attaché au cadre familial, à ses meubles, à ses choses. Le nouveau a plus d'attrait surtout quand il correspond à une formule mieux adaptée. Il y a mes livres que je ne pourrai pas tous transporter avec nous. Je laisserai le plus grand nombre à mes enfants. Je ne voudrais pas les vendre tant je me suis attaché à cette bibliothèque où il y a de tout : du manuel du parfait brideur aux conseils au constipé, de l'histoire aux Beaux-Arts et de la littérature étrangère aux *Canadiana* accumulés à travers les ans, sans autre souci que ma fantaisie, mais qui forment un tout assez précieux, je crois. En entrant dans son appartement, mon ami M. a vendu une bonne partie de ses livres, je les donnerais plutôt si les enfants n'en voulaient pas. Je sais qu'il les accepteront avec joie comme une chose accumulée au gré des années et de mes goûts du moment. Peut-être est-ce dans ce domaine que la fantaisie s'est réfugiée chez moi, empêchée de l'être dans mon métier. Celui-ci exige forcément

une méthode de travail rigide, imposée par les affaires. Or, je n'ai instinctivement aucun sens de l'ordre. Dans ma chambre, je vis au milieu de livres, de papiers; ce qui désole G.B.P. et la femme de ménage, éprises toutes deux d'ordre ménager (l'une par goût et l'autre par besoin professionnel). Pour elles, une chose faite mérite d'être bien faite. À vrai dire, je ne cherche pas le désordre, mais je le créerais autour de moi ou je le laisserais facilement se créer, si on n'y veillait.

Mais quand les piles se déplacent, quand les papiers sont bien rangés, quelle désolation pour moi qui ne retrouve rien !



Mozart raconté aux enfants. C'est un album du « Petit ménestrel » avec un texte de Georges Duhamel et de son fils Antoine, dit par Gérard Philippe, cet extraordinaire comédien mort prématurément. Je me rappelle l'avoir entendu à Paris dans *Le Cid*, que l'on donnait à l'Hôtel de Rohan il y a quelques années, dans le cadre du Festival du Marais. Quel extraordinaire artiste qui jouait sans décors, avec la seule force de son talent ! Jeanne Moreau en rappelait récemment le souvenir au *Sel de la Semaine*. Elle disait quelle influence il a exercée sur elle, les services qu'il lui a rendus en toute simplicité.

Le disque est charmant. Je l'ai donné un jour à un vieux monsieur qui ne l'a pas aimé. Voyant cela, je l'ai repris et je lui ai donné autre chose. A-t-il mal réagi parce que le texte est destiné aux enfants, à qui les Duhamel et Gérard Philippe veulent faire partager leur plaisir ? Peut-être, à un certain âge a-t-on peur d'un retour à l'enfance ?

Quelle différence entre ce disque excellent et cet autre consacré à Beethoven par Jean-Louis Barrault et Madeleine Renaud. Elle est une grande artiste, mais dans ce disque elle a la voix un peu pointue, agaçante, perçante. Barrault, par contre, a cette sérénité qu'il a gardée malgré son aventure de mai 1968, qui lui a valu d'être renvoyé du Théâtre de France par de Gaulle, l'Intransigeant. Il doit venir bientôt à Montréal pour donner son spectacle consacré à Rabelais. J'aurais voulu le voir à Londres en septembre dernier. Malheureusement, tous les billets étaient vendus. Même chose pour Madeleine Renaud qui jouait, je crois, dans une pièce de Marguerite Duras. Le spectacle de Barrault a été créé au Cirque à Paris, l'hiver dernier. Privé de sa salle, Barrault a fait un de ces rétablisements auquel il nous avait habitués dans le passé, au moment où il allait de salle en salle, renflouant sa troupe avec un spectacle qui remplissait les coffres et permettait d'en jouer deux ou trois autres qui les

vidaient. C'est ce qu'il nous a dit, il y a quelques années, à la Chambre de Commerce où il était venu au cours d'un voyage à Montréal, invité par le comité des conférences.



346

La Chambre de Commerce de Montréal a toujours été un excellent corps intermédiaire. Je crois que c'est ainsi qu'on la nomme maintenant. Sous l'influence de Gilbert Latour, en particulier, elle s'est organisée et a rendu les plus grands services à toute une génération - la sienne. Tel marchand intelligent est devenu ministre des finances, grâce à lui indirectement. Tel imprimeur lui doit, un peu, d'avoir été un jour président du comité exécutif de la ville de Montréal. Un autre lui doit en partie son succès. Comment ? Mais parce qu'il leur a fourni l'occasion de se préoccuper de la chose publique. Comme en tout, on trouve aux débuts d'une pareille influence un homme qui réunit un groupe autour de lui. Il le pousse dans le dos et l'accompagne dans sa marche en avant. La Chambre aurait pu être rien du tout. Elle joua un rôle important parce que Latour obtint des dévouements comme ceux de F.-A.A. et de quelques autres dont il usait et abusait, parfois, pour le plus grand bien de la Chambre. Parfois, il nous exaspérait — car j'en étais — mais nous marchions tous, comme si nous étions poussés par une force à laquelle on ne résiste pas.

9 février 1970

Je viens de recevoir le numéro 3-70 de l'*Actualité Économique*. 1970 est la quarante-cinquième année de la Revue. Sa fondation me ramène bien loin en arrière. Nous habitions alors avenue Winchester, à Westmount. Esdras Minville, Valmore Gratton et Jean Nolin étaient venus chez mon père pour parler de la création d'une revue. Nous cherchions un nom. En somme, ai-je dit, ce que nous voulons, c'est étudier l'actualité économique. C'est Jean Nolin qui suggéra, si mes souvenirs sont exacts : « mais le voilà le nom qu'il nous faut ». J'ai rappelé ailleurs avec quel aplomb nous écrivions sur tout. J'ai relu l'autre jour, le premier numéro dont à moi seul j'avais rédigé le tiers. Avec quelle certitude nous nous prononcions. Il faut être bien jeune et, il faut l'admettre, bien ignorant pour s'imaginer avoir des clartés sur tout. C'était le propre des jeunes gens qui m'entouraient et qui, pour entrer dans la vie active, avaient choisi d'avoir des idées, des lueurs, des aperçus même faux ou incomplets sur cette vie économique dont ils se préoccupaient déjà si ardemment.

Des quatre, je suis celui qui a tenu le plus longtemps. Édouard Montpetit à qui j'annonçais la création de l'*Actualité Économique*, me disait : « Gérard, vous courrez toujours après les difficultés ». Il savait ce que c'était que de tenir une revue, avec la *Revue Trimestrielle* qu'il avait sur les bras. Il en connaissait les difficultés. Et mon père d'ajouter : « Après six mois, tu ne sauras plus sur quoi écrire ». L'*Actualité Économique* a 45 ans. Mon fils, Jacques, l'a dirigée un jour. Il y a puisé une expérience et des connaissances qui lui ont été utiles. Et c'est ainsi que, parfois, la succession passe de père en fils avec les mêmes fruits.

13 février

347

Il est curieux de se rappeler tout ce à quoi l'on pense en conduisant sa voiture. On dirait qu'il y a en soi deux hommes, dont l'un agit un peu en automate. D'instinct, il fait ce qu'il faut pour mener son automobile à destination. Il connaît la route pour l'avoir parcourue si souvent. Il y a l'autre homme qui, faisant les gestes voulus, pense à autre chose. Cela n'a pas d'inconvénient pourvu que ses réflexes soient bons et qu'il fasse à temps les gestes correcteurs.

Le bonheur, me disais-je ce jour-là, en rentrant à la maison (qu'on me pardonne ce manque de simplicité mais on ne mâte pas son imagination), ne serait-ce pas tout simplement un sentiment de sécurité dans l'immédiat, l'absence d'inquiétude, d'angoisse ? On sait que ses soucis existent, mais on est parvenu à les oublier momentanément, dans une sorte d'euphorie, de joie, de calme qu'un mot, une situation, un fait ou un enchaînement de faits ont créé et que d'autres feront disparaître brusquement. Si c'est cela le bonheur, comme il est éphémère ! Il est un peu comme ces jeux de brume poussée par un vent léger, qui ne durent que ce que dure la brume. Elle ne se fixe pas; elle se lève tout à coup en rendant aux choses leur aspect véritable. En somme, le bonheur, ainsi conçu, ne serait-il pas une notion fautive, fugitive, mais bien agréable pendant qu'elle dure.

Ce n'est sans doute qu'un aspect. Je le retiens même s'il est bien incomplet. Je lirai ce soir le petit livre que le père Teilhard de Chardin a consacré au sujet.



Le Père Régis était l'hôte de Fernand Séguin au *Sel de la Semaine*, jeudi soir. Bien que je sois revenu de Québec un peu fatigué, je l'ai écouté avec plaisir. Quel esprit fin qui cherche à comprendre, à expliquer

le chaos actuel ! Philosophe, il pose des jalons et, partant de là, il cherche à indiquer l'état des esprits par une série de touches légères, comme avec un pinceau. Quelle fresque, il nous a brossée de Vatican II, du monde religieux, de ses problèmes, de ses doutes, de son lent cheminement ! Il parle lentement, non en cherchant ses mots, mais en faisant attention qu'ils ne trahissent pas sa pensée. On a l'impression du chasseur qui avance dans un pays de marécages et qui surveille l'endroit où il met le pied. Je le comprends, car rien n'est plus délicat, rien ne comporte plus de responsabilité morale que ces propos où l'on risque de blesser ou de choquer. Je me rappelle l'affolement d'un de mes amis, Jésuite, à qui l'on avait dit, du jour au lendemain qu'il enseignerait le catéchisme. Il était inquiet parce que, jusque là, il avait étudié les questions économiques et, de but en blanc, on lui demandait de se préoccuper du salut des âmes : domaine infiniment délicat.

J'ai aimé entendre le père Régis nous parler simplement de ses jeunes années, de la formation qu'on lui a donnée gratuitement en Nouvelle-Écosse, lui qui était d'une famille de douze enfants. Il y a là un autre exemple du clergé et de ses œuvres. Il nous a parlé aussi de son manque d'intérêt pour la philosophie au Collège. Il l'a aimée beaucoup plus tard, chez les Dominicains, quand il est entré dans l'Ordre attiré par le souvenir de Saint Dominique. Plus tard, enfin, il a subi l'influence des bons maîtres qu'étaient les Pères réfugiés en Belgique, après le licenciement des communautés en France à la suite de la loi Combes.

Ce sont des religieux, comme le père Régis, qu'il faut dans notre milieu très secoué en ce moment. Ils font admettre bien des choses : des querelles, des oppositions et du choc des idées entre clercs à l'attitude de l'Église envers l'éternel problème des relations conjugales. Il est curieux de voir que ma femme et moi avons, bien longtemps avant qu'on ne le permît, raisonné notre problème comme on admet maintenant qu'il le soit.



14 février

Ce matin, samedi, à Sainte-Adèle, il fait -20°F. Le thermomètre monte petit à petit, cependant, avec le soleil qui prend de la force. Et dire qu'il pleuvait jeudi. Dans la soirée, il a neigé durant tout le trajet de Montréal à Québec. J'étais dans l'autobus, faute de place dans le *Rapido*. Nous avons un bon chauffeur qui fonçait dans la tempête, en tenant le centre de la route, comme ils font tous avec la certitude que

le poids de leur véhicule leur permet toutes les audaces. Nous avons une demi-heure de retard en entrant dans Québec. On me déposa à l'*Auberge des Gouverneurs* qui, pour les Américains, prend le nom de *Congress Inn*; ce qui est stupide au fond car ils viennent ici chercher quelque chose qui soit différent.

Dans la chambre, il y avait un téléviseur qui m'a permis d'entendre *Héliet, fils des bois* nous parler de la forêt et de la chasse aux bêtes sauvages. Débarrassées de leur peau, a-t-il dit, elles offrent à celui qui a faim des chairs succulentes, résistant plus ou moins à la dent, odoriférantes parfois et qu'il faut laisser faisander si la faim ne tenaille pas trop : de la queue de castor tendre comme du poulet, à la viande d'ours, de la poitrine de corneille à la chair de *bête puante* qu'il faut manger quand on a faim, en se pinçant le nez, du filet de loup au filet de chevreuil. J'aime ces récits de nature, où l'homme armé d'un arc et de flèches (comme Héliet) ou d'une carabine doit contrer l'astuce de bêtes méfiantes et rapides, pour qui la fuite est le seul moyen d'échapper à la mort.

349



Dans un dernier numéro de l'*Actualité*, Michel Guibert rappelle la terrible odyssee de Maximilien, que l'on se prépare à fusiller au Mexique et de Charlotte de Belgique, qui perd la raison au moment où elle cherche à convaincre Napoléon III de tenir parole dans cette folle équipée où il les a engagés tous deux.

L'article se termine ainsi : « Dernière image d'Épinal : Charlotte, folle, finissant ses jours internée à Miramar. Miramar que, le 19 juin 1867, le jour du Queretaro, un navire quittait pour le Mexique, peuplé de deux mille rossignols que Maximilien avait demandés pour son jardin de Cuernavaca. »

De retour à Beaumont près de Québec, après s'être engagé dans l'armée de Bazaine au Mexique, Faucher de Saint-Maurice ignorait ce détail. Sans quoi il l'aurait utilisé dans son livre sur l'empereur Maximilien, à qui il avait voué un véritable culte.



C'était rue St-Denis vers 1938, dans l'immeuble occupé par l'Université de Montréal et construit avec les fonds des Messieurs de Saint-Sulpice, avant l'équipée de Détroit. Il s'agissait de convaincre M. Damien Bouchard, ministre des Travaux Publics à Québec, d'acheter cet immeuble et celui de la rue St-Hubert au prix fort, afin de pouvoir

terminer l'immeuble de la Montagne ou tout au moins l'avancer suffisamment pour pouvoir y déménager. Le chanoine Chartier, vice-recteur et grand ami du ministre, se chargea de l'invitation ; les chimistes, professeurs à la faculté des sciences, s'occupant de la mise en scène. Ils donnèrent instruction de faire dans les laboratoires des expériences à base de soufre. Quand le ministre vint visiter les lieux, on le servit à souhait. L'odeur était terrible. « Ne me dites pas que vous travaillez dans cette atmosphère », dit le ministre au grand cœur. Car s'il était rude, il était au fond un brave homme, intelligent, plein de bonne volonté, à l'encontre d'autres dont le jugement était obnubilé par le souvenir de vieilles querelles.

Ce ne fut pas long. Le gouvernement devint propriétaire des deux immeubles, et l'Université put déménager un peu plus tard. Et voilà comment un helléniste, doublé de quelques chimistes astucieux, d'un avocat tenace et dévoué, firent changer le cours des choses à l'Université de Montréal. L'helléniste, c'était le chanoine Chartier qu'irrespectueusement les étudiants appelaient *Ti-rouge* (car il était roux), les chimistes, c'étaient, je crois, Léon Lortie, Jules Labarre, Louis-Charles Simard, Roger Barrière et d'autres. Quant à l'avocat, il s'appelait Arthur Vallée. On ne saurait trop dire son dévouement, sa compréhension des problèmes universitaires, son dynamisme. Il mourut à la tâche. C'était l'époque où l'on gagnait sa vie avec sa profession et, si l'on s'occupait d'une œuvre, c'était sans autre satisfaction que le devoir accompli. À ses soucis personnels s'ajoutaient ceux de l'Oeuvre. Diriger l'Université à cette époque n'était pas une sinécure. Les problèmes étaient différents, mais ils étaient terribles. L'insuffisance de fonds en était le principal à une époque où, la contestation n'existant pas encore, il fallait trimer pour avoir l'essentiel. Or, l'essentiel, c'était tout juste ce qu'il fallait pour ne pas disparaître. Le gouvernement avait permis qu'on achetât une Rolls Royce, mais sans les roues. On la montrait avec orgueil, mais hélas, il était très difficile de la faire avancer. Je simplifie... Peut-être, mais quels souvenirs terribles a laissés cette traversée du désert à ceux qui la firent. J'y assistais de loin, mais j'avais mon père et des amis qui l'accomplissaient. Quelle pénible aventure que de se battre pour empêcher que tout ne croule quand on a voulu faire tant de choses à un âge où il en est encore temps !



Il est curieux de voir comme, à Sainte-Adèle, changer de vêtement me permet de changer d'optique. Dès le moment où je passe ce veston

en velours côtelé, j'ai l'impression de ne plus être le même homme. Il y a quelques années, nous avons reçu Pierre Dupuy à l'Alpine Inn. J'avais mis ce veston pour l'accueillir. Gentiment, il m'avait dit que je lui rappelais Jean Rostand, avec ma moustache que je n'avais pas taillée depuis quelques jours et qui était presque aussi abondante que celle du savant. Celui-ci, je pense, porte assez souvent un vêtement de velours à côtes. D'où une certaine ressemblance physique qui ne va pas, hélas jusqu'à un fonds commun de culture. Si je me contente de manger les cuisses de grenouille, Rostand étudie le batracien : source pour lui d'étonnantes conclusions scientifiques qui font de lui un chercheur indépendant et intelligent, un chercheur qui ne se contente pas de chercher, mais qui trouve selon le programme tracé par Louis Armand.

351

Quand il est venu à Sainte-Adèle, Pierre Dupuy ne s'intéressait pas encore à l'Expo. Ce n'est, je pense, qu'un ou deux ans plus tard que, de passage à Paris, je lui rendis visite à l'Ambassade avenue Montaigne. Il me posa la question suivante : « On me suggère de présider l'Expo. Qu'en penses-tu ? » Je lui ai dit comme nous serions heureux de le voir à la tête de la Commission. Je ne cherchais pas à le flatter, sachant quelles relations il avait su nouer en Europe au cours de sa carrière diplomatique. Faisant partie de la Commission des Expositions mondiales, il était admirablement placé pour jouer le rôle de premier plan qu'exigerait la présidence. Je le savais et le lui dis. Que se passa-t-il par la suite ? Combines politiques au sein du parti conservateur, alors dirigé par Diefenbaker ? Celui-ci gardait-il une dent contre Pierre pour quelque maladresse, lui qui, cependant, en commettait bien peu ? Il était parvenu pendant la dernière guerre à établir des relations entre Churchill et Pétain ; ce qui n'était pas une mince affaire. Il a souvent risqué sa vie en allant de Londres à Vichy par avion à une époque où un simple avis donné aux Allemands aurait pu faire abattre l'avion qui le transportait. C'aurait pu être aussi une simple malchance.

Pierre Dupuy a donné à l'Expo un aspect culturel qui explique en grande partie son succès. Il a rempli admirablement son rôle de président, mais il en mourut deux ans plus tard, épuisé par un effort énorme qui exigea trop de son cœur. Il mangeait peu, ne prenait jamais l'apéritif, évitait les abus, marchait lentement. Mais l'effort était quand même très grand.

**PLUS PRÉSENTE,
PLUS EFFICACE,
DANS LA VIE DE CHACUN**



L'Union Canadienne

Compagnie d'Assurance

**VIE - INCENDIE - AUTOMOBILE - VOL - FIDÉLITÉ
RESPONSABILITÉ - MULTI-RISQUES - CAUTIONNEMENT**

Siège social: Québec

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

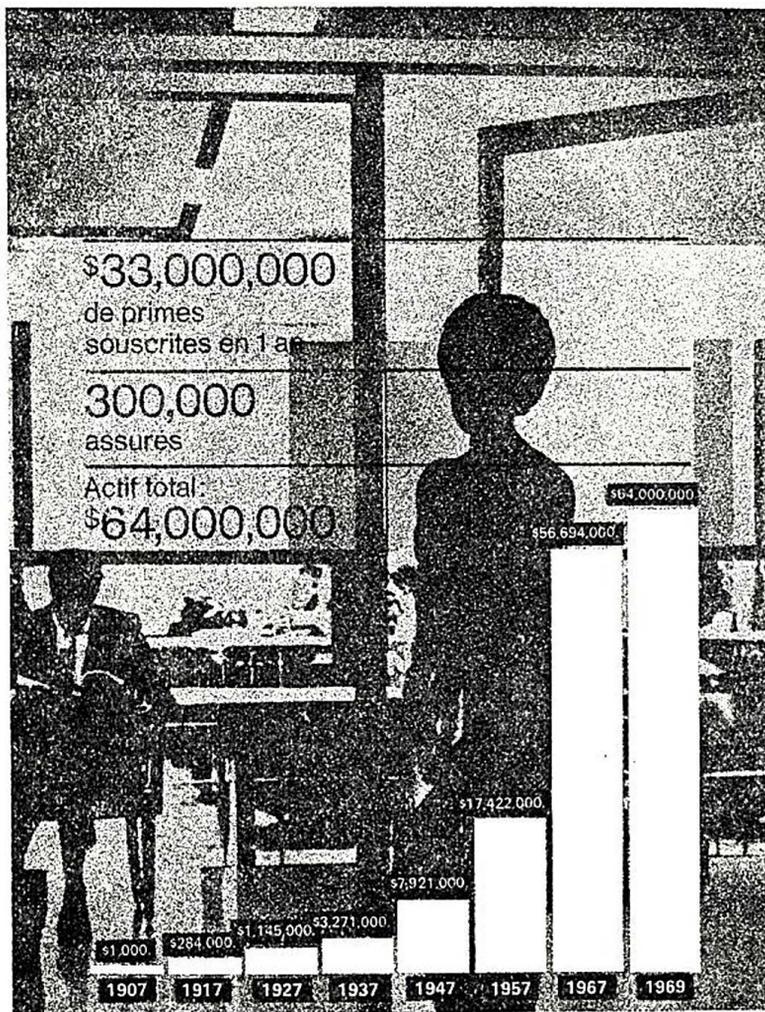
Surplus pour la protection des assurés : \$1,642,182

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 *Siège 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 RAYLE

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

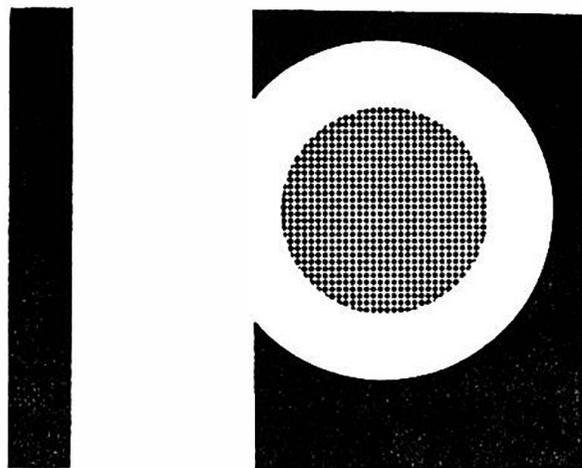
Gérald LABERGE

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.

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

Directeur de la succursale du Québec

Président

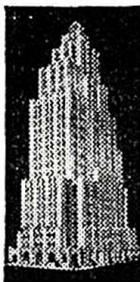
276, rue St-Jacques ouest

Siège social

Montréal, P.Q.

Kitchener, Ontario

Siège social:
Édifice de La Prévoyance



507, place d'Armes,
Montréal

EN ASSURANCE GÉNÉRALE,

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

EN ASSURANCE-VIE,

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

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

Vous pouvez compter sur

LA PRÉVOYANCE
COMPAGNIE D'ASSURANCES



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'École 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'École 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'École 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

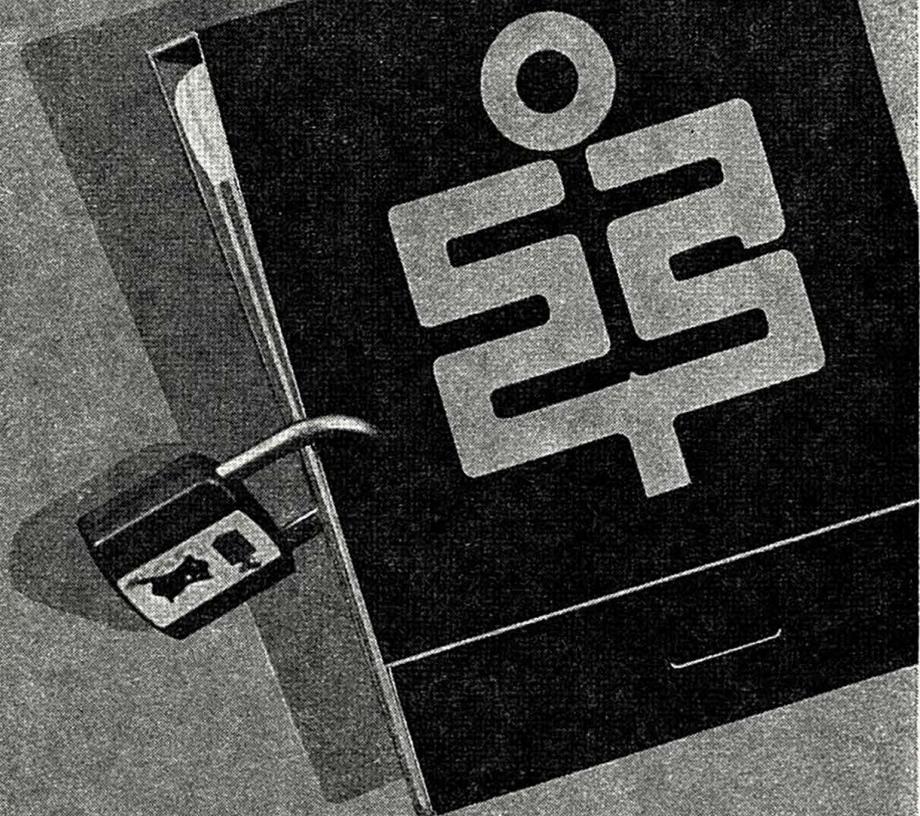
Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Montréal

535 avenue Viger,

Montréal 132e, P.Q.,

Tél.: 844-2821

**NE JOUEZ PAS
AVEC LE FEU**



ASSUREZ-VOUS



LA SOCIÉTÉ D'ASSURANCE DES CAISSES POPULAIRES

vous protège

INCENDIE/RESPONSABILITÉ CIVILE/VOL/ASSURANCE COMBINÉE POUR MAISON D'HABITATION
RESPONSABILITÉ PERSONNELLE/RESPONSABILITÉ PATRONALE/GARANTIE FIDÉLITÉ GLOBALE/AUTOMOBILE