

# Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

## SOMMAIRE

ECONOMICS OF INTERNATIONAL REINSURANCE, by Horst K. Jannott ... ..	103
DE QUELQUES PROBLÈMES DE L'ASSURANCE DANS LA PROVINCE DE QUÉBEC, par Gérard Parizeau ... ..	121
LA PROTECTION DES ÉCOLES CONTRE L'INCEN- DIE, par Claude Lamothe ... ..	132
LA POLICE "MULTIPLE DES LOCATAIRES", par Gérald Laberge ... ..	139
FAITS D'ACTUALITÉ, par J. D. ... ..	142
Facility 1972 — Statistiques annuelles de la Régie de l'assu- rance maladie du Québec, 1971 — L'assurance et le Marché Commun — Primes et rendement du portefeuille des assu- reurs — La concurrence dans l'assurance directe — La semaine de quatre jours et les horaires flexibles.	
LES SÉQUELLES DU RAPPORT DARLING, par J. H.	154
ESSOR ET RÉSULTATS DES PRINCIPAUX ASSU- REURS AU CANADA EN 1972, par F. M. ... ..	156
L'INDEMNISATION SANS ÉGARD À LA FAUTE DANS L'ÉTAT DU MASSACHUSETTS ET AILLEURS, par J. H. ... ..	162
ARTICLES SUR LES ASSURANCES DONT JACQUES CAYA VOUS SUGGÈRE LA LECTURE ... ..	165
INTERNATIONALISM: A WAY TO SURVIVAL, by Angus Ross ... ..	170
PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau ... ..	176



1782 - 1973

Depuis 191 ans

## PHOENIX <sup>DU</sup> <sub>OF</sub> CANADA

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 169 ans  
1804 - 1973

### *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<sup>e</sup>)**

# W. Y. O'BREHAM INC.

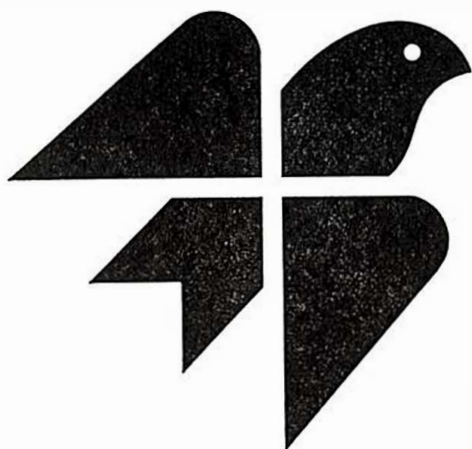
*Agents de réclamations agréés*

*Expertises après sinistres de toute nature*

---

**529, RUE STE-HÉLÈNE - LONGUEUIL**

**Tél. 526-9188 et 526-9189**



un peu plus par-ci ...  
un peu plus par-là ...

ça donne  
beaucoup plus  
avec  
la BCN

 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 GENERALES

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

gérants exclusifs au Canada pour  
MARYLAND CASUALTY COMPANY

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<sup>e</sup> étage, 1155, rue Metcalfe, Montréal 110

Succursale : - - - 100, place d'Youville, Québec (4<sup>e</sup>)

Bureau de Service : - - - Sherbrooke (Québec)



### SUCCURSALES

#### MONTRÉAL

Place Victoria  
Montréal 115, P.Q.

#### QUÉBEC

1170 Chemin St-Louis  
Sillery, P.Q.

### BUREAUX DE SERVICE

Chicoutimi

Ste-Agathe-des-Monts

Trois-Rivières

Rimouski

Sherbrooke

Val d'Or

Valleyfield

# ENSEIGNER LA PRUDENCE UN GAGE DE SÉCURITÉ

Les suites qu'entraîne parfois un accident plutôt banal à prime abord, sont souvent très graves. Enseigner chez les vôtres le 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 132, Qué.

SUCCESSALES: Toronto, Québec





Cette annonce TV fait partie d'un groupe de messages que La Métropolitaine fait diffuser en 1973. Une telle publicité est destinée non seulement à décrire les bienfaits réels de l'assurance-vie, mais aussi à rehausser encore davantage le prestige de nos représentants.



**La Métropolitaine**  
Nous assurons la vie parce que nous la respectons.

# 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 : \$4.00  
Le numéro : - \$1.25

Membres du comité :

Gérard Parizeau, Robert Parizeau,  
Gérald Laberge, Jacques Caya  
Mme Aurette P. Gervais

Administration :

410, rue Saint-Nicolas  
Montréal

Courrier de la deuxième classe — Enregistrement N° 1638

41<sup>e</sup> année

Montréal, Juillet 1973

N° 2

103

## Economics of International Reinsurance

by

HORST K. JANNOTT

Chairman, Board of Management, Munich Reinsurance Company

*Avec la permission de l'auteur, nous reproduisons ici sa communication au colloque international de réassurance tenu à la University of Sussex en Angleterre, du 27 au 29 mars 1973.*

*Monsieur Jannott y présente l'aspect international de la réassurance. Nos lecteurs aimeront sans doute cette étude du président d'un des groupes les plus importants parmi les réassureurs professionnels du monde entier. Ils seront surpris sans doute par cette opposition d'intérêts de l'assureur et du réassureur, à certains moments, dont parle M. Jannott. — A.*

### 1. Introduction

For most people outside the insurance world reinsurance and its task and function is more or less unknown, although reinsurers are involved in nearly every disaster or catastrophe which one reads about in newspapers almost every day and although it is the reinsurers who in most cases pay the greater part of the losses resulting from occurrences like the Torrey Canyon disaster, the fire at Mc Cormick Place in Chicago, a hurricane like "Betsy" or an earthquake like the recent one in Managua. Naturally, this is to some extent surprising if we consider what the scope of reinsurance is. There is probably no insurer



who does not require the services of a reinsurer. It goes without saying that the share of business reinsured varies from one class of business and from one company to the next, but it is nevertheless not unusual for an insurer to spend half of its original premium income and in some cases even more, on reinsurance. In fact, the premium that will be paid in 1973 for reinsurance all over the world will presumably be in the region of US \$35,000,000,000. This figure alone is adequate proof of the economic significance of the international reinsurance business.

104

In order to confine my comments to such matters which would be expected under the heading of "Economics of International Reinsurance" I consulted a very reliable book which is both well known and well reputed as soon as I was informed of the topic to be dealt with in this paper. This book was "The Concise Oxford Dictionary". According to the definition provided by the learned authors of this book, "Economics" is "the practical science of the production and distribution of wealth".

Therefore it would actually be necessary, in a paper on "Economics of International Reinsurance", to deal with the question of how a product such as reinsurance is produced which means here calculated — and distributed. In other words, I would have to refer to the function of reinsurance, the contractual forms used by reinsurers for offering coverage to insurers, the consideration payable, and the people and companies whose task it is to provide this product.

However, such elementary comments would be both unnecessary and undesired among experts as outstanding as those for which this paper has been prepared.

I would, therefore, like to avoid disseminating elementary knowledge, by referring to some of those factors applicable to our economic and social world which today and most presumably in the next few years will influence

- the risks accepted by reinsurers,
- the consideration payable for such acceptance,
- the distribution of the product of reinsurance.

Many of the items to be dealt with in this context do not only involve reinsurance, but are perceived by all members of human society, albeit with a different attitude from one observer to the next. A group of young people demonstrating in the streets and wrecking the cars

parked there will probably gain a feeling of superiority from their action, whereas the owner of a car repairs workshop living in the same street will be induced to think of the potential profit such action offers him, the elderly reader of a newspaper reporting on the incident will be reminded of the good old days when young people were always full of respect for their seniors, while the insurer — and reinsurer — affected by such demonstration will contemplate whether premiums and conditions still meet today's requirements; they might even feel the need either to introduce new exclusions or new and higher premiums.

Accordingly, I would in the following not like to go into all the details regarding the crime rate, the inflation, or the question of technological progress, but would rather like to consider the matter of how these phenomena influence the business of reinsurance particularly if the effect thereof on the portfolio of the reinsurer is different from the effect on the portfolio of the insurer who cedes its business to the reinsurer.

105

## 2. The hazards covered by the reinsurer

The reinsurer provides coverage and charges a consideration calculated on the basis of claims experience in the past. Should the actual claims experience differ from claims experience as shown in the statistics of the past, such a consideration will inevitably not be adequate. Basically speaking, there may be two reasons for a deviation in claims experience.

The characteristics of the objects insured remain the same and the deviation of current claims experience from that of the past is only of a random and temporary nature. For example, the number of losses which occur within a certain period of time is greater than expected be it that the large number of small and medium losses is higher (unusual number of road accidents in an unusually cold winter with unusual quantity of snow and icy roads) or that more than the normal number of large risks are involved in big losses, be it that a catastrophe produces a multitude of losses at one and the same time and possibly on risks insured in the various underwriting departments (earthquake, flood, epidemic, conflagration). Deviations of normal claims experience brought about by such circumstances are random fluctuations.

Current claims experience deviates from that of the past because the objects insured have undergone a change in risk characteristics,

for example — if we go back in history — the ships insured were one day no longer primarily sailing ships.

Although in reinsurance practice both of these causes contribute to the actual deviation from the anticipated claims experience, they shall be dealt with separately in the following for the sake of providing a clearer and more lucid presentation.

## 2.1 Random fluctuations of claims experience

### 2.1.1 *The increase of peak risks*

For decades, reinsurers have been accepting those shares of the risks insured from their Ceding Companies, which exceed a certain claims possibility or a certain amount for each risk insured. In this way the Ceding Company's retention is geared to its size. Therefore the annual premium income for the business retained by the Ceding Company is many times as high as the probable maximum loss for each individual risk. The effect of this is that major fluctuations in the overall result of the insurer caused by large individual losses become less probable.

In the case of the reinsurer, on the other hand, the individual reinsurance treaty is extremely unbalanced. In fact, ever since the advent of reinsurance, the annual premium income under a treaty was in many cases not higher than the probable maximum loss for a single risk. The only way in which the reinsurer could try to improve the balance of its business, was to accept a multitude of treaties on a world-wide level. However, this method has been subject to the adverse effect of two developments:

#### *The increasing size of the individual risk*

In 1960 there were approximately 23,000 merchant ships with over 500 GRT all over the world, the average tonnage being 5,500 GRT. At that time, only 62 ships had more than 30,000 GRT and there was not even one single ship with a tonnage of more than 100,000 GRT. By 1972, however, the number of ships had increased by approximately  $\frac{1}{3}$  to some 30,000, whereas the average tonnage had increased by almost  $\frac{2}{3}$  to 8,800 GRT. Over 1,600 ships had more than 30,000 GRT, and not less than 239 had a tonnage in excess of 100,000 GRT.

In Aviation, the number of planes flown by airlines in 1960 was approximately 5,000, the maximum value insured for hull and liability



together in respect of any one risk having been in the region of U. S. \$30 million. By 1972, the number of risks had increased by about 50% to 7,400, whilst the sum insured for the maximum risk (hull and liability) had risen to almost seven times as much, to U. S. \$250 million.

A power station built in the course of the 1960's had a sum insured of approximately U. S. \$20 million, while the sums insured of those under construction today already lie in the region of U. S. \$175 million and the nuclear power stations projected for the years to come will have a value of up to U. S. \$350 million.

These examples show very clearly that on one hand we have a considerable increase in the sums insured whilst on the other hand the number of objects insured is only slowly increasing. This development, which most probably will continue in the future, has had the inevitable effect that the individual reinsurance treaties have become increasingly unbalanced. Indeed, cases are already known where in classes of business in which risks are reinsured by way of surplus treaties only one or two per cent of all the risks written are actually reinsured. I know of a case where, out of a portfolio of more than 4 million risks insured, a mere 20,000 are reinsured. Obviously enough, the effect of such a portfolio structure is that the annual premium received by the reinsurer only constitutes a fraction of the probable maximum loss for an individual risk, in many cases just 10% or even less. The result of such a situation is that when the probable maximum loss becomes an actual one, the reinsurer will still suffer a loss of several 100% of its annual premium income under this treaty even if all other risks reinsured were absolutely free of claims. This development is clearly the result of increasing sums insured without a corresponding increase in the number of insured risks.

### *The decrease in the number of reinsurance treaties offered*

In theoretical terms, it would be possible to compensate this increasing disequilibrium of the individual reinsurance treaty by writing a larger number of treaties. However, this is rendered practically impossible by the fact that the number of reinsurance treaties available to reinsurers has stagnated or is even decreasing. Due to company mergers, the number of potential Ceding Companies has been reduced, and nationalization has also — to a certain extent — brought about a decrease in the number of reinsurance treaties offered.

In view of the unbalanced structure of the reinsurer's portfolio resulting from this situation, it is far more difficult for the reinsurer to obtain a better balance of business by a geographical spread of the risks he accepts, so that the reinsurer is obliged to rely to a greater extent on a spread in terms of time. Nevertheless, such a spread depends on whether the reinsurer can trust that its various treaty relationships will be characterized by continuity. In practice, we are faced with the fact that after two or three years with positive results, the Ceding Companies ask — which from their point of view is understandable — for the conditions of reinsurance to be improved, even in the case of extremely unbalanced treaties. If the reinsurer does then not comply with the Ceding Company's request, he runs the risk of losing the treaty. Should he, on the other hand, make the concessions called for, the funds he needs to create the reserves to meet any possible contingencies, cannot be built up to the necessary extent.

108

### 2.1.2 The cumulation of several risks

Quite frequently, Ceding Companies argue that for them catastrophe covers are an almost superfluous precaution. Consequently, they are often only prepared to pay a very low consideration for obtaining such cover.

The storms which wrought havoc on the European Continent in the middle of November of last year, were by no means extremely unusual and it is quite probable that storms of the same force will occur any day — not to speak of stronger ones. The damage done by this storm constituted up to 15% of some Ceding Companies' premium income in classes of business like Motor Hull where nobody would have expected the peril of storm to expose reinsurance treaties to such an extent, although the reasons for this are obvious: the increasing population density and the enhanced concentration of values in small areas e.g. camping sites, depots of car factories etc.

In the light of such circumstances, the premiums which, for example, reinsurers have received in recent years for catastrophe covers in the motor hull business are completely inadequate. Reinsurers will therefore be obliged to reconsider these premiums with a view to the experience gained. Incidentally, this applies even more to catastrophe covers in countries exposed to the risk of hurricanes and earthquakes.

Indeed, reinsurers should consider very carefully whether they can accept the responsibility of writing catastrophe covers with a pay-back period longer than a man's life span, simply because the Ceding Company argues that it is just about impossible that a loss will be suffered under the treaty involved and that reinsurance coverage is merely being taken out by the insurer so that he will be able to sleep well at night. After all, reinsurers also have a right to sleep well.

## 2.2 The change in risk characteristics

Much has been written about this subject in recent times. As far as the present paper is concerned, all the aspects resulting from the influence of increasing claims consciousness, increasing crime rates, deteriorating labour morale with a degree of negligence which sometimes even borders on sabotage, new technologies and the effect which inflation has on claims experience, are only to be discussed as far as these phenomena apply to the reinsurer in a different manner as compared with the insurer. This holds true particularly as regards the influence of technological progress and that of wage and price increases.

109

### 2.2.1 Technological changes

Modern research is very expensive. This is the reason why nowadays research is done primarily or even exclusively by large industrial companies and enterprises. The effect of this development, in turn, is that such large companies or the products they manufacture are not only the largest objects insured in the market, but are also, more than any other risks, influenced by the innovations of modern technology. Although this is by no means new, it is quite sufficient to refer to nuclear power stations, supersonic aircraft and super tankers, which have been mentioned in this context so many times. Not only are all these risks large and expensive so that usually they have to be covered to a large extent by reinsurance, they are also new and virtually unknown. No statistics are available as far as their risk characteristics are concerned. True, this may possibly result in a pleasant surprise, as so far in the case of jumbo jets, but usually the surprise is rather unpleasant, as in the case of the super tankers, which proved the old assumption wrong that ships of an increasing size may be regarded as more favourable risks.

### 2.2.2 Wage and price increases and their effect on liability excess of loss covers

110 In treaties with a fixed priority, any change in the fundamental data required for carrying out the premium calculation inevitably places a larger burden on one of the parties involved. In the case of wage increases the resulting burden must be borne by the reinsurer alone. For the reinsurer, the difficulty in effecting an accurate calculation is brought about by the long average run-off period (10 years or more), and the annual increase in claims expenditure to be expected during such a period. Both of these factors, i.e. the duration of the run-off period and the extent of the annual increase in claims expenditure, cannot be forecast. Nobody knows whether, in a certain portfolio, claims under excess of loss covers will be settled after 5, 7, 10 or even after 15 years. Similarly, nobody can say whether the increase of claims expenditure during such a run-off period, which is caused by wage and price increases, will be  $x$  or  $y$  per cent per year. In order to make due allowance for these two factors a reinsurer who writes excess of loss covers is obliged to include a loading in the premium he quotes as a consideration for such future price increases.

If one considers that in recent years a number of well reputed institutions have made forecasts regarding the development of prices for a period as short as the forthcoming 12 months, and if one then bears in mind that the actual price development deviated by up to 100%, one is able to appreciate how very difficult it is to provide merely rough forecasts of the increase in claims expenditure for a period of several years. Indeed, even if the forecast of the annual increase in claims expenditure misses the mark by only 2 — 3% and if that of the average settlement period is inaccurate by a margin of, say, 2 to 3 years — these figures incidentally being quite optimistic — the loading charged for future increases in claims expenditure will deviate from the actual loading required by more than 100%.

### 2.2.3 The problem of changes involving a regular trend

Theoretically, the risk characteristics which affect the very insurability of a risk, may change on an irregular or a cyclical basis, or according to a regular trend. No doubt, a certain trend is noticeable for some of the changes mentioned before. This applies particularly to the increasing claims consciousness in our affluent society and to

the constant rise in wages and prices. Moreover, as far as losses are concerned which are only subject to a random deviation of the actual claims experience as compared with the claims experience anticipated on the basis of statistics, both the insurer and the reinsurer are quite justified in assuming that such deviations will, by and large, be compensated almost automatically by subsequent profits. In contrast, however, as soon as a regular trend must be expected the reinsurer can no longer assume that the seven lean years will invariably be followed by the seven fat years. For example, it would be entirely unrealistic to expect that the average claim in Motor Car Liability insurance, which, in the course of the past 20 years, has increased annually, parallel to the increase in wages and prices will one day decrease. Accordingly, the only way of granting reinsurance cover for losses caused by a negative trend in claims expenditure is that the reinsurer, by providing its services, relieves the direct insurer from a loss until the latter has been able to adapt his premium to the actual claims cost. As soon as that is the case, however, the reinsurer must ask for the expenditure incurred by him to be « paid back » considering that if a development has the nature of a regular trend it will not be possible for the reinsurer to compensate the losses he has suffered in « a natural way » i.e. by claims experience which is better than expected.

In a similar way, it is unrealistic to regard the size of a portfolio as a possibility of compensating bad claims experience caused by a change in the risks insured. A 10% increase in the repair costs charged by car repair workshops will, in proportion, affect a car portfolio involving 100,000 risks in the same way as another car portfolio involving 1,000,000 risks. True, a large and well balanced portfolio is not exposed to random fluctuations as much as a small one, but will be influenced in exactly the same way by any change in the characteristics of the risks insured.

### 3. The consideration payable to the reinsurer

The traditional assumption that the reinsurer receives his share of the original premium charged by the insurer and therefore also follows the fortune of the insurer, only applies if both parties have exactly the same interest. However, this is very often not the case nowadays. The best example to illustrate the present situation is that of excess of loss covers, for which the reinsurer calculates a considera-



tion, his price, independent of the insurer's original premium income. But even in the case of proportional treaties the ceding company and the reinsurer often do not sit in the same boat. This is shown most clearly by surplus treaties, due to the structure of which — for example in Fire insurance — the larger risks reinsured tend to have more negative a claims experience than the smaller ones retained more or less by the ceding company. In quota share reinsurance it happens quite frequently that the quota share ceded for favourable classes of business is lower than that ceded for less favourable classes of business so that the underwriting results for the direct insurers' net retention are better than those for the business reinsured.

It is for these reasons that reinsurers must receive a consideration for the risks they have accepted which is sufficient to allow them to pay the losses which have occurred, to cover their own expenditure, and to make a reasonable profit for paying interest on the share capital invested and for building up the necessary reserves. Such a consideration can either be calculated directly as in the case of excess of loss covers, stop loss covers and sometimes also facultative acceptances, or indirectly by way of deducting reinsurance commission at a level which leaves the reinsurer an appropriate net premium. Thus, the reinsurance commission is not so much a function of the original expenditure incurred by the ceding company but rather depends on the claims experience involved.

### 3.1 The consequences of inadequate statistics

If an adequate price for a risk covered by a reinsurer is to be calculated, it is necessary to have realistic statistics. Basically speaking, the statistics we have today are subject to three drawbacks.

In many cases the statistical basis applied is too small so that calculations become unreliable. This problem faces the reinsurer above all in excess of loss reinsurance. The consequent necessity to make calculations not in accordance with the burning cost for an individual portfolio only, but rather by considering the exposure, is a very intricate subject which I merely wanted to mention in this context.

It must be considered that the observation periods, used to make up the statistics on which tariffs are calculated, are still too long in many cases, so that the statistics often include years, the portfolio

and claims structure of which have long been outdated. For the reinsurer, this question is of significance particularly as far as proportional treaties are concerned. In a number of countries it has been attempted to avoid this drawback by introducing statistics with a sliding observation period of say 3 or 5 years, an approach which nowadays does not hold as many problems as it did several years ago, thanks to electronic data processing.

Finally, one must consider the basic insufficiency of all statistics today because of rapid progress in a fast-moving world. The fact that the past is only of limited significance for the future which, after all, is the only time of interest to us when making our calculations. Thus, statistics must, as it were, be extended into the future in order to make due allowance for future developments. Therefore, such a loading for future developments is an absolute must in every premium calculation, since otherwise both the insurer and the reinsurer will always lag behind the actual situation.

Insurers and reinsurers, who attempt to apply such a loading in order to make allowance for future claims developments, will be confronted with a task which is relatively new to them. The observation of present and future developments. If this is to be done properly, the staff must have new qualifications. We need an increasing number of engineers, mathematicians, chemists, statisticians and other specialists, in order to enable us to observe more exactly than hitherto the risks insured and the factors which influence the calculation of premiums, so that in turn we will be able to adapt the premium to actual claims experience more rapidly than before. Today, for example, a company I know best of all has quite a number of mathematicians who work in various fields and departments and an even larger number of engineers specialized in various subjects. True, such a staff is expensive and will obviously increase the cost of administration so that it becomes even more necessary to achieve an adequate profit. Nevertheless, we do believe that this technical know how and finesse are necessary, considering it is the only possibility of gaining control over the constant change of risk characteristics — unless of course either one tends to tackle unknown risks with an attitude of wishful thinking, hoping that somehow things will turn out all right or unless one restricts the scope of coverage offered. It goes without saying that no insurer or reinsurer will be interested in these alternatives.

114 There is another item which should be dealt with in connection with the information required for the purpose of risk assessment, viz. the bordereaux service. In the past years, reinsurers have, to an increasing extent, been forced to do without bordereaux, since it proved too time-consuming for insurers to make out the bordereaux manually. The effect of this is that today many reinsurers are not informed even of the most elementary facts regarding the reinsured portfolio. The spread of risks and their size, the data required for judging the PML estimate etc. Obviously, if the reinsurer does not have this information, he is compelled to apply a safety margin which will unavoidably restrict the capacity available otherwise.

In the meantime, however, the possibilities of using electronic data processing equipment to make out and evaluate bordereaux have been improved, so that it would now be good for insurers and reinsurers to get together and develop common programmes to ensure that the data required by the reinsurer are, from the very beginning, included in the insurer's electronic data processing programme, and that they may thus be supplied to the reinsurer without really a considerable amount of additional work.

### 3.2 Problems involving major customers

The principle of insurance, according to which the Community of the Many bears the Losses of the Few, is rendered rather disputable by the attitude unavoidably taken by the individual policyholder on many occasions, in calculating whether his insurance has been « worthwhile » to him, i.e. whether the claims amounts received have been higher than the premiums paid by him. However, whereas the small customer in the mass insurance business does not have the power to make his insurance policy « profitable » for his own purposes by exercising pressure on the insurer, it happens time and again that major customers — who obviously calculate with a tighter margin because the insurance premiums they pay are part of their own production costs — are able to obtain « rebates » and other benefits which sometimes reduce the premium to an uneconomic level simply because they are powerful enough to do so in view of the volume of the premium they pay. Here, it must be considered that while the insurer normally has a very large number of small customers and relatively few large customers, a reinsurer has normally only large



customers and none of them is particularly keen to finance its competitor by way of its own good results. This is the reason why reinsurers tend to make concessions on repeated occasions, which technically are not justified. The most significant example is profit commissions stipulated for treaties, even where it is only possible to see after very many years whether a profit has been made at all. This applies particularly to covers for regions subject to the risk of earthquake or hurricane.

After years, however, in which heavy losses have been suffered, also major customers like to believe that one or the other large loss should actually not be considered, maintaining that such an unusual occurrence should be borne by the community of all insured. Similar arguments are used by insurers in negotiations with their reinsurers, after years of heavy losses. Here, it must be considered that in view of the relatively small number of customers which a reinsurer has it is only possible to a limited extent to compensate the results of all the customers — as the direct insurer usually does in his portfolio. For example, if a large claim occurs involving one private third party liability policy out of several hundred thousand, it will usually not affect the premium to be paid by this policyholder. In contrast, heavy losses suffered under a reinsurance treaty will, in general, force the reinsurer to compensate a certain portion of these losses, by adjusting the terms of this treaty.

115

### 3.3 The small margin for price competition in reinsurance calculations

The margin available in the reinsurance business for genuine competition in terms of prices is certainly small in comparison with the direct insurance market or the manufacturing industry.

Obviously, competition is not possible — at least not reasonably — in terms of the actual claims expenditure as this expenditure is the same for each reinsurer, provided the scope of cover is the same. Thus, there can only be genuine price competition as far as costs are concerned. In the field of direct insurance this is possible. In Germany, for example, the cost of acquisition and administration incurred by non-life companies is approximately 30% on an average with large deviations herefrom between the individual companies. In practice, this means that insurers who have particularly low-cost channels for selling their policies or who have low internal administration costs thanks to particularly effective rationalization, are able to offer premiums

up to 10% lower than those quoted by their competitors. In the case of the reinsurer, on the other hand, the average of its own administration cost — the only item subject to his control — is roughly 2% to 4% of its total premium income (even less for large proportional treaties, whilst it is more for facultative business and non-proportional treaties). This shows quite clearly that the « masse de manœuvre » for price competition in the reinsurance filed is very small.

Nevertheless, price competition in reinsurance has become a reality which we are all familiar with. There are two main reasons for this.

116

A reinsurer is able to offer a lower consideration, i.e. a better price, for a certain reinsurance treaty than its competitor, if he can apply a so called « calculation mix ». Let us assume, for example, that the reinsurer holds a very profitable Life treaty so that he is able in turn to offer an excess of loss cover to the Ceding Company in Motor Car Third Party Liability business which — as the reinsurer is quite aware of — has actually been calculated on the low side. It is here that we encounter the trend towards « bouquet thinking » which, although it is often criticized, is applied again and again. In fact, such an approach is quite feasible for a reinsurer who has such a share in the bouquet ceded by one insurer so that its results therefrom are quite acceptable to him, while it is certainly not appreciated so much by a reinsurer who is only offered a share in treaties with too low a rating.

In practice, however, more frequently there is another reason why the prices quoted by two reinsurers for the same treaty tend to deviate considerably. This reason lies in the fact that although claims expenditure constitutes a fixed value — which of course is the same for all competitors concerned — it is nevertheless an unknown value at the beginning when the calculations are effected. Here again, methods depend to a great extent on how complete the statistics available for the past are, whilst it is just as important how future developments are judged. Here we need and have to use the advice of experts and specialists. Nevertheless there remains a certain question mark, the answer to which depends on the sense of economic responsibility and the optimism of the individual reinsurer.

#### 3.4 The discrepancy of results between insurers and reinsurers

In the years from 1960-1971, the combined claims and expense ratios of German professional reinsurers in Non-Life business were

some 6%-8% higher than the corresponding figures of direct insurers. The situation was fairly similar in other countries, as far as relevant figures are available. To a certain extent, the less favourable underwriting results of reinsurers are compensated by the fact that in reinsurance, due to the nature of the business reinsured, claims reserves play more important a part than in direct insurance, so that the interest on the investment of these reserves is of greater significance.

At this point it is perhaps quite appropriate to make a few remarks on the way in which many Ceding Companies attempt to interpret underwriting losses as an overall profit by including reinsurers' investment income.

117

Within an individual treaty relationship, the insurer can only consider such investment income of the reinsurer which is derived from its own payments. For example, if the claims reserve of a certain treaty is 1,000, of which however only 800 stem from the balances remitted by the insurer, the reinsurer is obliged to provide for the difference of 200. Accordingly, in such a case the ceding company cannot consider investment income from the entire 1,000, but only from the 800 which it has made available. It should be noted here that negative underwriting results involving high claims payments often have such an adverse effect that the investment income influences the results of the respective treaty by a mere 1% or 2%.

Particularly when foreign reinsurance business is involved, the reinsurer must be very careful in considering for which period the money which provided him with an interest was really at its disposal. In this context one should not forget the reinsurer's obligation to pay cash losses, nor should the fact be left unconsidered that for some reinsurance treaties not only the accounting periods are tending to become longer and longer, so that the reinsurer receives balances due to him at a later date, but that also delays of several months very often occur until balances already due are remitted.

Sometimes, the reinsurer is obliged to deposit premium reserves and claims reserves with the ceding company. In such cases the interest the reinsurer receives is generally considerably lower than market conditions which are normally obtained by the ceding company.

In this context one should not forget to refer to the influence resulting from the revaluation or devaluation of currencies, which

obviously also have an effect on the investment income. No matter how hard a reinsurer tries to cover its obligations in the individual currencies by making investments on an international basis, it is impossible for reinsurers working world-wide to escape the consequences resulting from alterations in the rates of exchange, which have become all too frequent in recent years — a development which is even more detrimental to international commerce and industry in general.

118 To summarize, it may be said that the investment income of reinsurers certainly plays a significant part within the scope of overall profit and loss calculations, but that in the individual case interest has much smaller an effect than the ceding company normally expects.

The frequent and large gap between the result obtained by the ceding company from the business it retains and that by the reinsurer on the business reinsured, which is so often seen, should become narrower. This applies so much more when on the one hand reinsurance treaties become more and more exposed and on the other hand expenses incurred for dealing with peak risks and for increasing services which are demanded from and rendered by reinsurers are constantly rising.

### 3.5 Foreign exchange control

In view of recent government interventions in the free transaction of foreign exchange, it appears necessary to pass a few comments regarding this subject as well.

Ever since the first experience gained with currency devaluations, reinsurers have known that the only real protection against losses resulting from revaluation and devaluation of currencies is to invest the respective reserves in the currency of that country, in which the corresponding business is being transacted.

Whereas prior to the Second World War and in the years thereafter, the shortage of foreign exchange in a number of countries was the main problem, the situation is now exactly the opposite, so that many countries want to protect themselves against an undesired inflow of foreign currency. This is the reason why some countries impose measures such as those taken in the last few weeks by various governments, for example to prohibit the purchase of securities by foreigners.

As we all know, such measures are introduced in order to restrict monetary speculation. In the case of reinsurance, however, this poses

certain problems as, although reinsurance involves financial transactions which to a certain extent are similar to pure capital transactions, the reinsurance industry is nevertheless a specific service industry. This is a fact which was accepted generally for decades. But it is after nearly 20 years with more or less complete freedom of transaction being forgotten. Therefore, the competent authorities must be reminded time and again that, due to its very nature, reinsurance can only be effective on an international level and that such international activity is at least restricted to a significant extent by all government measures imposed on the free transaction of foreign exchange and investments in foreign countries.

#### 4. The reinsurance markets

Basically speaking, the international reinsurance market can be split up into three different sections : the professional reinsurers, i.e. reinsurers who transact reinsurance business only; Lloyd's, who receive more than 40% of their overall premium income from transacting reinsurance; and finally the numerous insurance companies all over the world which write mainly direct insurance but reinsurance business as well. It appears that in recent years this third group has gained importance. Some of the companies involved here operate in the reinsurance market only in order to obtain reciprocity for their own outgoing reinsurance, whereas others acquire reinsurance business intentionally for its own sake.

I may point out from the very beginning that the following observation does not apply to the London Market, since both the London companies and Lloyd's have been working on a world-wide basis for centuries and therefore have profound knowledge of the overseas markets.

However, one wonders whether insurers who are specialized in the direct business of their national markets, and who then make reinsurance capacity available for other markets, the conditions of which they are not so well acquainted with are not on a dangerous path. It must be considered that in recent years reinsurance has become more and more popular which in turn has led to a certain surplus in reinsurance capacity and has accordingly resulted in a certain deterioration of prices. It therefore comes of no surprise that such reinsurance business written abroad by these companies shows particularly unfavourable results. Furthermore, this situation is hardly remedied by



the fact that many such companies state in their annual reports that after some years they have decided to discontinue their activities in reinsurance, since for every company which withdraws from the reinsurance business others decide to start writing such business. Because of this situation it will — regrettably — often be easier to place a reinsurance treaty which has shown high losses at the same or even at better conditions spread across foreign markets, than it is to have a direct insurance policy with unfavourable claims experience renewed on the same terms in a national market. Obviously enough, such circumstances make life very hard for companies which only and permanently operate in the reinsurance market. But I feel that, in view of increasing international contacts there is a good chance in the not too distant future to improve the situation to the benefit of those offering reinsurance coverage as well as of those trying to obtain first class security.

### 5. Summary

Every company working in the reinsurance industry would obviously like to increase the volume of its business. This, however, will always be at the expense of others trying to acquire the same business. Nevertheless, if, due to a technically sound offer from one of its competitors a reinsurer does not receive a share he had hoped for, this should not induce him to take a pessimistic view of things but should rather stimulate him to improve its efficiency.

Obviously, however, the aim of all reinsurers is not just to acquire new business but also to make a profit. This aim is obstructed by a number of influences, some of which I have mentioned in this paper. Moreover, it must be considered that these influences do not affect just one reinsurer or merely a few, but the entire reinsurance market. If the steps necessary to counteract the adverse effects of such influences are not taken, this will prove negative not only to the reinsurer who has neglected them but also — either directly or indirectly — to all other parties concerned. It is therefore advisable that all those offering reinsurance coverage work on a basic understanding of those factors and developments which affect all reinsurers in the same way. Such common ground, to which much can be contributed by a discussion at the kind of forum ROA offers to its members, appears far more important than the triumph felt by a reinsurer at having increased its share in a treaty at the expense of a competitor.

# De quelques problèmes de l'assurance dans la province de Québec

par

GÉRARD PARIZEAU<sup>1</sup>

Par quoi commencerai-je ? Par l'assurance automobile, cet enfant terrible avec ses problèmes au Canada d'abord, puis dans la province de Québec en particulier. Tout le monde s'en plaint sur tous les tons et sous tous les climats, car les primes n'ont cessé d'augmenter depuis quelques années, comme le prix de tout, pour les raisons que vous connaissez.

121

Chose curieuse, au Canada comme en France, si chacun admet que le prix du beurre soit en hausse, comme les honoraires du médecin ou du dentiste, on s'objecte à ce que le tarif automobile suive la marche du temps. Il est vrai que dans notre province, celle de Québec, les primes atteignent le plus haut niveau de tout le pays. On ne peut impunément avoir une fréquence et un coût moyen des sinistres plus élevés que partout ailleurs ! Bon enfant, le gouvernement provincial (de qui relèvent les assurances) a accepté jusqu'ici les hausses de tarif sans trop protester. Mais rien ne va plus ! Aussi, a-t-on décidé de faire ce qu'on fait dans les moments de mécontentement électoral. Au lieu d'appliquer sévèrement les lois, règles et réglementations dont on dispose, on a nommé une commission d'enquête qui siège sous la présidence d'un actuaire muet comme une règle à calcul. Aucune fuite ne s'étant produite, même si elle est devenue l'habitude dans les régimes démocratiques, nous en sommes réduits aux conjectures. Il est possible de prévoir qu'on recommandera :

- a) l'indemnisation sans égard à la faute,

---

<sup>1</sup> Exposé de Monsieur Gérard Parizeau à un séminaire de le Blanc et de Nicolay à Versailles, en mars 1973.

b) et, peut-être, la nationalisation éventuelle de l'assurance automobile si toutes les autres solutions ont été appliquées sans le succès désiré.

122 Partie de l'Ouest, celle-ci a gagné récemment une autre province de la plaine, le Manitoba et, la plus éloignée, la Colombie britannique, qui a tout pour elle : climat tempéré, vallées productrices de fruits et de légumes en primeur, puissante industrie du bois, ouverture sur l'Orient, hautes montagnes d'une splendeur inouïe, richesses de toutes sortes; mais elle, aussi, souffre du mal du siècle, la contestation étudiante, ouvrière et politique.

Imposera-t-on la nationalisation de l'assurance automobile dans le Québec ? Je ne le crois pas, tout au moins dans l'immédiat. La Saskatchewan a donné l'exemple dès 1942 et avec un succès qu'il est difficile de juger au point de vue du coût, car une comptabilité d'État accueillante permet d'absorber les déficits sans trop laisser de traces. Le Manitoba a suivi récemment, au lendemain d'une élection où la majorité dépendait d'un seul député qui oscilla d'un parti à l'autre avant de se fixer. Demain, ce sera le tour de la Colombie britannique, comme je viens de vous le dire.

Comment expliquer cette opposition de l'Ouest rural et de l'Est industriel dans ce domaine de l'assurance ? Pour comprendre, il faut se rappeler que les deux régions ont une orientation divergente. La région de l'Ouest, celle de la Plaine en particulier, a été peuplée en grande partie par les immigrants venus de Grande-Bretagne, mais surtout de Russie, d'Allemagne, d'Ukraine et d'Europe centrale. Ils sont là depuis une, deux générations, trois au plus, incomplètement adaptés et plus influencés par les États-Unis que par le Canada. Chose curieuse, ils forment à certains endroits des îlots restés eux-mêmes. À tel point que, devant la politique de bilinguisme inaugurée par M. Pearson et accentuée par M.



Trudeau, on commence à réclamer le multilinguisme et le droit d'être formé dans sa langue maternelle. C'est le cas, par exemple, des Ukrainiens.

En grande partie rurales, ces populations ont vécu jusqu'ici surtout de la culture du blé et ont attendu presque tout de l'État central et de ses politiques, jusqu'au moment où l'on a découvert de riches dépôts pétroliers qui permirent aux gouvernements provinciaux de faire beaucoup pour leurs gens sans obérer leur budget. D'où cette confiance dans l'État-Providence qui distribue la manne par le truchement de la Régie des ventes du blé. Pour montrer à quel point le dirigisme intervient dans la liberté individuelle, il y a quelques années le gouvernement fédéral est allé jusqu'à voter aux provinces de la Plaine cinq cent millions de francs, pour convaincre les gens de diminuer leurs emblavures de blé, à cause des énormes réserves en entrepôt, alors que, cette année, on leur recommande de les augmenter devant les besoins de la Russie et de la Chine.

123

Dans l'Est du pays, la situation est tout autre. Si les gouvernements ont nationalisé l'électricité, ou ont créé une régie des alcools, de la responsabilité patronale et d'assurance-chômage, de la télévision et des transports, ce n'est pas d'eux que, traditionnellement, sont venues l'activité économique et la prospérité, mais de l'initiative privée. Il est vrai que des syndicats ouvriers, bien organisés et très dynamiques, s'opposent à l'emprise capitaliste. Mais malgré une lutte âpre, celle-ci est encore très forte. Par ailleurs, chose curieuse, les syndicats ne sont pas encore parvenus à convaincre leurs membres d'appuyer à fond le Nouveau parti démocratique dont les performances électorales sont limitées.

Devant cela, on se pose une question : que se passera-t-il chez nous, gens de l'Est réputés moins instables, devant ce bouillonnement des esprits en faveur de la nationalisation de

l'assurance automobile, qui gagne l'Ouest du pays graduellement ?

124

L'Ontario tiendra, semble-t-il. Québec serait tentée d'écouter la voix des sirènes prolétariennes mais dans quelle mesure ? Cela on ne le sait pas exactement. Au Québec, rien ne doit changer, disait-on encore à l'époque où Louis Hémon écrivait « Maria Chapdelaine », pour la plus grande édification de nos amis de France, de Navarre et autres lieux. Si ce n'était pas entièrement vrai à l'époque, ce l'est de moins en moins, je vous l'assure. Fort heureusement d'ailleurs, dans un monde où l'on n'a plus le temps ni le loisir de s'ennuyer.

Si l'invite des syndicats est pressante en faveur de la nationalisation, il semble aussi que nos gouvernants soient très attirés par les réserves accumulées par l'assurance automobile. Elles sont bien tentantes pour un état qui a de grands besoins financiers, avec ses problèmes sociaux et éducatifs et, surtout, avec le dernier de ses projets d'infrastructure, celui de la Baie de James. Il montre déjà un appétit vorace qui deviendra gargantuesque au fur et à mesure que les travaux avanceront dans une nature isolée où tout doit être amené à cales d'avion.

Malgré tout, encore une fois, je ne crois pas à la nationalisation de l'assurance automobile dans la province de Québec dans un avenir rapproché. Elle menacerait trop la survie des sociétés canadiennes, à un moment où la canadianisation des entreprises a pris une telle importance dans l'économie du pays. De plus, il faut se rappeler que l'État se méfie de lui-même. S'il n'applique pas toujours les règles et les lois, il sait que ses résultats seront pires qu'avec l'initiative privée. Veut-on un exemple de sa méfiance envers lui-même ?

Le gouvernement provincial assure ses voitures automobiles contre les dommages aux tiers. Il s'assure aussi contre la responsabilité civile dans certains cas. S'il agit ainsi c'est

qu'il craint les règlements dictés non par la raison stricte, mais pour des motifs que la raison ne reconnaît pas toujours.

Je ne crois donc pas à la nationalisation ou peut-être ne veux-je pas y croire, ce qui est une nuance de pensée.

Si vous m'invitez à nouveau l'année prochaine, je serai sûrement en mesure de vous en dire davantage. Pour l'instant, je passe à *l'indemnisation sans égard à la faute ou sans égard à la responsabilité*. Vous connaissez déjà les idées du professeur Tunc sur le sujet. Aux États-Unis, elles ont leur contrepartie et leur origine, certainement dans les écrits des professeurs Keith et O'Connell, de Harvard. Elles gagnent du terrain chez nos voisins et chez nous, malgré l'opposition très vive du Barreau des deux côtés de la frontière et d'un bon nombre d'assureurs, qui en parlent avec une crainte semblable à celle qu'avaient, au début, certains vieux médecins face aux antibiotiques. Ils en admiraient les effets immédiats, mais ils en craignaient les séquelles ou les résultats lointains sur l'organisme.

125

Comme vous le savez, l'indemnisation sans égard à la faute ne recherche pas la responsabilité du sinistre, pivot de notre système actuel; elle établit au départ que l'accidenté doit recevoir une somme variable suivant le dommage qu'il a subi, jusqu'au niveau d'un certain palier; tout comme l'ouvrier blessé au travail est indemnisé quelle que soit sa faute ou celle du patron. Si l'on a un accident d'automobile ou si on y est mêlé, on a immédiatement droit au remboursement des frais encourus, sans discussion, pourvu qu'on fasse la preuve du sinistre et de la dépense. Certains veulent se limiter aux dommages corporels, d'autres englobent également les dommages matériels. D'autres suggèrent qu'on permette le recours contre le tiers responsable au-delà d'une certaine somme; d'autres, enfin, veulent supprimer tout recours dans le cas des dommages matériels.

Et c'est ainsi qu'avec ce système nouveau, la responsabilité individuelle, la faute ou l'absence de faute, cessent d'être le facteur dominant au-dessous d'un certain seuil. Au premier abord, il semble qu'il y ait là une solution heureuse à bien des retards et à bien des abus. D'un autre côté, seule l'application permettra d'en déterminer les avantages réels, quoiqu'on puisse les imaginer par l'assurance dite de « collision ou de capotage », qui ne laisse subsister l'idée de faute qu'au niveau du recours.<sup>1</sup> Dans la pratique, il est vrai, cette garantie conserve l'inconvénient de la franchise et elle n'est pas à l'abri de la violation de certaines conditions comme la conduite en état d'ivresse. Mais comme il est difficile de démontrer celle-ci auprès des tribunaux malgré l'ivressomètre ! Après en avoir reconnu l'utilité, on en a rendu l'usage bien difficile, en accordant à l'automobiliste incriminé le droit de se refuser au test hors de la présence de son avocat. Comme il semble qu'après deux heures, les indications ne soient guère valables, on permet ainsi au présumé coupable d'éviter les conséquences de son acte. Comme quoi une mesure parfaitement valable peut être réduite dans ses effets par l'application d'une règle de droit parfaitement justifiable.

Pour juger ce qui se passe dans notre pays, il faut tenir compte que l'uniformité des mesures et des dispositions est difficile à obtenir, car l'assurance relève non du gouvernement central, mais des gouvernements provinciaux. Or il y a dix provinces, plus les Territoires du Nord-Ouest qui commencent là où finissent les provinces. La situation est moins compliquée que chez nos voisins toutefois où cinquante gouvernements intérieurs font ce qu'ils veulent tant que l'État

---

<sup>1</sup> D'après l'expérience tentée dans l'État du Massachusetts, chez nos voisins, il semble que les résultats soient favorables, même si, suivant certains, l'application du système pose autant de questions qu'elle apporte de réponses. Voir, à ce sujet la page 163 pour une courte étude de ces résultats. Il faut signaler ici la recherche entreprise par le Bureau d'Assurance du Canada. Pour essayer d'établir des tarifs comparés, on travaille en ce moment sur vingt-cinq mille dossiers.

fédéral ne parle pas d'intervenir pour mettre un peu d'ordre dans une menaçante pagaille. Pour essayer d'établir quelques règles communes au Canada, il y a, il est vrai, l'Association des surintendants d'assurance, dont l'influence se fait sentir dans l'immédiat ou dans un avenir plus ou moins lointain. Il y a aussi dans certaines provinces l'intervention possible d'un ministre qui, à la veille des élections, impose une mesure particulière en disant simplement : « si, vous assureurs, n'y voyez pas vous-mêmes, nous allons intervenir ». C'est ce qui est arrivé un jour dans l'Ontario, quand on a créé la répartition automatique des mauvais risques sous le nom générique de « Facility »; ce qui n'était pas une solution de facilité, mais d'urgence. Et c'est ainsi qu'on a créé à côté des bons risques c'est-à-dire les risques normaux, la catégorie des moins bons ou des mauvais. Ces derniers sont traités à un niveau de prime plus élevé et ils donnent lieu à une répartition automatique entre tous les assureurs. Créé sous la menace du fouet, ce groupe nouveau a eu comme conséquence inattendue la croissance rapide de certaines petites sociétés qui ont profité de l'occasion pour répartir leur problème d'expansion entre les autres. Voici en résumé où nous en sommes actuellement avec le problème de l'indemnisation sans égard à la faute :

127

a) Il y a d'abord les provinces qui l'imposent au premier niveau, c'est-à-dire jusqu'à concurrence d'une somme plafonnée. Ce qui permet de supprimer le plus grand nombre des poursuites. Au delà, le recours subsiste et aussi la possibilité de s'assurer. C'est le cas de la Saskatchewan, du Manitoba et peut-être demain, celui de la Colombie britannique.

b) Puis, les provinces qui, comme l'Ontario, rendent obligatoire la souscription d'une assurance complémentaire de \$10.000 contre les accidents individuels tout en conservant la notion de responsabilité.



c) Et, enfin, (c'est le cas du Québec), celles qui gardent la règle de la faute, mais permettent à l'automobiliste de compléter sa police-auto à l'aide d'une assurance contre les accidents individuels, moyennant une surprime. Avec l'entente que l'automobiliste et les personnes transportées se voient offrir une indemnité plafonnée à \$5.000 tout en conservant leur droit de recours contre le tiers responsable. En somme, dans le Québec, l'idée d'indemnisation est la même que dans les provinces les plus avancées, pour les dommages corporels tout au moins, avec des variantes et des limitations différentes. Ira-t-on plus loin d'ici quelques mois dans la province de Québec ? C'est souhaitable, car en uniformisant dans la mesure du possible on supprimera bien des lenteurs, bien des frais et bien des injustices.

D'autres idées sont dans l'air. Ainsi le désir de comprimer les frais d'administration au minimum. À ce sujet, certaines suggestions sont valables. Ainsi,

1°) La nomination d'un seul expert après le sinistre, pour les parties en cause et l'usage de formules de règlement inspirées de votre I.D.A. pour les cas les plus faciles.

2°) La centralisation des dossiers-sinistres dans un ordinateur commun auquel auraient accès tous les assureurs. Ce qui supprimerait la course au dossier et ce qui faciliterait la sélection au moment de l'acceptation.

3°) Pour hâter les choses, la dictée par téléphone du rapport de l'expert à l'ordinateur commun, immédiatement après les sinistres, une fois l'enquête préliminaire terminée.

Il y a là des éléments empruntés à des sources diverses qui devront être mis au point, mais qui hâteront ou simplifieront les règlements et les rendront moins coûteux. Cela se fera quand les assureurs comprendront que ce qui compte, ce n'est pas tant de garder telles ou telles affaires que de conserver le droit de les traiter.

De son côté, le gouvernement du Québec semble prêt à sévir plus sévèrement. Récemment, il a passé une loi prévoyant l'attribution de douze points à chaque automobiliste. Ceux-ci vont en décroissant suivant la gravité de la contravention. Une fois les douze points supprimés, le permis de conduire est annulé. Le gouvernement veut aussi augmenter les amendes. Mais ira-t-il, comme dans l'Ontario, jusqu'à exiger 600 Francs nouveaux de celui qui conduit à 150 kilomètres à l'heure, là où il n'est pas censé dépasser cent. De toute manière, ce n'est pas le chiffre de l'amende qui compte autant que son application stricte. Or à ce point de vue, les gens du Québec, affirme-t-on, sont restés très latins. Ils ne détestent pas trouver des accommodements avec le Ciel.

129

Je voudrais vous dire un mot également du *mass marketing* ou *mass merchandizing*, cette méthode de vente venue avec fracas d'outre-frontière mais qui se traitait déjà depuis longtemps dans notre pays, sous des noms divers. Théoriquement, l'un est la chose et l'autre l'exécution. Dans les deux cas, il s'agit d'opérations et de technique de la vente : les deux donnant lieu dans notre domaine à l'étude du marché (*marketing*) et à celle de la distribution ou à la vente en soi (*merchandizing*). En poussant les choses très loin dans d'autres domaines, on en est venu à Monte Carlo à des variations de sens comme celle-ci : « *Nuit marketing* ». Il y a là une forme de franglais qui laisse songeur.

Le « *mass marketing* » ou « *merchandizing* » c'est tout simplement l'assurance groupe accidents, automobile et incendie, destinée au personnel d'une entreprise, comme il y a l'assurance vie collective ou de groupe. Dans un domaine différent, on accorde aux employés des primes et des conditions que ne justifie rien d'autre que l'appartenance à une même entreprise. Si, au début, on cherchait une justification dans le fait que l'opération donnait lieu à une démarche unique et à un chèque collectif remis par la société pour l'ensemble du

personnel assuré, il a fallu revenir à la police individuelle, groupant des garanties, il est vrai, mais faisant l'objet d'opérations séparées : seule l'intervention de l'entreprise survenant au moment de la discussion et de la souscription collective.

130 Les cabinets importants en traitent couramment. On le leur reproche. Mais ils prennent l'attitude : que la loi s'y oppose et nous cesserons; dans l'intervalle, nous ne pouvons, en vertu de la règle de la jungle, laisser les grands cabinets étrangers ou certaines sociétés utiliser cette méthode de vente sans faire de même. Nous savons qu'ainsi on perd le contact personnel avec le client, qui a son importance, mais qui relève plus du travail artisanal (non à dédaigner) que de la production en série, en vrac, avec ses défauts impersonnels. On y est acculé par la lutte à laquelle se livrent en ce moment la grande, la moyenne et la petite entreprise, face à l'envahissement du marché par les assureurs américains. Vous connaissez vous-mêmes cette bagarre actuellement par le truchement des cabinets britanniques qui s'attaquent à votre clientèle, après avoir été acquis par des capitaux anglais ou U.S. Au Québec, elle est très vive.

Messieurs, voilà quelques idées qui ne sont que des points de repère. J'aurais aimé vous parler de bien d'autres choses : de cette assurance contre la responsabilité des administrateurs qui suit son petit bonhomme de chemin et, longuement, du projet d'assurance collective pour les hôpitaux de la province de Québec dont on vient de nous confier la mise en marche en collaboration avec trois autres cabinets de courtage. Grâce à votre Président, Monsieur Jean Redier, je suis allé chercher quelques idées à Lyon. J'avais songé aussi à traiter de la responsabilité civile en opposant les habitudes des États-Unis où l'avocat paie tout sans autre engagement pour l'accidenté que de lui verser un pourcentage de l'indemnité qui lui est accordée. C'est la méthode du tout ou rien du joueur de poker ou



de la roulette que notre pays récuse. Il y a aussi la création d'un tribunal des petites créances et, pour terminer, la concurrence très âpre à laquelle se livrent, en ce moment, les assureurs américains au Canada. Mais le temps que je m'étais accordé ne me le permet pas.

---

**FORCES, numéro 22, 1973.**

*Forces* est la revue de l'Hydro-Québec. Très bien présentée, elle est maintenant en vente, après avoir été longtemps un simple organe publicitaire de la Commission; organe somptueux, auquel collaborait assez régulièrement l'intelligentsia canadienne. J'y ai moi-même fait paraître un article au sujet de la cogestion au Canada, il y a quelques années. Si j'ai eu raison à ce moment-là pour l'entreprise privée, comme je me suis trompé pour le milieu universitaire! Je l'avoue en toute simplicité.

131

Le dernier numéro contient trois entrevues de gens célèbres comme McLuhan, Galbraith et Marcuse, menées par Jean Paré, Eric Gourdeau et Marcel Rioux. J'ai particulièrement aimé celle du professeur Rioux qui pose à son interlocuteur des questions précises et clarifie les réponses d'un homme dont les ukases sont souvent brumeux; ce qui ne l'a pas empêché de jouer un rôle dans l'orientation de la jeunesse étudiante depuis quelques années. Ce qui est assez amusant, c'est de voir décrite la vie assez somptueuse que mène Marcuse en Californie ou tout au moins le cadre où il accepte de vivre, lui qui emprunte à cette société qu'il condamne ce qu'elle a de plus plaisant et agréable dans un pays beau, chaud, riche et qui le traite bien même s'il cherche à en ébranler la structure politique. C'est un des avantages de cette civilisation américaine dont on dit beaucoup de mal, mais à qui on ne peut reprocher de ne pas laisser vivre en paix ceux qui la critiquent. McLuhan et Galbraith nous apportent chacun par le truchement de ceux qui les questionnent des pensées et des idées qui font réfléchir, même si parfois on est très agacé. Et que de belles photographies et quelle magnifique typographie!

En somme, une bien belle revue, dirigée par Jean Sarrazin qui y trouve un exutoire à ses initiatives intellectuelles. Elle est exportable puisqu'on y trouve en anglais, en espagnol et en allemand des textes dont le point de départ est le français: langue de travail à l'Hydro-Québec. Ce qui est un autre exemple à mentionner et à suivre. — G.P.

# De la protection des écoles contre l'incendie

*par*

CLAUDE LAMOTHE, Ing.

132

Malgré tous les développements récents de la science, le feu demeure un des plus grands dangers auquel fait face l'être humain. Les écoles étant occupées par une population très vulnérable, il est essentiel qu'une attention particulière leur soit portée. Des concepts pédagogiques nouveaux demandent la construction de maisons d'enseignement immenses et présentant de grands locaux non compartimentés. À cause de cela, il faut avoir recours à des mesures de protection accrues. Malheureusement, on se contente trop souvent de satisfaire les exigences des codes du bâtiment qui sont, somme toute, des exigences minimales, conçues très souvent dans le but de protéger la bâtisse en premier lieu et les vies humaines ensuite. L'intention c'est de laisser le temps aux gens d'évacuer la bâtisse, l'alarme ayant été donnée manuellement ou par des détecteurs automatiques.

Le fait de construire ces bâtisses en les dotant d'une structure résistant au feu, ainsi que d'un système d'alarme plus rapide est souvent considéré comme palliant aux dangers que représentent ces plus grandes superficies.

Par contre, des feux importants continuent à faire rage dans des bâtisses considérées comme étant à l'épreuve des incendies, dotées d'un nombre suffisant de sorties de secours et conformes aux codes de construction. Cependant, il devient évident que l'on ne peut assurer une sécurité adéquate aux habitants d'un bâtiment en se préoccupant seulement de la structure et des matériaux de construction.

La protection ne doit plus se faire dans les écoles en adoptant des mesures surimposées par des codes, mais doit

faire partie même du « design » du bâtiment. La prévention des incendies et la protection efficace des vies doivent se faire à partir de la planche à dessin de l'architecte, en prenant comme point de départ des principes reconnus et en tenant compte des données les plus récentes en ce domaine, ainsi que des facteurs sociologiques qui y sont associés.

De nombreux organismes s'intéressent à la prévention des incendies et font des recherches en vue de solutionner le problème qui consiste à sauvegarder la vie des occupants, tout en protégeant la bâtisse, en signalant rapidement un début d'incendie et les déficiences d'un système de protection, tout en facilitant l'action des services d'incendie et tout cela à des coûts abordables. Ces études portent sur le contrôle de la fumée dans les bâtisses, les systèmes d'alarme, l'usage d'extincteurs automatiques comme moyens de protection de la vie dans les bâtiments en hauteur, etc.

133

Tous les experts dans ce domaine semblent d'accord sur le fait qu'une bâtisse n'atteint une protection maximale qu'avec un système complet d'extincteurs automatiques. Par contre, le coût en limite l'usage. Depuis plus d'un siècle, les extincteurs automatiques en Amérique du Nord étaient réservés aux bâtiments industriels et commerciaux, utilisant les normes plus ou moins empiriques et d'un coût rentable pour ce type d'affectation, en fonction des économies faites sur les primes d'assurance. Ces normes étant exigées même pour des bâtiments de construction résistant au feu et d'affectations légères tels que les institutions, les maisons de rapport et les édifices à bureaux, les installations d'extincteurs automatiques ne s'avèrent plus rentables du point de vue des économies sur les primes d'assurances. La protection des vies humaines au moyen d'extincteurs automatiques étant ainsi laissée de côté.

134

Ce sont les codes de construction et les règlements de construction municipaux qui comblèrent ce vide en édictant des règlements touchant surtout les structures. Chacun des incendies majeurs amenant de nouveaux règlements de plus en plus sévères qui touchent, en plus, les installations mécaniques de ventilation des systèmes de détection et des systèmes d'alarme. À Montréal, ces exigences augmentent le coût de construction des écoles considérablement, allant jusqu'à 5 pour cent de plus que pour une école de même type en province, là où les codes municipaux sont moins sévères. Ces exigences sont par contre allégées lorsque l'on procède à l'installation de systèmes complets d'extincteurs automatiques en se conformant aux standards établis et reconnus suivant les normes des assureurs, soit de la N.F.P.A., soit de la Factory Mutual Association qui, comme on l'a vu, ne sont pas généralement considérés comme économiquement rentables. Dans la plupart des cas, ce sont des recettes faites à l'avance et ne prenant pas réellement en considération l'objet à protéger comme cas particulier, c'est-à-dire au point de vue technique, la densité d'eau à atteindre pour une charge combustible donnée.

Une exception nouvelle est apparue par l'introduction du chapitre no 8 des directives no 13 de la N.F.P.A. sur les systèmes d'extincteurs automatiques. Ce chapitre permet des normes moins rigides dans le cas des bâtiments en hauteur de construction résistant au feu et d'affectations légères, encore qu'une recette toute faite reconnaisse qu'une protection adéquate peut être atteinte par des mesures s'appliquant à des cas particuliers.

Ceci provoque un précédent d'une extrême importance et une incitation à des études poussées sur des systèmes construits en fonction de l'objet à protéger dans le but de réduire les coûts, en ayant comme but premier la protection

des vies et celle du bâtiment (de construction résistant au feu) en deuxième lieu.

Cette acceptation de normes allégées pour des édifices en hauteur laisse aussi la porte ouverte à des acceptations futures applicables à des types d'affectations légères, autres que celles des bâtiments en hauteur. Il n'est guère logique de permettre de telles installations au 30<sup>e</sup> étage d'une bâtisse et de ne pas l'accepter pour une bâtisse de même construction et de même affectation n'ayant que trois étages.

135

Dans le but d'étudier un système intégré de protection, d'alarme et de supervision de mécanismes à un coût abordable et en fonction des risques en jeu, une étude portant sur une école polyvalente a été faite récemment. Cette étude tenait compte à la fois de la protection de la vie des occupants et de la protection du bâtiment devant se conformer à des normes acceptables par les assureurs. Au point de vue du coût, le projet reste assez lourd mais il présente une économie d'environ 30 pour cent si on le compare à un système conventionnel.

Cette étude démontre que des installations plus économiques pourraient être mises au point lorsque les organismes d'acceptation seront en mesure d'évaluer la valeur des systèmes de protection ayant comme objet premier la protection des vies et comme considération seconde la protection des bâtiments. Elle consiste à appliquer les normes allégées consenties aux bâtiments en hauteur, en considérant les sections d'incendie sur un plan horizontal plutôt que sur un plan vertical. L'on y associe aussi les méthodes électriques de détection par zone à l'aide de détecteurs de débit d'eau dans la tuyauterie, de façon à localiser un incendie éventuel et sonner une alarme générale. Il est aussi possible d'actionner automatiquement les équipements de contrôle de fumée de

la zone affectée, comme par exemple fermer les portes coupe-fumée qui sont retenues ouvertes à l'aide d'un électro-aimant.

Un système électrique de contrôle permet aussi de superviser les installations mécaniques s'assurant ainsi de leur bon fonctionnement.

136 Étant donné qu'il est possible d'avoir un feu qui produit beaucoup de fumée sans pour cela dégager suffisamment de chaleur pour actionner un extincteur automatique, des détecteurs de fumée à chambre ionisante ont été installés dans les retours d'air des systèmes d'air climatisé, déclenchant une alarme et actionnant les mécanismes de contrôle de fumée.

Le projet comporte donc les éléments essentiels à un système de protection de la vie, c'est-à-dire:

- 1 — combattre le feu au début à l'aide des têtes d'extincteurs automatiques;
- 2 — sonner immédiatement l'alarme qui commande l'évacuation au début à l'aide de détecteurs;
- 3 — indiquer au personnel du service des incendies l'endroit où se trouve l'incendie par le panneau central d'alarme;
- 4 — contrôler le bon fonctionnement du système par des contrôles fiables pouvant être facilement vérifiés.

Une évaluation sommaire des coûts basée sur les économies faites grâce aux systèmes d'extincteurs actuels, démontre qu'il est possible de les réaliser à un coût d'environ 2 à 3 pour cent de la bâtisse elle-même.

Si l'on considère l'économie réalisée sur les exigences réduites affectant la structure pour les bâtiments protégés à 100 pour cent, une économie réelle d'au moins 2 pour cent du prix de la bâtisse pourrait être réalisée, tout en augmentant considérablement la sécurité des habitants.



Il est souhaitable que ces solutions au problème de sécurité dans les écoles ne se limitent pas aux nouvelles écoles en construction, mais que leur application soit étendue aux écoles de construction moins récente qui, souvent, sont en bois ou en matériaux combustibles et présentent des dangers d'incendie très élevés.

### Annexe

Voici, à titre d'exemple, certaines des données prises comme base d'une installation d'extincteurs automatiques dans une école.

137

Les normes s'appliquent à des bâtiments de construction résistant au feu de quatre (4) étages et moins et pour des systèmes munis de contrôles électriques complets sur les alarmes et contrôles mécaniques. Ces contrôles possédant deux (2) sources de courant indépendantes et reliés à un panneau central d'alarme.

#### I — Affectation :

- a) *École élémentaire*: affectation à risques légers.
- b) *École polyvalente*: affectation à risques légers avec certaines affectations à risques ordinaires ou exceptionnels.

#### II — Surface de protection par extincteurs automatiques :

- a) *Affectation à risques légers*:  
225 p.c. avec une densité d'application d'au moins 0.10 us gpm/p.c.
- b) *Affectation à risques ordinaires*:  
130 p.c. avec une densité d'application d'au moins 0.15 us gpm/p.c. si compartimenté à raison de 3,000 p.c. au moins
- c) *Affectation à risques exceptionnels*:  
A être étudié par cas particulier.

#### III — Système d'alarme pour installation d'extincteurs automatiques :

Le système d'alarme comprend :

- a) une alarme hydraulique avec gong à eau sur mur extérieur et reliée à la soupape d'alarme principale ou alarme électrique avec deux (2) sources de courant (voir détail 1 & 2);

- b) un système d'alarme hydraulique sur la soupape d'alarme principale déclenchant aussi le système d'alarme incendie de poste manuel, sans présignal ou alarme électrique avec deux sources de courant;
- c) système d'alarme électrique sur détecteurs de débit (*water flow detector*) pour chacune des zones, relié au panneau annonciateur;
- d) un contrôle sur borne indicatrice.

138 IV — Sectionnement :

Chacune des zones d'incendie, c'est-à-dire 52,000 p.c. et/ou 1,000 extincteurs automatiques au maximum, équipée d'une soupape de contrôle enchaînée avec cadenas en position ouverte ou équipée d'un commutateur électrique indiquant la position ouverte ou fermée, reliée au panneau annonciateur.

Une soupape de contrôle avec poteau indicateur sera installée sur la conduite d'alimentation principale. Elle sera munie de commutateur électrique indiquant la position ouverte ou fermée et ce commutateur devrait être relié au panneau annonciateur.

V — Drainage et test sur les alarmes :

Un arrangement tel que montré à la page 1354, figure 3082 des règles de l'Association Canadienne des Assureurs, sera utilisé pour vérifier le bon fonctionnement des alarmes et servira aussi de drain pour chacune des zones.

Le drainage de la conduite maîtresse interne se fera par un drain de 2" à l'entrée de la bâtisse.

VI — Raccord des boyaux d'incendie :

Raccord des boyaux d'incendie fait en conformité des paragraphes 3072 et 3073 du bulletin no 13 de l'Association Canadienne des Assureurs. Le raccord peut être relié à la conduite d'eau domestique.

VII — Alimentation en eau :

Une conduite d'un diamètre de 6" reliée à un réseau d'aqueduc public possédant les caractéristiques de pression et de débit nécessaires au système.

# La police "multiple des locataires" et l'article 1629 du Code civil

par

GÉRALD LABERGE, C.d'A.A.

139

Depuis quelques années, les assureurs offrent aux locataires, une police créée spécifiquement pour eux, soit la police dite "multiple des locataires". Elle comporte le très grand avantage de faire souscrire l'assuré, presque à son insu, à une garantie au cas où sa responsabilité serait mise en cause, soit pour des blessures corporelles, soit pour des dommages matériels à des tiers. Nous parlons d'un avantage étant donné qu'à notre avis, cette assurance responsabilité est plus importante que l'assurance des meubles, compte tenu de la tendance de plus en plus répandue qu'ont les gens à poursuivre un présumé responsable et d'autre part, des montants de plus en plus élevés qu'accordent les tribunaux si cette responsabilité est démontrée.

Les assureurs ont voulu également compléter cette garantie combinée en comprenant la responsabilité civile du locataire et cela, par la couverture E (2), sous le titre : "Dispositions applicables à la section 11".

Si on nous le permet, nous allons procéder très rapidement à l'analyse aussi bien de cette dernière garantie que des raisons pour lesquelles elle doit être prévue, quitte par la suite, à donner les motifs qui nous font réagir devant le non-sens de certaines théories appliquées dans notre profession et qui, comme résultat, nous font écrire cet article.

a) En assurance responsabilité civile, il y a toujours (ou presque toujours pour ceux qui seraient tentés de nous dire qu'ils ont déjà réussi à la faire enlever) une exclusion qui a trait aux dommages causés aux biens appartenant, loués

ou utilisés par l'assuré ou encore, qui sont sous ses soins, sa garde ou son contrôle.

b) Compte tenu de l'exclusion ci-haut citée, il est bien sûr qu'il fallait prévoir une garantie particulière pour la partie de l'immeuble louée par un assuré.

c) On l'a donc fait par la couverture E (2) à laquelle nous avons fait allusion plus haut.

140

Dans la province de Québec, le code civil contient un article qui porte le numéro 1629 et qui précise que le locataire est présumé responsable d'un incendie qui commence dans les locaux qu'il occupe; il a par conséquent à faire la preuve de sa non-responsabilité; ce qui, admettons-le, n'est pas toujours facile.

Devant une telle loi, les assureurs ont donc, toujours dans la même formule dite "Multiple des Locataires", apporté une exclusion à la garantie qui, elle-même, modifiait une exclusion (comme c'est clair, n'est-ce pas), laquelle est indiquée à l'article 8 (b) des exclusions et qui se lit :

"aux dommages matériels causés à la demeure principale ou à son contenu, lorsque cette demeure principale est située dans la province de Québec".



En somme, l'intention précise de nos assureurs était de ne pas accorder une meilleure garantie aux locataires assurés de la province de Québec qu'aux autres Canadiens qui, en vertu du droit commun, n'ont qu'à attendre que le propriétaire de l'immeuble (ou son assureur) démontre leur responsabilité; ce qui est très difficile dans la majorité des cas; mais là où nous ne sommes pas, mais pas du tout, d'accord, c'est lorsque, volontairement, on diminue la protection à l'endroit des Québécois.

Personne n'osera, croyons-nous, discuter le fait que lorsque la présomption de faute indiquée à l'article 1629 est annulée dans le bail, le locataire est placé dans la même situation que celui qui demeure dans les provinces dites de droit commun. Il aurait été par conséquent plus logique et surtout moins discriminatoire de faire lire cette exclusion 8 (b) comme ceci, par exemple :

“aux dommages matériels causés à la demeure principale ou à son contenu lorsque cette demeure principale est située dans la province de Québec, à moins que la présomption de faute indiquée à l'article 1629 du Code Civil ait été rayée dans le bail”.

141

Tout cela nous a semblé tellement logique que dans notre naïveté, nous avons cru que cette omission avait été faite bien involontairement; quelle ne fut pas notre déception cependant, lorsque nous avons signalé cette question à certains assureurs, de voir avec quelle candeur, on nous en a donné mille et une raisons, en plus évidemment, des promesses de soumettre cette question à leurs conseillers juridiques (comme s'il s'agissait d'une demande d'indemnité pour un sinistre dont la cause ne serait pas clairement exclue dans la police) ou encore, de l'étudier en comité ou sous-comité et finalement, nous donner une réponse précise.

La question remontant maintenant à plus de deux ans, nous croyons opportun de ne plus la passer sous silence et espérons que par cet article, les assureurs se rendront compte de l'injustice de la garantie qu'ils accordent aux locataires québécois.

# Faits d'actualité

par

J. D.

## 1 — Facility<sup>(1)</sup>, 1972

Du rapport que nous avons sous les yeux, retenons quelques faits :

142

1. En 1972, le montant des primes afférentes à l'organisme est passé de 8.8 à 10 pour cent du total des primes automobiles, soit de 91 millions à 117 millions. De son côté, le rapport sinistres-primes est passé de 75.1 pour cent en 1971 à 99 pour cent en 1972.

Ces chiffres indiquent que, de plus en plus, on utilise l'organisme avec des résultats de plus en plus mauvais. Il faut s'y attendre car l'objet, dès sa fondation, a été d'accueillir les risques les plus dangereux afin d'en répartir le coût entre les assureurs traitant dans une même province. Ainsi, les risques de pointe sont nivelés et leur effet est amorti individuellement.

2. Périodiquement, certains assureurs tentent de se désolidariser du groupe. On les garde presque tous, toutefois, tant l'organisme a d'importance dans un domaine ou autrement personne ou presque personne ne voudrait accepter le risque taré, en créant un vide que l'État serait forcé de combler; ce à quoi les assureurs ne veulent pas s'exposer.

Au 31 décembre dernier, les adhérents étaient au nombre de 191.

3. Le fonds accepte maintenant le risque de responsabilité-tiers pour les motocyclettes.

---

<sup>1</sup> C'est ainsi que l'on appelle la répartition des mauvais risques en assurance automobile, entre les assureurs qui traitent dans chaque province.



4. Certains risques peuvent encore être assurés jusqu'à \$100,000 pour les dommages aux tiers.

5. L'organisme insiste pour qu'on ne lui demande pas de réassurer l'assureur direct pour plus d'un tiers de son chiffre d'affaires. Ce qui est déjà beaucoup et ce qui est destiné à empêcher les petites entreprises de se développer aux frais des plus grandes, en reportant sur elles le fardeau d'une production croissante.

Tout cela est intéressant, car on assiste ainsi, de loin, à l'essor d'une initiative créée pour faire face à des fins politiques à l'origine, mais qui, installée dans les affaires d'assurance automobile, a évolué et s'est précisée, tout en continuant à jouer le rôle qu'on lui avait assigné. Elle remplit une fonction bénéfique puisqu'elle permet à l'assuré, présentant un risque accru, de trouver preneur tout en déchargeant, en grande partie, l'assureur qui l'accepte par la voie d'une réassurance automatique.

143

Il serait intéressant de voir si, en 1973, ce n'est pas de ce côté qu'il serait le plus logique d'augmenter les tarifs puisqu'on a affaire à des risques sinon tarés, du moins beaucoup plus dangereux que la normale. A notre avis, c'est dans ce domaine et du côté du fonds d'indemnisation, qu'on devrait chercher une solution tout au moins partielle au problème des coûts croissants.

### ***II — Statistiques annuelles de la Régie de l'assurance maladie du Québec, 1971***

Voilà un rapport bien fait et bien présenté. Il expose les travaux de la Régie en 1971. Les soins médicaux coûtent cher. Ils rapportent beaucoup aux médecins (\$269,000,000). A tel point que, dans l'ensemble, le toubib est dans notre société le mieux rémunéré de tous les hommes de profession libérale. En voici une indication avec la statistique de 1971 :

2,303 médecins, soit  $33\frac{1}{3}\%$  de l'ensemble, ont reçu des honoraires inférieurs à \$20,000.

1,394 médecins soit 20.1% ont reçu entre \$20,000 et \$40,000.

1,640 médecins, soit 23.8%, ont touché entre \$40,000 et \$60,000.

144 946 médecins, soit 13.6%, ont reçu entre \$60,000 et \$80,000.

384 médecins, soit 5.6%, ont eu entre \$80,000 et \$100,000.

244 médecins, soit 3.6%, ont reçu des honoraires dépassant \$100,000.

Par ailleurs, le travail du médecin est l'un des plus durs à cause des longues heures qu'il exige.

Le contribuable s'est rué sur les services offerts par la Régie. Les hôpitaux sont encombrés, comme le sont aussi les services accessoires. Le médecin est devenu l'être le plus indépendant qui soit. Si vous ne pouvez me rejoindre, allez à la clinique hospitalière, nous dit-il. Vous y attendrez longtemps, mais on vous y donnera tous les soins voulus. Si quelqu'un doit mourir, il vaut mieux que ce soit le patient, disent certains qui allient la connaissance du métier à un cynisme certain. Dans l'intervalle, ils font jouer la *Castonguette* d'une main agile, tout en surveillant d'un œil inquiet la montée de l'impôt sur le revenu, contre lequel on ne peut plus invoquer une mémoire faillible, il est vrai.

C'est tout cela qu'évoque le rapport rouge, bleu et gris que livre la Régie à nos cogitations. Nous y renvoyons le lecteur, amateur de chiffres, de tableaux et de données statistiques fort bien présentées, d'ailleurs.

### III — L'assurance et le Marché Commun

En quoi le marché de l'assurance a-t-il été modifié par l'entrée de l'Angleterre dans le Marché Commun, ai-je demandé à un grand bonhomme de la réassurance en France ? En bien peu de choses, m'a-t-il répondu. Les pays intéressés s'étaient déjà concertés, mais ils avaient décidé de ne toucher à rien. Les contrôles subsistent. Ainsi, une société qui veut faire des affaires en France est assujettie à des dispositions particulières. En réassurance, rien n'a changé non plus, parce que celle-ci est, dans une certaine mesure, au-dessus des contingences politiques. L'assurance directe n'a pas subi d'impact particulier. Les assureurs qui étaient tentés d'envier la qualité de l'herbe qu'on voyait par-dessus la barrière avaient déjà sauté la clôture. Les autres lorgnent de loin des prairies bien encombrées. C'est peut-être du côté des cabinets de courtage qu'il faut chercher pour constater une certaine inquiétude. Dans ce domaine, on voit un cheminement régulier et soutenu des Américains, qui empruntent la voie de Londres pour atteindre Paris; ce qui est en contradiction complète avec le vieil adage qui s'appuie sur la théorie et la pratique : *La voie la plus courte est encore la meilleure*. Déjà, le marché se plaint d'une concurrence venue non seulement d'outre-Manche, mais d'outre-mer, qui prend la forme d'un retour à la source : l'entreprise multinationale s'entendant avec son siège social pour confier l'affaire française à son courtier de New-York, Boston, Chicago ou San Francisco. À son tour, celui-ci la passe à son correspondant de France qui l'enlève au courtier en poste, avec le minimum de regrets d'usage. C'est un exercice auquel nous, sauvages d'Amérique, nous livrons sans danse du scalp, ni pow-wow, mais qu'on apprécie modérément dans l'entourage de Marianne.

Il y a là un problème que nous, Canadiens, connaissons pour en avoir souffert à quelque niveau que nous sommes, mais qu'ici, à Paris, on ne trouve pas drôle du tout.

**IV — Primes et rendement du portefeuille des assureurs**

146 Cessez de vous lamenter à propos de vos déficits techniques; tenez compte de vos résultats financiers pour nous donner un aspect exact de votre situation. En 1972, vous avez perdu plus de quarante-huit millions, dites-vous, mais vous omettez d'ajouter que les bénéfices financiers ont atteint cent millions — votre profit net étant de quelque cinquante-deux millions. Voilà ce que, brutalement, dit le *Financial Post* aux assureurs dont les résultats sont analysés dans le supplément du journal qui leur est consacré.

Nous avons déjà traité le sujet dans le passé. Comme la question est sérieuse, nous y revenons ici. Mais d'abord, analysons les chiffres qui sont présentés pour le dernier exercice : <sup>1</sup>

<u>Chiffres globaux</u>	1971	1972
Compagnies américaines et étrangères		
Profits techniques .....	\$ 372,249	
Pertes techniques .....		\$23,418,259
Compagnies britanniques		
Profits techniques .....	9,671,455	
Pertes techniques .....		2,463,518
Compagnies d'assurance-vie traitant d'assurances accidents et maladie		
Pertes techniques .....	19,813,980	14,727,377
Compagnies canadiennes		
Pertes techniques .....	9,351,515	5,297,151
<u>Au total</u>		
Pertes techniques .....	\$19,121,791	\$45,906,305

<sup>1</sup> Dans *Canadian Insurance Statistics*. Numéro spécial consacré aux résultats de 1972. Avril 1973.

Que doit-on conclure en toute liberté d'esprit :

a) Il est vrai que si l'on considère les seuls résultats techniques, l'exercice courant, comme un très grand nombre d'autres, a été mauvais. De 1962 à 1972, par exemple, seuls les chiffres de 1965 à 1968 ont été favorables.

b) Par ailleurs, il faut distinguer, dans l'assurance autre que vie, entre l'assurance accidents/maladie d'une part — laquelle a toujours des résultats médiocres ou très mauvais — et les autres garanties dont les chiffres d'ensemble sont bien différents. Ainsi, en 1971, le déficit total était d'environ 19 millions, alors que l'on avait un bénéfice technique de \$692,000 en excluant l'assurance accidents/maladie. En 1972, par contre, les deux sources sont également productrices d'un fort déficit technique : 31 millions dans un cas et 14 dans l'autre. Quand les deux groupes sont déficitaires, la perte peut être considérable.

147

c) Les résultats sont différents suivant les provinces. Aussi est-ce au niveau provincial que l'étude analytique et les variations de tarifs ont lieu.

d) Le rendement du portefeuille-titres est un élément correctif dont on doit tenir compte. Il se divise en deux parts : celle qui est attribuable aux fonds garantissant les réserves techniques et celle qui se rapporte à l'avoir de l'assureur. Dans l'ensemble, c'est ce poste très important qui permet à l'assureur de rétablir l'équilibre et d'éviter une situation très embarrassée durant les années maigres.

Pour illustrer ce point, nous ne pouvons mieux faire que de citer un extrait du rapport annuel d'un des plus grands réassureurs au monde, la Munich-Reinsurance. Voici comment s'exprime le président au sujet de cette inter-relation des sinistres et des bénéfices financiers durant l'exercice 1971 dans le cas particulier de sa société.



« Le bénéfice d'environ 60,3 millions de DM réalisé cette année dans la gestion générale permet de combler entièrement le déficit d'environ 40,2 millions de DM laissé par les opérations techniques. Nous avons prévu d'affecter le solde créditeur de l'exercice, soit environ 20,1 millions de DM, approximativement par moitié au renforcement des réserves de la société et par moitié au paiement du dividende.

148

« La réserve principale pour sinistres importants, que nous avons dû mettre à contribution l'année dernière pour une somme de 12 millions de DM, a pu être à nouveau dotée cette année d'une somme de 10 millions de DM prélevée sur le bénéfice de l'exercice. Nous avons insisté chaque année sur la nécessité de renforcer régulièrement les réserves de la société. Avec la compréhension et l'accord de nos actionnaires, nous avons fait chaque année tout notre possible pour tenir compte du fait que la sinistralité peut être sujette à de fortes fluctuations, trait caractéristique des opérations de réassurance. Le bien-fondé et la nécessité d'une telle politique avaient trouvé leur confirmation l'année dernière lorsque nous avons dû faire appel aux réserves de la société par suite de l'évolution catastrophique dans les affaires allemandes. Pour pouvoir remplir notre rôle à l'avenir également, nous devons non seulement reconstituer le prélèvement auquel nous avons dû procéder l'année dernière sur nos réserves, mais aussi continuer à les renforcer au fur et à mesure que s'accroît le volume de nos affaires. Des encaissements de primes plus élevés représentent — en principe — soit des engagements plus importants par risque, soit une augmentation du nombre des risques acceptés. Dans l'un et l'autre cas, on élargit, lorsque la sinistralité est normale, l'assiette de compensation des risques. Mais dans l'un et l'autre cas, on augmente aussi le risque de voir le résultat se détériorer à l'extrême si l'on doit faire face à des situations exceptionnelles ou s'il survient des événements particuliers sur le plan des sinistres. Aussi nous trouvons-nous non seulement dans la nécessité de nous employer à rétablir le potentiel de réserves mis à contribution l'année dernière mais aussi dans l'obligation absolue de poursuivre, à l'avenir également, le renforcement des réserves de notre société. »

Au premier examen, peut-être faut-il accepter l'idée que les assureurs soient prêts à tenir compte dans l'établissement des tarifs, tout au moins partiellement, du produit du portefeuille provenant des provisions et des réserves que la loi et



la simple prudence les forcent à constituer; c'est-à-dire celles qui ont trait aux primes non acquises et aux sinistres en cours de règlement. À toutes fins utiles, il y a là des sommes dont les assureurs sont dépositaires et dont le rendement pourrait fort bien être considéré comme un complément de la prime.<sup>1</sup> Nous savons que ce n'est pas la conception ordinaire, tant au Canada qu'aux États-Unis, mais il semble qu'il y a là une évolution à laquelle on ne peut s'opposer indéfiniment. Qu'on insiste, farouchement, pour garder le rendement des capitaux accumulés, nous sommes entièrement d'accord, car la valeur accrue comme les intérêts du capital et du surplus sont indispensables pour permettre à l'entreprise de se développer et de résister aux coups du sort. Si on n'est pas prêt à raisonner ainsi, il faut alors que les tarifs (suivant la conception actuelle) soient assez élevés pour fournir aux assureurs les revenus nécessaires pour faire face aux déficits techniques possibles. Si, au cours des années, la plupart des assureurs ont eu des excédents favorables, beaucoup ont dû puiser à même leurs réserves. Dans les années maigres, le processus est le même, sauf que le nombre des déficitaires est beaucoup plus élevé. Pourquoi en est-il ainsi? C'est simplement qu'entrent dans les résultats des facteurs inattendus, que n'explique pas uniquement la bonne ou la mauvaise administration de l'entreprise; la chance ou la malchance joue un rôle en effet, qu'on ne retrouve pas aussi régulièrement et au même degré dans les autres entreprises.

Pourquoi faut-il qu'en assurance on nie à l'assureur le droit de faire un profit raisonnable? Tandis qu'on laisse le coiffeur tripler ses prix en deux ou trois ans, le boucher augmenter le prix de sa viande ou de son beurre, comme le

<sup>1</sup> En France, on impose maintenant aux assureurs de faire entrer dans le revenu-primes cinq pour cent par an des réserves pour les sinistres en cours de règlement et pour les primes non acquises. Ce qui est une illustration précise de l'idée que nous développons ici. Au Canada, on semble prêt à reconnaître l'à-propos d'un taux de quatre pour cent sur ces réserves, intérêt dont le produit améliorerait les résultats techniques d'autant et rendrait moins urgente ou moindre la hausse de tarif.

pompiste pour l'essence et le professionnel pour ses honoraires. Si l'on accepte cela, pourquoi faut-il qu'on s'oppose tellement à ce que l'assureur réalise un profit.<sup>2</sup> Dans l'économie d'un pays, il joue un rôle valable pourvu qu'il constitue les réserves qu'on exige de lui. Or c'est le rendement des fonds accumulés qui le lui permet.

**V — La concurrence dans l'assurance directe**

150 Elle est vive, très vive au niveau des affaires importantes, sous la poussée des grandes sociétés américaines et, naturellement, au niveau des grands courtiers fouettés par ces portes qu'on ouvre après les avoir fermées ou à peine entrouvertes depuis quelques années. C'est le résultat de deux exercices fastes en assurance autre que vie, chez nos voisins, du moins au niveau des risques industriels.

Cette concurrence est-elle saine dans notre pays en ce moment ? Nous ne le croyons pas. Qu'on en juge par ces deux exemples :

a) Une société canadienne bien établie a de nouvelles affaires égales à 26%. Or, après avoir enlevé les polices annuées ou non renouvelées, l'augmentation des primes en cinq mois n'est que de six pour cent. Quel coûteux brassage d'affaires !

b) Avec le vandalisme très répandu aux États-Unis, dans les universités, on s'est affolé au Canada. On a déclaré d'abord ne plus vouloir accepter ce genre d'affaires. On a imposé une franchise de \$50,000 pour le vandalisme et des franchises pour les autres risques; on a augmenté les primes et la plupart des compagnies américaines ont refusé de prendre une part quelconque de ces risques. Puis, comme dans l'Ontario les

<sup>2</sup> Pourquoi accepte-t-on qu'en une seule fois, la Régie des Alcools du Québec augmente les prix des vins français de 34 pour cent ? Parce qu'il s'agit d'un monopole d'État ? Mais alors que sera-ce si on laisse établir un pareil régime pour l'assurance automobile ? L'exemple de l'assurance contre la responsabilité patronale est, à ce propos, bien caractéristique. S'il ne soulève pas de critiques, c'est que la comparaison avec l'administration privée n'est pas possible puisqu'il s'agit également d'un monopole.

résultats s'avéraient bons, et le redevenaient aux États-Unis, on a diminué les franchises et les taux à un niveau ridiculement bas et en ce moment, une concurrence absolument folle s'établit ainsi au niveau des grands courtiers.

Comme tout cela est lamentable. Car ce qu'on fait maintenant on le défera dans l'autre sens à la première occasion, sans doute.

### **VI — La semaine de quatre jours et les horaires flexibles**

151

Le XIXe siècle a été très dur pour l'ouvrier dans la société industrielle. Puis, les conditions de travail ont changé. Après la première guerre, le nombre d'heures a diminué, l'effort a été moins grand, il a été mieux rémunéré dans une société où la taylorisation donnait lieu à la chaîne, avec sa monotonie, mais aussi avec la baisse des prix qu'exigeaient la concurrence des pays étrangers et, surtout, celle des pays d'Extrême-Orient, où la main-d'œuvre était bon marché et où l'on commençait à appliquer les méthodes d'efficacité et de rendement des États-Unis.

Petit à petit également, la semaine de travail diminua rapidement pour atteindre quarante heures par semaine et moins dans certains cas. Ainsi, les heures de bureau sont maintenant de trente-deux heures un peu partout et, dans l'industrie, on fait également un gros effort pour y atteindre.

L'étape la plus récente de l'évolution en Amérique et en Europe, c'est la semaine de quarante heures ramenée à quatre jours au lieu de cinq, c'est-à-dire la journée de dix heures ou, dans les services, celle de huit heures.

Un groupe de l'American Management Association a étudié la question récemment dans une étude intitulée: « *The four day week* »<sup>1</sup>. Quelques idées s'en dégagent que l'on peut résumer ainsi:

<sup>1</sup> The four day week. A.M.A. Research Report. By Kenneth E. Wheeler, Richard Gurman et Dale Tarnowueski.

152

1. Chez les patrons, il y a ceux qui se déclarent enchantés et ceux qui émettent de sérieuses réserves.

2. La réaction des grands syndicats ouvriers est assez curieuse. Ceux-ci, en effet, ne sont pas favorables à la semaine de quatre jours. Ils veulent qu'on en fasse l'essai mais sur la base de trente-deux heures seulement. Et certains craignent pour le temps supplémentaire, qui est actuellement payé à un tarif plus élevé que le travail ordinaire. Dans l'ensemble, cependant, il semble y avoir en Amérique un intérêt ou une certaine curiosité à l'égard d'une mesure:

a) qui laisserait des loisirs plus longs au personnel;

b) tout en permettant à l'entreprise d'obtenir le même rendement et peut-être davantage;

c) qui, du point de vue des syndicats, apporterait une autre base de discussion.

« *It needs careful planning* » note-t-on dans l'étude de l'A.M.A. Avant de généraliser et d'accepter l'orientation nouvelle, on conseille en somme de faire une étude approfondie du projet et de l'appliquer à coup sûr seulement. Et surtout de ne pas s'engager pour, ensuite, revenir en arrière si l'on s'est trompé. En relations ouvrières, on ne rebrousse pas chemin, comme on le fait dans le sentier qui ne mène nulle part.

En marge des travaux de l'A.M.A., nous signalons à nos lecteurs une compilation extrêmement intéressante faite à l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal sous la direction de Monsieur Vasil Tega, sous le titre « Les horaires flexibles et la semaine réduite de travail ». Il y a là deux aspects d'un même problème: les relations de l'entreprise et de son personnel.

La question, posée également par M. Tega, revient à ceci: peut-on obtenir un même rendement en donnant le même nombre d'heures,

- a) réparties sur un nombre moindre de jours;
- b) ou conçues différemment pour adapter le travail aux besoins de l'employé ?

Monsieur Tega résume ainsi son étude :

a) l'horaire flexible est actuellement au banc d'essai. Mais voyons d'abord ce qu'il est et ce qu'il exige, à savoir un contrôle du temps et certaines précautions.

b) Pour rendre l'étude plus circonstanciée, il faut réunir une documentation internationale, dont il indique la source. Il fixe ainsi le champ d'application à l'aide des expériences des autres, tout en donnant un guide d'horaires flexibles. Pour mieux faire comprendre la réaction des milieux européens, il apporte une abondante documentation puisée en Allemagne, en France et aussi aux États-Unis, en particulier. Il cite, entre autres choses, une opinion qui fait réfléchir :

153

« Dans les grandes villes industrielles, nous vivons au rythme de la société rurale, d'où les crises spécifiques au milieu urbain ».

« Comment y remédier ? En appliquant les insuffisances de l'espace par un aménagement du temps. En cherchant un rythme propre à la société industrielle et urbaine qui permette d'humaniser le travail. Solution : l'application généralisée de l'horaire flexible. Celui-ci tente ainsi de concilier les impératifs d'indépendance des salariés et les besoins de l'entreprise ».

L'idée est théoriquement intéressante. Elle mérite sûrement d'être étudiée. Mais avant tout, à notre avis, elle exige un contrôle très sévère, car sans cela il n'existera aucune possibilité d'efficacité, tant la fraude est certaine. Le système de l'honneur — qu'on me pardonne ce cynisme — c'est un peu comme les *Gentlemen's agreements*. Officiellement tout le monde leur est favorable, comme on l'est pour la vertu. Mais il faut savoir ce qu'en pratique cela donne. Nous connaissons



154 le cas d'une entreprise où tout le monde signait le registre à l'arrivée, en indiquant l'heure chaque matin. Puis, l'heure fut supprimée et un préposé tira une ligne à neuf heures. Or, chacun par la suite arriva au moment qui lui plaisait et, n'indiquant pas l'heure, se sentit libre comme l'air. D'autant plus que, certains jours, le préposé était lui-même en retard. Ce qui fait que, le contrôle n'existant plus, chacun prit l'habitude d'agir un peu à sa guise. Le registre fut supprimé et les chefs de service se chargèrent de faire la surveillance. Au début, ce fut très bien; mais certains chefs avaient eux-mêmes des habitudes plus ou moins irrégulières, avec le résultat que le désordre reprit.

Poinçonner à l'arrivée et au départ — matin, midi et soir — est sûrement le remède le plus efficace pourvu que le boni de fin d'année tienne compte des retards.

Monsieur Tega a confiance dans l'être humain. Il a raison. Comment suggère-t-il de donner à chacun le sens des responsabilités? En le laissant libre de fixer lui-même les heures d'arrivée et de départ? Pour admettre ce point de vue, il faudrait croire dans le bon sauvage. Or, en matière de travail, si l'homme ne doit pas être assimilé à une machine, il faudrait peut-être qu'il donne confiance en son *sens de l'honneur*. Le fait-il? Non, sauf dans certains cas relativement peu nombreux. Pour le constater, il n'y a qu'à questionner ceux qui sont mêlés à la masse. Voilà un réflexe de patron ignare, buté dans ses habitudes, incapable d'évoluer? Qu'on m'excuse si je ne partage pas l'optimisme des partisans de l'horaire flexible. Je le crois possible pour certaines entreprises, mais avec un contrôle très sévère comme, d'ailleurs, Monsieur Tega lui-même le suggère. Ce contrôle devra se doubler de sanctions non moins sévères, entraînant non une perte de salaire, mais un amenuisement du boni là où il existe.



# Les séquelles du rapport Darling <sup>1</sup>

par

J. H. <sup>2</sup>

## II

A la suite du rapport Darling, les assureurs tant britanniques que canadiens se sont ressaisis. Ils ont annulé les barèmes de taux pour l'assurance maritime des navires circulant dans les eaux de l'Arctique ou dans les régions présentant un risque de glace comme le fleuve et le golfe Saint-Laurent, à certaines époques de l'année. Il était temps que la chose se fit, car les tarifs ne correspondaient plus à la réalité et à des données nouvelles. Voici en résumé ce que l'on a imaginé de part et d'autre:

155

1° — A Londres, suivant la manière ordinaire, on a supprimé les tarifs existants, qui ne tenaient pas compte d'une situation depuis longtemps dépassée, comme le signalait le rapport Darling. Puis, on a décidé que chaque cas serait traité isolément suivant ses caractéristiques particulières; ce qui laisse le champ libre à la discussion, en tenant compte de la construction du navire, des eaux qu'il emprunte, du nombre de voyages qu'il y fait et de la saison.

On adoptait ainsi provisoirement une manière de procéder permettant la concurrence et laissant à la tarification toute la souplesse possible. Chose curieuse, cependant, le nouveau tarif tient compte d'un voyage particulier et non de la durée du séjour dans les eaux exposées au risque de glace.

2° — De leur côté, les assureurs canadiens ont modifié leur attitude antérieure, tout en tenant compte de leur capacité propre et de leurs traités de réassurance:

a) en divisant les régions en un certain nombre de zones, correspondant au degré de risque présenté par chacune d'elles;

b) en appliquant à chacune des zones un facteur de risque variable suivant la saison et la durée du séjour dans les eaux où la glace présente un danger particulier.

<sup>1</sup> La première partie de cette étude a paru dans le numéro d'avril de la Revue, sous ce titre. L'auteur ne cherche ici qu'à résumer les mesures prises à la suite du Rapport.

<sup>2</sup> Avec la collaboration de M. Robert Simpson.

On a fait entrer ainsi en ligne de compte un élément nouveau, opposé au barème britannique qui, encore une fois, ne considère pas la durée, mais le voyage pris comme un tout.

156

Pendant ce temps, le gouvernement canadien n'est pas resté inactif. Ainsi, le ministre des Transports a imaginé une nouvelle classification des navires, des saisons et des zones, que lui permettent les travaux de son personnel et l'utilisation des statistiques accumulées. Au lieu des cinq ou six zones antérieures, on en a imaginé vingt-deux, donnant une meilleure analyse du risque. En classifiant la construction des navires existants, en créant des groupes nouveaux correspondant encore à des coques qui seront éventuellement mises en chantier<sup>1</sup>, on est parvenu à préparer la base de tarifs correspondant à des barèmes tenant beaucoup mieux compte:

- i. des conditions particulières de chaque zone ou région.
- ii. de la résistance des navires au risque de glace.

Ainsi, on permettra l'établissement de tarifs beaucoup mieux conçus et appliqués que dans le passé. Ce qui dans l'ensemble est l'intention du rapport Darling.

On trouve dans ces initiatives une collaboration essentielle entre l'entreprise privée et l'État. Quand celui-ci se rend compte qu'il y a abus, il est normal qu'il intervienne, qu'il fasse procéder à une meilleure utilisation des données et surtout qu'il contribue à faire avancer l'étude du sujet par les moyens puissants dont il dispose. C'est cette suggestion que faisaient nos collaborateurs, MM. Brochu et Simpson, à propos de la navigation sur les deux rives de la Baie d'Hudson<sup>2</sup>: l'une semblant présenter des conditions de navigation beaucoup plus avantageuses que l'autre à certains moments de l'année.

Un premier pas vient d'être fait par l'assainissement de l'assurance maritime dans les régions nordiques; il ne faudrait pas qu'on s'arrête là. Il appartient au gouvernement et aux assureurs de collaborer et non de s'opposer à des coopérations, dont dépend une meilleure connaissance du sujet, avant qu'on procède à de nouveaux changements de tarif, le second élément étant en fonction directe de l'autre.

---

<sup>1</sup> Certains armateurs sont un peu sceptiques sur la possibilité de réalisation. Mais sait-on jamais...

<sup>2</sup> Voir dans « Assurances » de juillet 1971: *La navigabilité des eaux de l'Arctique*.

# Essor et résultats des principaux assureurs au Canada, en 1972

par  
F. M.

Voici un tableau que nous empruntons à *Canadian Insurance Statistics* d'avril 1973. La Revue mentionne les résultats de cent vingt assureurs. Nous n'en retenons que trente avec entre parenthèses le rang de chacune en 1971. Ce que nous désirons, c'est donner un aperçu d'ensemble du sujet plus qu'une étude détaillée.

157

Nom de l'assureur	% des affaires	Primes souscrites en 1972	Augmentation sur 1971 (en %)	Profits ou pertes techniques (en dollars)	Coût technique (en %)
1. Royal Insurance Group (1) .....	5.63	147,453,568	+ 9.65	+ 3,063,551	97.42
2. Commercial Union Assce. Gr. (2) .....	3.34	87,544,698	+ 9.07	- 938,958	100.53
3. Lloyd's Non-Marine (4) .....	3.14	82,373,879	+ 9.28	+ 4,575,835	93.74
4. Travelers Ins. Co's. (3) .....	3.07	80,457,379	+ 5.70	- 5,755,361	104.88
5. Continental Ins. Co's. (5) .....	2.52	66,126,382	- 1.53	- 178,846	100.38
6. Zurich Ins. Co. (7) .....	2.38	62,348,245	+11.29	- 1,076,155	100.96
7. Guardian-Royal Exchange Gr. (6) .....	2.32	60,737,457	+ .31	- 966,659	101.62
8. Wawanesa Ins. Assoc. (12) .....	2.05	53,678,088	+ 5.61	+ 273,481	99.71
9. Co-operators Ins. Assoc. (12) .....	2.00	52,345,291	+26.97	+ 1,126,686	96.64
10. Allstate Ins. of Canada (9) .....	1.91	50,029,598	+ 1.52	-11,946,228	123.91
11. Prudential Assce. Co. Ltd. (13) .....	1.90	49,765,775	+21.62	- 1,643,412	102.23
12. Co-operative F. & C. Co. (14) .....	1.86	48,786,570	+23.01	- 3,816,470	108.18
13. Shaw & Begg Group (10) .....	1.84	48,184,689	+ 6.90	- 2,508,320	104.69
14. General Accident Group (11) .....	1.72	45,035,291	+ 7.87	- 3,681,438	107.64
15. Commerce Group (15) .....	1.58	41,398,764	+19.80	+ 1,360,592	95.65
16. Hartford Group (16) .....	1.47	38,601,474	+18.14	+ 98,040	98.79
17. Dominion of Canada Gr. (17) .....	1.36	35,688,628	+14.89	+ 1,607,410	94.29
18. State Farm Ins. Co's. (18) .....	1.35	35,250,712	+13.89	+ 65,195	99.45
19. Gerling Global Group (24) .....	1.34	35,039,151	+33.03	- 216,247	100.02
20. Economical Mutual Ins. Co. (19) .....	1.33	34,834,887	+13.10	- 1,163,354	101.62
21. Sun Alliance & London Gr. (22) .....	1.24	32,406,498	+18.91	- 24,634	99.44
22. Ins. Co. of N.A. (33) .....	1.19	31,069,234	+42.62	- 1,119,204	101.85
23. Chubb & Son Group (30) .....	1.13	29,674,776	+26.17	+ 2,605,536	91.02
24. Robert Hampson Group (39) .....	1.11	29,186,128	+65.06	+ 94,041	92.40
25. CNA Assurance Co. (25) .....	1.09	28,589,845	+ 2.82	- 2,277,541	122.40
26. Canadian Surety Co. (29) .....	1.07	28,040,541	+19.11	- 999,099	102.48
27. Canadian Indemnity Co. (32) .....	1.07	27,928,801	+19.93	+ 665,889	96.06
28. Canadian General Gr. (21) .....	1.05	27,644,313	+ .41	- 1,531,406	105.06
29. Phoenix of Canada (23) .....	1.04	27,313,500	+ 2.48	- 1,132,271	104.11
30. Provident Assurance (27) .....	1.00	26,244,912	+ 9.82	+ 12,066	99.09



Quelles idées générales peut-on tirer de ce tableau ? En voici quelques-unes que nous soumettons au lecteur :

1° Les *grands* de l'assurance au Canada sont encore des assureurs anglais: Royal, Commercial Union, Lloyd's London. A eux trois, ils détiennent un peu plus de 12 p.c. des affaires d'assurances (autres que vie) qui sont traitées au  
158 Canada.

Le premier et le troisième groupe ont un bénéfice technique important : trois millions et quatre millions et demi respectivement. Tandis que les sociétés américaines qui viennent immédiatement après (Travelers et Continental) perdent l'une lourdement, et l'autre faiblement. L'explication : le groupe Royal a une longue expérience du marché canadien et il est prudent. Lloyd's, dans le passé, l'a été assez peu, mais, par un redressement spectaculaire, est parvenu malgré les sautes d'humeur et les hausses de tarif de ses syndicats, à garder à peu près sa place. Au lieu de perdre, comme il l'a fait trop souvent dans le passé, Lloyd's a gagné plus que les autres groupes individuels. Y a-t-il là la marque d'une sorte de génie technique ? Non, c'est une simple confirmation d'une certaine astuce, de la connaissance du marché et . . . de quelque chance. Comme au poker, le gain est fonction d'une certaine connaissance du jeu, d'une certaine audace, mais aussi d'une certaine retenue. Quand les gens de Lloyd's se rendent compte que rien ne va plus, ils excellent dans l'art de renverser la vapeur, tout en ne sortant pas de la voie. En quelques années, ils avaient perdu des sommes importantes au Canada. Ils n'ont pas pris la voie d'évitement ou sauté des rails pour cela; ils ont simplement demandé le prix voulu pour leurs services. Tout cela se fait à Londres, par des gens qui, assis à leur banc du *Hall* ou dans le *Captain's Room*,

jugent le marché avec la documentation mise à leur disposition ou leurs interlocuteurs en les faisant parler tout en avalant le thé au lait qu'impose le règlement.

2° La grande société manitobaine, Wawanesa, a été secouée assez fortement par la nationalisation de l'assurance automobile dans le Manitoba : œuvre du parti socialiste qui, au parlement, a obtenu la majorité nécessaire avec un député, tirailé d'un côté et de l'autre jusqu'au moment où il a donné sa voix au parti de Monsieur Schreyer. Celui-ci ayant pris l'engagement au moment des élections, la loi fut votée. Malgré cela, Wawanesa a augmenté ses affaires. A tel point qu'elle est passée du douzième au huitième rang de 1971 à 1972 avec un petit profit technique de \$273,481. Fort heureusement pour elle, si elle avait son siège social au Manitoba, elle put rétablir l'équilibre de ses affaires à l'aide de celles qu'elle traite dans les autres provinces.

159

3° Le groupe canadien perd de fortes sommes en 1972 et en 1971, au total \$5,297,000 en 1972 et \$9,351,000 en 1971. S'il y a amélioration, les affaires se soldent, durant le dernier exercice, par un très lourd déficit, comme on le voit. En deux ans, celui-ci aurait mis un certain nombre d'entreprises indigènes sinon en danger, du moins en mauvaise posture s'il n'y avait eu les bénéfices financiers, comme l'indiquent les chiffres suivants :

	<u>Perte technique</u>	<u>Bénéfice financier</u>
Compagnie A — 1972	\$3,816,000	\$3,806,000
Compagnie B — 1971	\$4,317,000	\$3,421,000
— 1972	\$1,531,000	\$3,153,000
Compagnie C — 1971	\$ 792,000	\$1,289,000
— 1972	\$1,215,000	\$1,608,000
Compagnie D — 1971	\$ 559,409	\$1,585,483
— 1972	\$1,827,805	\$1,950,102

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

4° Par ailleurs, certaines sociétés canadiennes tiennent le coup magnifiquement au niveau technique. Voici par exemple :

	Bénéfice technique
Le groupe Commerce — 1971	\$2,497,000
— 1972	\$1,350,000
Le groupe Dominion of Canada — 1971	\$1,273,000
— 1972	\$1,607,000

160

5° En utilisant les données de *Canadian Insurance Statistics*, qui les tient du Contrôle fédéral assurément, qu'arriverait-il au chiffre d'affaires des compagnies québécoises si la nationalisation les privait de l'assurance automobile ? Pour en donner une indication, procédons par sept exemples de sociétés traitant dans le Québec seulement:

### En 1972

	Revenu-primés total	Primes-automobile (dans le Québec)	% des p.a. aux primés totales
1 <sup>er</sup> assureur	\$23,907,000	\$ 9,609,000	40.19
2 <sup>e</sup> assureur	\$ 9,812,000	\$ 4,699,000	47.89
3 <sup>e</sup> assureur	\$ 3,738,000	\$ 3,653,000	97.72
4 <sup>e</sup> assureur	\$13,700,000	\$11,588,000	84.5
5 <sup>e</sup> assureur	\$41,398,000	\$26,133,000	63.13
6 <sup>e</sup> assureur	\$24,896,000	\$18,051,000	72.5
7 <sup>e</sup> assureur	\$26,245,000	\$14,984,000	57.09

6° Voici les chiffres ayant trait à la répartition des affaires entre les trois groupes d'assureurs au Canada :

	Primes nettes en 1972	Pourcentage au total
Sociétés canadiennes	\$ 650,000,000	27.72
Sociétés britanniques	\$ 649,000,000	27.68
Autres sociétés étrangères	\$1,046,000,000	44.60
	\$2,345,000,000	100.00



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



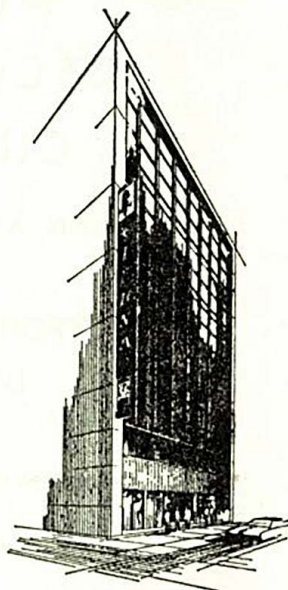
**ÆTERNA-VIE**  
COMPAGNIE D'ASSURANCE\*

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 de "Groupe Prêt et Revenu"



*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 :*

CANADIAN INTERNATIONAL REINSURANCE BROKERS LTD.  
TORONTO, ONT.

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

---

**275, RUE SAINT-JACQUES - MONTRÉAL 126 - TÉL. 288-1132**



**À VOTRE SERVICE  
DANS LE  
GROUPE  
DE  
POINTE**



- INCENDIE
- RESPONSABILITÉ PUBLIQUE
- RESPONSABILITÉ PATRONALE
- VOL RÉSIDENTIEL
- VOL COMMERCIAL
- AUTOMOBILES
- ASSURANCES COMBINÉES
- CAUTIONNEMENT
- ASSURANCES "TOUS RISQUES"



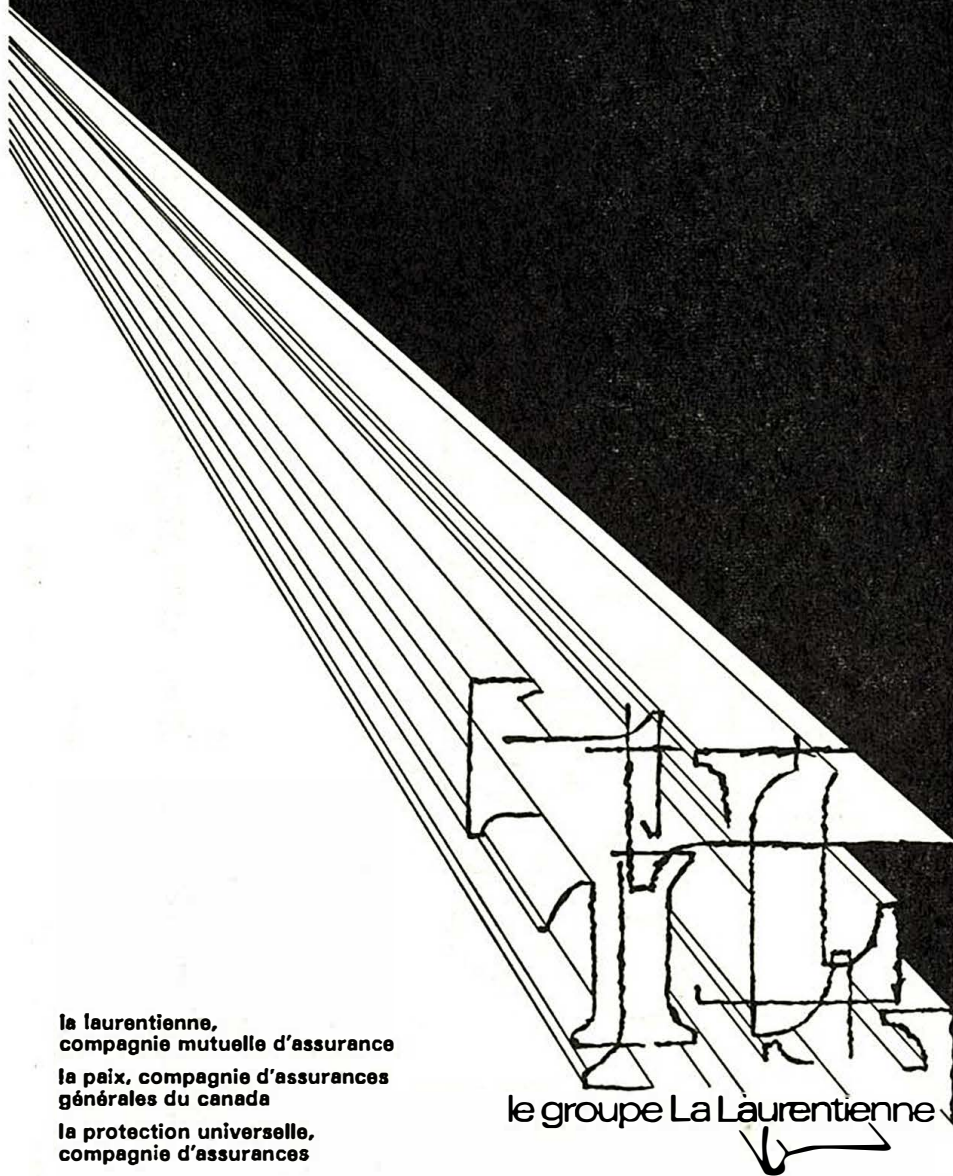
**Société NATIONALE d'Assurances**

**385 est, rue Sherbrooke, Montréal 129 - Tél. : 844-2050**

L'avenir  
commence  
aujourd'hui.

**Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie**

**une mutuelle ... qui vous appartient**



**la laurentienne,  
compagnie mutuelle d'assurance**

**la paix, compagnie d'assurances  
générales du canada**

**la protection universelle,  
compagnie d'assurances**

**le groupe La Laurentienne**

**l'assurance sous tous ses angles**



*L'édition de 1971*

**LÉGISLATION DU QUÉBEC RELATIVE AU  
CONTRAT D'ASSURANCE SUR LA VIE**

Auteur : Me LUC PLAMONDON  
du Barreau de Montréal

**PRIX : \$9.75**

DOCUMENTATION JURIDIQUE SUR LES ASSURANCES

Stone & Cox Ltée, 55 rue York

Toronto 116, Canada

**L'ATTITUDE  
GÉNÉREUSE  
et PROGRESSIVE  
du Groupe**

**“Guardian Royal Exchange”**

**EST APPRÉCIÉE PAR SES COURTIERS 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  
Directeur**

**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"*

Ces données n'indiquent rien de nouveau. L'assurance autre que vie, au Canada, est aux mains des sociétés étrangères. Laissée aux seules compagnies canadiennes, celles-ci seraient incapables d'absorber les affaires importants. Le marché canadien a en effet un problème de capacité. S'il n'y avait que les assurances individuelles, les assureurs canadiens suffiraient à la tâche; mais pour les grands risques et même pour le risque moyen, la tâche serait trop lourde, même en ayant recours à la réassurance ou au groupement des forces.

161

Peut-on imaginer qu'on puisse renverser le courant ? Pas en ce moment, et pas avec l'organisation actuelle, assurément. Pour permettre aux sociétés canadiennes de prendre de l'importance avec la formation graduelle du personnel nécessaire et l'augmentation des ressources, il faudrait :

a) que les gouvernements leur donnent la préséance pour leurs affaires.

b) qu'on ne les ampute pas périodiquement d'une partie de leur portefeuille en créant des monopoles d'État. On atteint ainsi les sociétés étrangères, mais pas au même degré que les canadiennes, plus fragiles et qui ont besoin d'un plus grand éventail de risques.

c) que les sociétés canadiennes cessent de se vendre au plus offrant. Il est difficile de se refuser à la danse des millions; mais c'est en résistant à l'attrait du miroir aux alouettes que les Canadiens garderont une part croissante des affaires canadiennes. Cela n'exclut pas les collaborations techniques et financières avec l'étranger. Il suffit de les limiter pour garder le contrôle de son entreprise. Il ne faut pas oublier que monter une affaire est souvent une question de générations; pas nécessairement d'une même famille mais de gens travaillant dans le même esprit et avec une même tradition.

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

7° Comment s'en est tirée la réassurance en 1972 ? Les résultats de l'assurance directe ne correspondent pas nécessairement à ceux des réassureurs et des rétrocessionnaires. Voici par exemple quelques chiffres au sujet de quatre groupes d'entre eux, un anglais, un suisse, un allemand et un américain :

		<u>Bénéfices techniques</u>	<u>Pertes techniques</u>
<b>162</b>	1 — 1971	\$ 268,054	—
	1972	—	\$ 149,321
	2 — 1971	\$ 534,214	—
	1972	\$ 122,657	—
	3 — 1971	—	\$ 340,695
	1972	—	\$ 213,746
	4 — 1971	\$ 779,526	—
	1972	\$3,072,793	—

Là également, les résultats sont extrêmement variables. Mais peut-on les juger à leur valeur réelle ? Difficilement, croyons-nous, à cause des jeux de la comptabilité et des traités avec le pays d'origine ou avec les autres filiales d'un même groupe. Il y a une telle fluidité et de tels échanges intergroupes dans ce domaine, qu'il est difficile de conclure, sauf si l'on veut s'en tenir à un jugement hâtif et incomplet parce qu'on n'a pas en main tous les éléments.

Tout ce qu'on peut dire, c'est que, dans l'ensemble, les résultats ont été bons en 1971 et moins bons en 1972, tout au moins pour ceux qui réassurent les entreprises de petite ou de moyenne importance. Ceux-là en effet ont subi le contrecoup des risques simples qui, en assurance directe, n'ont pas encore repris leur équilibre, les hausses de tarif n'ayant pas fait sentir leur plein effet jusqu'ici.

# L'indemnisation sans égard à la faute <sup>1</sup> dans l'état du Massachusetts et ailleurs

par  
J. H.

Depuis deux ans, fonctionne dans le Massachusetts une nouvelle loi relative à l'indemnisation sans égard à la faute ou à la responsabilité, dont on commence à connaître les résultats avec la statistique de 1971. En voici un aperçu :

163

1° il semble que le nombre des cas à régler ait diminué sensiblement;

2° de ce fait, le coût de règlement avec le nouveau mode de procéder a entraîné une économie de quelque \$51,000,000 dans l'administration de l'assurance automobile;

3° par ailleurs, quelque 42,000 victimes ont eu accès à l'indemnisation alors qu'auparavant elles n'auraient pu rien toucher.

Coût supplémentaire en 1971 : \$18,000,000;

4° il est trop tôt pour juger, comme le dit Calvin H. Brainard dans un article paru dans *The Journal of Risk and Insurance* <sup>2</sup> et il ajoute : « Dans les résultats que nous constatons, il y a autant de questions à poser que de réponses à donner à des problèmes existants; les premières étant peut-être plus caractéristiques de la situation que les secondes ».

Si on ne peut encore juger définitivement, on a l'impression d'un pas en avant. Il faut suivre l'expérience de très près, cependant, même si on ne peut pas encore porter un jugement catégorique.<sup>3</sup>



<sup>1</sup> Petite chronique d'où la faute n'est pas exclue.

<sup>2</sup> Mars 1973 — « Massachusetts: Loss Experience under no fault: Analysis and implications. »

<sup>3</sup> Les Prévoyants du Canada viennent de faire paraître une excellente étude sur les divers modes d'indemnisation sans égard à la responsabilité. On y trouve, entre autres choses, des tableaux comparatifs des modalités adoptées par les Etats de la Floride, de l'Illinois, du Massachusetts et du Delaware chez nos voisins.

Le Bureau d'assurances du Canada se préoccupe également du problème.<sup>4</sup> Il a mis à l'étude vingt-cinq mille dossiers de sinistres, en se demandant ce qu'il en serait advenu si on les avait réglés sur la base de l'indemnité sans égard à la faute. La différence avec le coût de règlement réel, suivant les normes actuelles, indiquera assez bien à quoi l'on peut s'attendre. Ainsi l'on saura dans quoi l'on s'engagerait et le tarif approximatif qu'il faudrait fixer. Évidemment, la pratique se chargera d'infirmen en partie les données car l'aspect psychologique peut jouer dans un sens ou dans l'autre, comme l'inflation et les exigences de l'accidenté. Il ne faudra pas raisonner pour la province de Québec, comme pour les autres, car trop d'éléments sont différents. Quand ce ne serait que les seules dispositions juridiques. Et puis, il y a la fréquence qui se maintient plus élevée qu'ailleurs. Pourvu que les éléments du calcul soient les mêmes, il est probable que la méthode employée donnera des résultats immédiats même si elle est nécessairement très empirique.

Il est intéressant de noter qu'enfin on bouge et qu'on cherche des solutions nouvelles. Mais pourquoi faut-il qu'il faille pour cela se sentir serré de près par des usagers sinon exaspérés, du moins très agacés et prêts à tout ou à presque tout pour obtenir un changement.



Notons que l'expression *no fault* est un autre exemple de l'imprécision de la nomenclature américaine en assurance. Il ne s'agit pas d'indemniser parce qu'il n'y a aucune faute commise par l'une ou l'autre des parties, mais bien pour l'automobiliste ou l'accidenté de toucher une indemnité à la suite d'un accident d'automobile qu'il y ait faute ou non, responsabilité ou non de l'une ou de l'autre des deux parties. En somme, il

<sup>4</sup> Il faut lire à ce sujet le Bulletin que le Bureau lui a consacré en avril 1973.



y a là une indemnisation automatique ou, si l'on veut, attachée au fait même du sinistre.

Dans la province de Québec, les avocats s'inquiètent d'un régime d'indemnisation dont ils seraient écartés. Tout en ne voulant pas intervenir dans le travail de la Commission qui fait l'étude du problème en ce moment, le ministre de la justice semble avoir émis des doutes sur la disparition de la responsabilité civile en matière d'accidents d'automobile. Il faut se rappeler à ce sujet que même en Saskatchewan où le régime nouveau existe depuis plus de trente ans, on a gardé le recours contre les tiers dans le cas où les dommages dépassent le montant d'assurance prévu par l'assurance d'État.

165

---

**Liability of Corporate Officers and Directors, by William E. Knipper. Second edition. The Allen Smith Publishers, Indianapolis, Indiana, 46,202.**

L'objet poursuivi par l'auteur ? Rechercher et définir les responsabilités des administrateurs et cadres supérieurs; suggérer le moyen d'y faire face ou de les éviter; indiquer les modes d'assurance et en juger la valeur et l'à-propos. Voilà ce à quoi tend l'auteur de ce gros bouquin essentiellement technique.

Aux États-Unis, la situation est sérieuse, les poursuites nombreuses et les primes élevées.

Au Canada, le risque existe, mais c'est bien lentement qu'on l'admet et qu'on s'assure. — J. D.

## DOCUMENTATION

# Articles sur les assurances dont Jacques Caya vous suggère la lecture<sup>1</sup>

	<u>Best's Review —</u>		
166	Property/Liability Insurance Edition: Loss Reserving in the Sixties	p. 10	Septembre 1972
	Property/Liability Insurance Edition: Property Insurance Marketing in 1971	p. 20	Septembre 1972
	Property/Liability Insurance Edition: Upjohn's Liability Manual puts the Facts on the line — A pharmaceutical manu- facturer compiled its own risk information manual to convince underwriters that its exposure is reasonable	p. 24	Septembre 1972
	Property/Liability Insurance Edition: Personnel Considerations in Agency and Brokerage Mergers	p. 34	Septembre 1972
	Property/Liability Insurance Edition: Minimizing Risks in Professional Liability Coverage	p. 40	Septembre 1972
	<u>Policy —</u>		
	Currency Devaluation in Reinsurance	p. 806	Août 1972
	<u>Canadian Insurance —</u>		
	Would Developers form a Captive ?	p.6	Août 1972
	<u>Canadian Insurance —</u>		
	Shopping Centres: An opportunity	p. 10	Août 1972

<sup>1</sup> Voici une rubrique nouvelle dont M. Jacques Caya a bien voulu se charger. Elle comprend de nombreuses sources de documentation sur les questions d'assurance. M. Caya peut rendre ainsi un grand service à nos lecteurs curieux de savoir ce qui se dit dans notre métier. Nous l'en remercions.

Les revues dont il est question ici sont toutes dans la bibliothèque de leBlanc, Eldridge, Parizeau Inc. Elles peuvent y être consultées par le lecteur.

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

---

<u>The National Underwriter —</u>			
Direct Writing: How INA's Agents Feel	p. 3	Sept. 1,	1972
<u>L'Argus —</u>			
Le Lloyd's dans la Décennie 1970-1980	p. 1223	21 juillet	1972
Protection des Grands Magasins et des Lieux publics	p. 1244	28 juillet	1972
La Lutte contre l'inflation et l'Assurance Vie	p. 1259	28 juillet	1972
Londres, Capitale Mondiale de l'Assurance ?	p. 1295	4 août	1972 <span style="float: right;">167</span>
L'intégration de l'Assurance dans le marché commun Européen	p. 1324	11 août	1972
Les courtiers en réassurance doivent diversifier leurs activités	p. 1316	11 août	1972
Le Guide de Sécurité-Incendie	p. 1351	18 août	1972
<u>Business Insurance —</u>			
What you should watch for in structural collapse insurance	p.21	28 août	1972
<u>Canadian Underwriter —</u>			
Self-write snowmobile policy explained	p. 10	Septembre	1972
Snowmobile coverage is a door opener	p. 14	Septembre	1972
Deductible — Much Ado about nothing	p. 20	Septembre	1972
Deductible — As you Like it	p. 20	Septembre	1972
Deductible — Don't Cram it down their Throats	p. 20	Septembre	1972
The CIAC's Catastrophe Committee proved its worth	p. 52	Septembre	1972
<u>The National Underwriter —</u>			
Property & Casualty Insurance Edition			
Reinsurance Trends in the United States	p.4	8 sept.	1972
Attorney Traces Main Developments in Products Liability Worldwide	p. 26	8 sept.	1972

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

---

<u>Best's Review —</u>			
	Property/Liability Insurance Edition A New Marketing Concept for the Property/Liability Industry	p. 18	Octobre 1972
	Property/Liability Insurance Edition Property/Liability Insurance Marketing — 1971	p. 34	Octobre 1972
168	Property/Liability Insurance Edition Medical Malpractice Insurance	p. 40	Octobre 1972
	Property/Liability Insurance Edition The Unwilling Market for Earthquake Insurance	p. 14	Novembre 1972
	Property/Liability Insurance Edition Reserving for Long-Term Disability Payments	p. 36	Novembre 1972
<u>The Review —</u>			
	Products liability in a worldwide economy	p. 831	18 août 1972
	Marine underwriters almost at sea Insurance in the E. E. C. :	p. 1063	13 oct. 1972
	The Role of the Intermediary	p. 1138	13 oct. 1972
<u>L'Argus —</u>			
	Le Courtier Britannique face au marché commun	p. 1433	1er sept. 1972
	La Gestion du Portefeuille axée sur la Clientèle	p. 1468	8 sept. 1972
	Influence de l'inflation sur l'assurance	p. 1489	8 sept. 1972
	Les Compagnies captives	p. 1515	15 sept. 1972
	L'Assurance-vie et les Cadres	p. 1519	15 sept. 1972
	L'Assurance Automobile, Structures, Principes de Tarification	p. 1683	13 oct. 1972
<u>International Insurance Monitor —</u>			
	Affluent Society, Liability, and Reinsurance	p. 284	Septembre 1972
	Reinsurance Business 1972	p. 296	Septembre 1972

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

---

Brokers, Ceding Companies and Reinsurers	p. 305	Septembre 1972
Long-Term Disability Insurance in the Netherlands	p. 311	Septembre 1972
Counterguarantees and/or Indemnity Agreements	p. 345	Octobre 1972
Captive Companies	p. 348	Octobre 1972
Generali-Mitsui Life Agreement	p. 354	Octobre 1972
Insurance in the E. E. C. :A Discussion at the C.I.I. Annual Conference	p. 355	Octobre 1972
<u>Le Courtier d'Assurances —</u>		
Assurance des Biens — Limite d'indemnité	p. 7	Octobre 1972
<u>Canadian Risk Management and business insurance —</u>		
Are you wasting money on employee benefits	p. 16	Sept./Oct. 1972
The relationship of loss prevention to claims adjusting	p. 26	Sept./Oct. 1972
<u>Lloyd's Log —</u>		
Aviation War Risks at Lloyd's	p. 4	7 juillet 1972
Ship Construction Risks at Lloyd's	p. 4	10 oct. 1972
<u>Fire Journal —</u>		
Automatic Sprinkler Experience in High-Rise Buildings	p. 47	Novembre 1972
<u>Canadian Underwriter —</u>		
Self-write snowmobile policy explained	p. 10	Septembre 1972
Snowmobile coverage is a door opener	p. 14	Septembre 1972
Deductible — Much Ado about nothing	p. 20	Septembre 1972
Deductible — As you like it	p. 20	Septembre 1972
Deductible — Don't Cram it down their Throats	p. 20	Septembre 1972

# Internationalism: A way to survival

*by*

ANGUS ROSS

170

As society changes, insurance needs change and insurance companies modify their roles to remain abreast of current developments. Or we hope they do. For many years insurance companies have been accused of failing to keep up with the times, of ultra-conservatism, of, almost, acting with indifference towards their most vital component — the insured.

Today we are in a period of questioning, probing and a massive awareness of the consumers' rights and/or desires. Government policies and actions are shaped, often, in terms of expediency and short-term popularity. Threats of nationalisation become "faits accomplis" and, slowly but surely people are being conditioned to seeing the vast net of Government-run automobile insurance being cast across the entire nation.

This has happened in Saskatchewan, in Manitoba and in British Columbia — with what results? Some companies have withdrawn from those provinces, some threaten to withdraw from Canada. Everywhere is heard the complaint of business being irretrievably lost, of expense ratios climbing and of too little business left to be shared among the remaining companies.

In few cases do we hear of innovation, of determination not to use nationalisation as an excuse for retrenchment but as a reason for experimenting, for expansion. It is for almost too long that many insurers operating in Canada have been introspective, seeing only their world of ten provinces, oblivious almost of happenings in the rest of the world. And yet



here is the very means by which a great deal of nationalised premium income can be replaced. But before taking a look at this vast storehouse of premiums, let us first take a look at the Canada of today.

In 1972, automobile insurance represented just over 46% of the total general branch premium income in Canada. If this vast sum, a little under 1¼ billion dollars, were suddenly wrested from the private insurance sector by the various provincial governments, what would happen? In all probability a number of companies would cease writing business, others would merge or be taken over and the "giants" would be best able to continue, albeit with reduced income. Competition for the remaining property/casualty/marine/aviation business would be cut-throat and further companies would fall by the wayside as victims of rate-wars.

171

Who would survive? It is doubtful that many true Canadian companies (by which I mean the ultimate holding company is Canadian owned or controlled) would be listed among the living. A study of the larger companies (those writing over 10 million dollars premium in 1972) shows, of the 62 that qualify, only 13, or 21 p.c., are Canadian. These 62 companies wrote about 75 p.c. of the total business in Canada, the Canadians' share being 16.1 p.c. of the total business — in line with their representation. However, when automobile premiums are deducted, the picture changes radically. The Canadians lost 68.4 p.c. of their premium income while the non-Canadians lost only 48.1 p.c. The logical conclusion to be drawn from these figures is that among the larger companies (and hence those who would be more likely to survive wholesale automobile nationalisation) the non-Canadians are in the stronger position of already holding the more diversified accounts.

But this is not an essay on nationalism for in the ultimate carnage it is companies of all nationalities that would suffer. I am merely pointing out the precarious position in which the true national companies would find themselves should the not altogether unlikely event of nationalisation come about. Yet all companies are employing Canadians and it is to the country in general that the damage would be done.

172

Canada, in terms of trade and commerce, is still a young country, not yet living up to its full potential. Each month we read the balance of payments figures in the newspapers and relate these to tangible goods bought and sold. However, below the surface are the so-called "invisible" imports and exports which include insurance and reinsurance earnings. The importance of these figures to the economic well-being of a nation cannot be overestimated. In 1971 Great Britain, which so often shows a deficit on its visible trade balance, made an "invisible" profit of £381 million (or \$952.5 millions at current rates of exchange) on its overseas insurance and reinsurance transactions. And Canada in the same year? It is a sad fact to relate that Canada does not have separate statistics on the subject and it required a special study by the Department of Statistics to come up with the following figures for 1969.<sup>1</sup>

*Insurance Premiums* (in millions of dollars)

<i>Payments</i>		<i>Receipts</i>	
18.2	to U. S.	8.9	from U. S.
19.5	to U. K.	7.7	from U. K.
3.1	to other European	1.6	from other European
0.2	to others		
41.0		18.2	

---

<sup>1</sup> Figures courtesy of Statistics Canada.

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

---

### Other Payments

23.6	to U. S.
15.3	to U. K.
1.4	to other European
1.5	to others
41.8	

### Other Receipts

23.6	from U. S.
7.8	from U. K.
2.0	from other European
2.0	from others
35.4	

Total Deficit 29.2 million.

173

But these figures do not show the complete picture of, especially, reinsurance transactions. Within the licensed reinsurance figures are included, in many instances, internal transfers from a subsidiary to an external parent who is licensed in Canada yet these amounts would not appear as external transfers, which in fact they may well be.

Let us turn back to our top companies for 1972 and look at the latest "Blue Book" figures we have for the top ten.<sup>2</sup> The statistics are in respect of the year ending 31st of december 1971. Eight of these top ten appear in the book, but we can add in the Lloyd's figures too for these are totally foreign earnings. These nine companies ceded \$94,040,882 to unregistered reinsurers and \$310,348,358 to licensed markets, all in respect of business in Canada. Whilst there is in all probability a degree of duplication in respect of groups of companies, these figures do give, nevertheless, an indication of the vastness of the transactions which are taking place. If only 50 p.c. of the unregistered premiums go overseas and only 10 p.c. of the licenced reinsurances take the same route, then over \$78 million will have left the country — and this is from nine sources writing just under 26.4 p.c. of the net Canada total. The Canadian companies and subsidiaries of groups in those nine wrote net premiums of \$20,398,442 in respect of business

---

<sup>2</sup> The listings of top companies for 1972 were taken from the *Statistical Issue of Canadian Insurance Magazine*.

from out of Canada. So we are looking here at very much a one-way trade which is not in Canada's favour.

174 Yet this is the very essence of reinsurance — the spreading of risks on an international basis and Canada is merely spreading its risk. But for so long this has been one way and will not change overnight, nor can it be expected to do so. However Canadian companies must realise that there is a vast reservoir of external premium income whose surface, as yet, they have hardly scratched.

There are several routes for gaining access to this premium :

1) by reciprocal exchange with foreign companies, which carries the hazard of possibly exchanging your profitable business for what turns out to be unprofitable business;

2) by soliciting business directly from foreign companies, which entails the costs of setting up what amounts to a professional reinsurance company;

3) by writing a broker-produced account, necessitating the hiring of a competent underwriter and amending systems to cope with the difference in procedures found in an international account;

4) by joining other companies in a pool with a common underwriter and shared expenses or by accepting a share in the account of an established international writer.

Traditionally the reinsurance specialists have been found in Britain, in Europe and, more recently, in the U.S.A. There is no reason why, in the long run, Canada could not develop its own specialists, its own strong international reinsurance market and bring in the foreign earnings so vital to its balance of payments.

In this article I have put forward reasons why, in my opinion, companies in Canada should take a more international approach. There is a growing number who do, but for those who lag behind the ultimate decision will be made by looking at their portfolios and asking, "If all automobile insurance were nationalised, would I have a way to survival?"

---

**Deux livres récents : CORNELIUS KRIEGHOFF (1815-1872) par Raymond Vézina et PHILIPPE HÉBERT (1850-1917) par Bruno Hébert. Aux éditions du Pelican et aux éditions Fides, respectivement —**

175

Deux livres qui sont à garder sur ses rayons, non pour les lire avec plaisir (sauf peut-être celui de M. Bruno Hébert), mais pour les renseignements qu'ils contiennent: l'un sur un petit bourgeois hollandais, venu au Canada comme ouvrier et qui se révèle peintre une fois rendu dans la colonie. Comme Wilhem Von Berczy (Allemand) et Louis Dulongpré (Français), Krieghoff peint, grave, assaye de vendre ses œuvres, mange de la vache enragée, puis flotte la tête hors de l'eau (à peine), et meurt. Longtemps plus tard, ses toiles passent d'un collectionneur à un autre, puis se retrouvent dans des collections publiques ou privées à Québec, à Ottawa, à Vancouver et à Washington. Elles ont une grosse cote.

Dans son livre, M. Raymond Vézina s'attache au détail. Il faudrait que quelqu'un dégage la valeur de l'œuvre de Krieghoff au point de vue social. Il me semble, en effet, que dans ses toiles il y a autre chose que ce qu'y voit M. Vézina.

Philippe Hébert, lui, est déclaré « gosseux de bois » par son oncle qui ne demande qu'à s'en débarrasser. Plus tard, il est zouave pontifical. Il va à Rome, revient au Canada, travaille avec Napoléon Bourassa. Autodidacte, il se forme et devient le grand sculpteur de la fin du XIXe et du début du XXe siècle au Canada. L'auteur de la biographie ignore totalement ce que mon père avait réuni sur lui: un médaillon de bronze qui le représente en 1892 à Paris, « La nature tressaille au baiser du printemps », « Cadieux » (œuvre unique dont j'ai raconté ailleurs l'origine), le « Massacre de Lachine », etc.

Les reproductions sont bien mauvaises, mais le livre de M. Bruno Hébert est à lire et à garder sur ses rayons à cause des renseignements et des détails biographiques qu'il nous apporte.

# Pages de journal

par

GÉRARD PARIZEAU

20 mai 1972, à Sainte-Adèle

176

J'ai été ravi ce matin de voir des feuilles aux arbres et du gazon vert là où il y a une semaine il y avait de la neige. Il est vrai qu'à Sainte-Adèle la végétation, au printemps, est en retard d'une quinzaine de jours. Cette année, tout s'est produit à peu près en même temps, en quelques jours. Ce que je vois à travers la grande glace qui me sépare du paysage est encore bien rudimentaire; la feuille sort à peine du bourgeon après l'avoir fait éclater, mais elle est là et elle n'attend que la chaleur pour s'étaler triomphalement. Chaque année, le processus est le même. La température remonte de quelques degrés, puis elle est hésitante et retombe. Parfois dans l'après-midi, elle atteint soixante, soixante-cinq degrés. La nuit est froide au point qu'il vaut mieux attendre le début de juin pour mettre les plants en terre, si l'on veut éviter la gelée qui détruira en une nuit la frêle plante qu'on aura exposée trop tôt dehors.

Depuis quelques jours, les gens n'ont qu'un mot à la bouche en se rencontrant : n'est-ce-pas merveilleux, il fait beau ! Quand je monte dans l'ascenseur, la liftière, ridée mais aimable, ne manque pas de me demander « *Well, Mr. Parizeau, how is it outside ?* » Cela me rappelle ce mot que Simenon met dans la bouche de Maigret venu à Londres pour empêcher un meurtre : « Ah ! ces Anglais, ils sont assommants, ils ne parlent que de la température . . . ». Ce qui ne l'empêche pas de se dire en montant dans l'avion : « Comme il fait beau ». Mais c'est qu'ordinairement, on aime une chose d'autant plus qu'on en a été privé longtemps. Or, l'hiver a été terrible.



En ce moment, avec toutes ces mini ou maxi grèves, menaces de grèves, grèves tournantes, craintes de grève générale, avec les gens qui se lancent des injures, les journalistes, annonceurs, *speakers* et *speakerines* de radio et de télévision qui parlent de grève comme d'une partie de hockey, de baseball ou de rugby, les gens ont les nerfs en boule. Au lieu de faire l'éloge d'Esposito, de Gordy Howe ou de Jean Béliveau, les spécialistes de la nouvelle critiquent ou portent aux nues



les trois grands du syndicalisme qui, derrière leurs barreaux, jouent les martyrs, grâce à un brave homme de juge qui, comme le taureau, a foncé sur l'étoffe rouge dans l'arène. Il s'en est tenu, il est vrai, à appliquer la loi dans toute sa rigueur. Avec une logique imperturbable et une étonnante célérité, il a condamné les trois chefs ouvriers qui ne demandaient que cela. Ainsi, auprès de leurs militants et de braves gens au cœur tendre, ils deviennent les victimes d'une bourgeoisie incompréhensive, aveugle et méchante. L'entrée en prison des chefs ouvriers a montré tout le parti qu'ils entendaient tirer d'une situation qu'ils avaient eux-mêmes créée par leurs déclarations fracassantes et en poussant leurs gens à violer la loi, sans se préoccuper des *injonctions*; bref, en faisant de l'agitation sociale, avec tous les excès ordinaires devant une opinion chauffée à blanc par tous les bavards de la télévision et du journal.

177

Deux juges ont *matché* à fond de train. L'un s'est chargé des comparés et l'autre, des chefs. Les deux sont admirablement tombés dans le panneau par l'excès même de leurs sentences. Et c'est ainsi que tout en ayant raison, ils ont fini par avoir tort devant l'opinion publique. Celle-ci ne raisonne pas; elle se contente de réagir instinctivement, avec toute sa générosité naturelle; ce qui n'est pas nécessairement la meilleure manière.



La situation créée par les événements récents n'est pas la plus rassurante qui soit. On a empêché des enfants de finir leurs examens à l'école en les mettant à la porte et en les brutalisant. Des forts à bras se sont installés dans certains postes de radio ou aux points importants de certaines petites villes. Dans des journaux, on a fait mettre de côté les articles qui déplaisaient ou dont on n'aimait pas l'auteur. On a bloqué les routes avec des camions. On s'est emparé de certains endroits pour y faire régner sa loi ou son bon plaisir. Bref, dans l'ensemble, on a cherché à créer un climat auquel il manquait peu de chose pour qu'il devînt révolutionnaire. D'autant plus que la bourgeoisie commençait de s'organiser en marge de la loi et de l'ordre : «*law and order*» comme aiment à dire ceux qui se sentent menacés.

Le gouvernement a eu recours à la police, à la grande indignation de ceux qui dirigent les syndicats dont elle fait partie. C'est ainsi que dans notre «*belle province*», on a failli se trouver devant des agents de la paix dont les décisions de groupe auraient été prises par ceux

qu'ils devaient mâter, si on n'avait agi avec un entier cynisme (disent les uns), et avec le sens des réalités (disent les autres). Ce que l'on a fait, c'est qu'en prévision des difficultés qui s'annonçaient, on a bien payé la police ; ce qui a été une solution efficace et que Machiavel aurait aimée. Il y avait aussi l'armée qu'on aurait pu utiliser comme on l'a fait ailleurs. D'un autre côté, l'armée relève du gouvernement fédéral. Or, on ne s'adresse à elle qu'à la dernière extrémité, l'opinion ne voulant pas accepter ces troupes armées jusqu'aux dents, mais malgré tout assez pacifiques. N'ai-je pas vu en octobre 1970 au plus fort de la crise, devant le Bureau de poste central, un brave petit tenant sa carabine armée d'une baïonnette d'une main et, de l'autre, un livre qu'il lisait paisiblement . . .

Quelle horreur un soldat qui lit et ce qui est pire, alors qu'il est en faction ! J'ai vu aussi devant le siège de la *police montée* d'autres soldats protégeant cette force policière multicolore devenue avec les années un des aspects folkloriques du milieu canadien.

Cette fois, avec raison, on n'a pas voulu de l'armée. Et cependant elle aurait eu davantage sa place qu'en octobre 1970. Le moment, à mon avis, aurait pu être beaucoup plus grave si, après leurs déclarations fracassantes, les trois grands n'avaient tenté de modérer leurs troupes en les limitant à des paroles plus qu'à des actes. L'un des chefs de seconde zone cependant s'est livré à des actes bruyants et inquiétants. Par voie de conséquence, cela lui a valu de mordre la poussière comme le cavalier qui, après avoir excité sa monture, est projeté dans les airs en une trajectoire qui se termine sur un sol dur. Comme quoi, dans ce métier d'agitateur, le résultat n'est pas toujours celui auquel on pouvait s'attendre.



Au cours de la récente crise politico-sociale, je n'ai pas écouté tout ce qui s'est dit, car le point de saturation, en moi, est rapidement atteint. C'est avec un sentiment d'étonnement, qui s'est rapidement transformé en un inexpugnable goût de rigoler que j'ai entendu les déclarations, fort bien exprimées, de certains théoriciens de la science sociale. Comment me disais-je peut-on être aussi loin de la réalité ? L'un, en particulier, fit la suggestion de tout oublier, de tout pardonner, de reprendre la négociation autour d'une table nouvelle et dans un esprit nouveau. Mais mon révérend père, (car il en est un) ce n'est pas ainsi que les conflits sociaux se règlent. Il s'agit de gros sous et non de patenôtres,

mais, ce qui est plus grave aussi, de l'opposition de deux classes sociales. On remonte bien difficilement le courant. Les chefs syndicalistes aiment leurs militants et leurs bonnes places. Pour y rester, il leur faut obtenir des choses précises que l'État ne veut pas et ne peut pas accorder. Vous-mêmes, par exemple, êtes-vous prêts à recommander qu'on verse \$5,200 par an à tout le personnel de votre couvent ? Car, ne l'oubliez pas, si l'État accepte de payer ses gens \$100 par semaine, avant longtemps, vous serez forcés de faire de même, comme tous les patrons. Or, si vous savez ce qu'est une entreprise individuelle, vous ne pouvez ignorer que certaines choses sont possibles et que d'autres ne le sont pas. Si l'État accorde des octrois pour outiller, il ne se porte pas garant des déficits. Si \$100 par semaine vous semble un juste salaire, quelle que soit la nature du travail fait, avez-vous réfléchi qu'on devra l'accorder au balayeur, à la femme de ménage et au garçon d'ascenseur, ainsi qu'à la femme et à la fille des deux quand elles travaillent en même temps que le chef de la famille. Si on le fait pour eux, que devra-t-on faire pour les autres qui méritent bien davantage ? Ne serait-ce point le point de départ d'une escalade qui accentuera joliment l'inflation actuelle ? Ce qui me désole, c'est que vous ne semblez pas avoir pensé à cela.

De plus, mon révérend père, avez-vous réfléchi qu'au service de l'État on ne travaille pas bien fort et qu'on est deux ou trois quand un seul suffirait pour accomplir une besogne peu complexe. Cela aussi compte, même quand on n'a qu'à puiser dans la bourse du contribuable.

Ce sont les idées qui me sont venues en écoutant les bavards qui se laissent guider par leur instinct ou leur cœur plus que par la raison ou par la dure leçon de la vie.

Tu exagères, me dit ma femme. Peut-être, mais pas tant que cela, je crois. Je dois avouer que je suis agacé par tous ces gens qui raisonnent devant le petit écran d'une manière qui me paraît déraisonnable, même si elle part d'un bon naturel. C'est cela que je tiens à noter en ce beau jour de mai qu'on disait autrefois « le plus doux, le mois de Marie », à une époque où l'Église tenait des propos de sagesse qu'on écoutait encore.

Tu exagères, me répète ma femme. Si je le fais, c'est en toute sincérité car je ne cherche ici à convaincre personne: ce qui est peut-être le gage d'une certaine sincérité ou plutôt d'une sincérité certaine.

Comme quoi en changeant un mot de place, on modifie le sens par une de ces nuances que la connaissance d'une langue permet de saisir.

**6 juin, Saint-Jean, Terre-Neuve**

180

Après avoir présenté mon travail à la Société Royale, je me suis rendu à l'aéroport, pour apprendre que l'avion ne pouvait atterrir à cause de la mauvaise température. Notre collègue, C., avait dit à qui voulait l'entendre qu'une fois dans l'Île, on ne savait trop quand on pourrait en sortir. Après avoir essayé trois fois de toucher le sol, l'avion d'Air Canada est parti non pour Gander où le plafond est également trop bas, mais pour Saint-Stephen. Comme est aléatoire la température ici ! Pendant deux jours, il a fait beau et chaud. À tel point, que j'ai demandé à un indigène: *Is this a tropical country?* Je dois avouer qu'il m'a regardé d'un drôle d'air.

Je n'avais pas pris au sérieux cet avis de notre ami, qui, devant les bancs de brume accrochés à la côte, avait cru bon de nous mettre en garde. Ce matin, il a plu, puis il est tombé une petite bruine. Optimiste, malgré tout, j'ai quitté la réunion en hâte, après avoir téléphoné à l'aéroport. Les autres ont eu raison de rester derrière.

Dimanche, je n'avais pas bien compris ces gens qui me disaient tous: « *What a nice day* » ! Et ces jeunes filles, aux corps blancs, qui, étendues sur une couverture posée sur le sol, se hâtaient de se faire bronzer. Dès qu'il fait beau, on profite du soleil comme d'un bien précieux mais fugace.



Dans mes relations avec les gens d'ici, j'ai eu l'impression d'une grande gentillesse, alliée à une certaine rudesse et à une sensibilité d'isolés, qui souvent prend l'aspect d'un esprit local poussé à l'extrême. Ainsi, sympathique, un peu négligé dans sa tenue, mais charmant, le président de l'Université est venu à la réunion d'ouverture de la Société, avec une valise remplie de livres consacrés à son île, champ clos des vieilles luttes qui ont opposé les Français et les Anglais attirés par la rade de Saint-Jean, accueillante et bien isolée de l'océan. C'est là que se trouvait le *Fort William* que d'Iberville a pris et d'où les Français ont été délogés à leur tour au XVII<sup>e</sup> siècle. Dans le *Confederation Building*, siège du gouvernement, il y a des drapeaux fleurdelisés qui datent de l'époque, je crois. Partout, on tente de garder le souvenir

et, parfois, les laideurs d'autrefois. Du côté du port, par exemple, il y a des immeubles nouveaux, tel celui du Royal Trust dans lequel, à la hauteur de la mer, se trouve un restaurant bien agréable et, tout à côté, les locaux IBM, avec leur ordinateur roulant ou déroulant ses bobines, en une agitation constante et dans une atmosphère artificielle qui permet de maintenir une humidité et une certaine stabilité de la température. Il est bien curieux de voir ces installations somptueuses, à côté des masures et des baraques qui longent la rive.

L'endroit fait penser à ces grand'ruelles de petites villes comme Saint-Jean-d'Iberville ou de la Nouvelle-Angleterre. Que de cabanes, de maisons laides et pauvres, il y a ! Ce n'est qu'en atteignant le plateau où on a construit l'Université, qu'on constate une tentative d'urbanisme.

181

Heureusement, à quelque distance de là, on a conservé une vieille maison (*Government House*), entourée d'un assez beau parc, où loge le lieutenant-gouverneur. Nous sommes ses invités en cette fin d'après-midi. Il nous reçoit tout simplement, entouré de portraits en pied de Georges V, d'Édouard VII, ventru et majestueux, de photos d'Élizabeth et du Prince Philip. Il y a une chambre qui porte le nom du prince, dont le manteau en poil de chameau a fait protester récemment les tailleurs de Londres, horrifiés de le voir vêtu à l'américaine. Le manteau brun pâle recouvrait la queue de pie et les décorations du Prince consort, comme il se rendait à Versailles pour un grand dîner d'état. Même en France, il devait faire un curieux effet, au cours de cette visite officielle et surtout dans le décor de Trianon ou de l'Opéra.

Les Français ont été ravis, paraît-il, d'entendre les souverains parler le français couramment et de voir le prince s'entretenir familièrement, dans le Midi, avec les marchandes de fleurs et leur demander des nouvelles de leurs mioches. Ce n'était pas simple démagogie de sa part, mais, je pense, le fait d'un extroverti qui a besoin de communiquer avec les gens, en se rappelant qu'il n'a pas toujours été à Buckingham Palace.



Et c'est ainsi que nous avons pu visiter la maison du lieutenant-gouverneur qui, m'a-t-on dit, est un ancien courtier d'assurance : celle-ci menant à tout, pourvu qu'on en sorte.

Le représentant de la Reine et sa femme sont simples, aimables. Leur maison rappelle celle du lieutenant-gouverneur du Manitoba, à Winnipeg. Comme l'autre, elle est une grande maison bourgeoise, mais



elle a ceci de particulier qu'elle contient d'assez beaux plafonds en trompe-l'œil peints, au siècle dernier, par un prisonnier polonais qui, ainsi, aurait obtenu sa libération.

182

Au mâ, le drapeau était en berne. Je me suis informé sans réfléchir. On m'a dit: « C'est pour le duc de Windsor qui vient de mourir ». Quelle bien curieuse odyssée que la sienne! Il avait préféré au trône la vie du grand bourgeois libre de faire ce qui lui plaisait. Il vient de mourir dans sa maison de Neuilly et, pour la première fois, sa femme a été reçue à Buckingham Palace, pendant qu'il était exposé, en grand apparat, dans la Chapelle St. George, à Windsor. Aujourd'hui, le *Globe & Mail* donne une photo montrant la foule qui s'allonge, comme devant le tombeau de Lénine au Kremlin. Curiosité sans doute, mais aussi, pour beaucoup de gens, souvenir de jeunesse et peut-être admiration pour celui qui a tout sacrifié pour un grand amour. « *Hypocrisy and humbug in royal mourning* » affirme William Hamilton, le député travailliste qui mène la lutte contre la famille royale en Angleterre! On reste un peu étonné devant cette rudesse de l'attaque à un pareil moment et, surtout, qu'un journal de Terre-Neuve l'ait mentionnée en gros titre sur la première page.

*Hypocrisy and humbug!* Nest-ce pas plutôt l'application stricte d'un protocole ancien, qui prévaut même sur certaines oppositions familiales tenaces? Dès que les obsèques ont été terminées, *Wallie* a repris l'avion sans que personne l'accompagne, nous dit *Match*, dont le journaliste a photographié la veuve non désirée, au moment de son départ de Heathrow.



J'ai rencontré les D. chez le lieutenant-gouverneur. Ensemble nous avons visité la maison. À un moment donné, nous sommes tombés en arrêt devant la plus charmante aquarelle qui soit. Elle représente un personnage qui a joué un rôle, dans cette colonie d'exploitation, dont la mère-patrie a tiré le maximum jusqu'au moment où elle n'en a plus voulu. Nous, Canadiens, l'avons reprise en 1949 et nous en avons fait une dixième province, avec tous les avantages que cela comportait pour un pays pauvre, au chômage endémique. Assez curieusement, il s'est fait tirer l'oreille, comme l'avaient fait l'Île du Prince-Édouard et la Colombie britannique au moment de la Confédération. Cela a mis Terre-Neuve dans une position de force auprès du Canada. Aussi, avant de donner son consentement à la fusion, la colonie en



a-t-elle tiré tout ce qu'elle pouvait. Plus tard, elle a continué, sous le régime de Joe Smallwood, type du politicien de Tammany Hall, jovial, *ficelle* et sachant se maintenir au pouvoir: il y est resté près de vingt-cinq ans, je crois. Pendant ce quart de siècle, il a attiré à lui tout ce qu'il pouvait obtenir des gens d'Ottawa. Certaines choses étaient valables dans l'immédiat, telle la reconnaissance du droit de propriété de Terre-Neuve sur la Côte du Labrador et, d'autres, sans importance, comme l'heure de Terre-Neuve, source de prestige, croyait-on, mais aussi source d'étonnement pour les gens de l'extérieur. *Newfoundland time* dit-on avec un certain orgueil. Ce n'est pas l'heure du fuseau, mais l'heure et demie. Il y a là, me semble-t-il, un complexe d'infériorité, qu'on cherche à corriger en faisant valoir tout ce qui peut remonter les autochtones dans l'estime des gens du littoral. C'est, je pense, l'explication de ce long discours fait par le président de l'Université, Lord Taylor. Au fur et à mesure qu'il faisait l'éloge de l'Université, il tirait d'une valise des livres consacrés à l'Île, comme un prestigitateur sort de son haut-de-forme lapins et pigeons.

183

Autre chose qui m'a amusé durant mon séjour: si on ne veut pas passer pour un béotien, il faut dire non pas *Newfoundland*, ce qui est bien mal noté, mais *Newfoundland. We, Barbarians from the West*, ai-je dit à deux charmants compagnons, dans une auberge très *old english*, où ils m'avaient invité, *do not know much about your island*. Je n'ai pas osé ajouter: quel pays pauvre, usé, où les arbres sont souffreteux, où la végétation est maigrichonne comme sur le *campus* de l'Université. Tout cela est la vérité, me semble-t-il, mais là, comme ailleurs, toute vérité n'est pas toujours bonne à dire.

Pour circuler entre les immeubles de l'Université, il y a un tunnel qu'on utilise quand la température est trop mauvaise. C'est la même idée qu'à l'Université de Montréal, également située sur un plateau où le vent souffle très fort l'automne et l'hiver.



Vu là-haut sur la colline, au-dessus de Saint-Jean, la *Battery*. C'est l'endroit où Marconi a envoyé son message à l'Europe, par le câble nouvellement posé, au début du siècle. À l'époque, cela représentait un pas énorme dans la voie des communications rapides. On mettait de côté les pigeons, cause première de la fortune de Rothschild, après Waterloo, pour en venir à autre chose, plus rapide, plus stable, moins aléatoire que le pigeon voyageur. Ce n'était ni le tam-tam d'Afrique

ni le signal lumineux, mais la vibration alternante de l'électricité, exprimant des mots qui, réunis, formaient un texte.

D'extraordinaires progrès viennent d'être réalisés avec ces engins qui sillonnent le ciel ou avec ces appareils dont les images sont recueillies à des milliers d'heures-lumière de là. Malgré tout on reste pantois devant ce qui est, non pas uniquement de Marconi, mais de tous ceux qui l'ont précédé dans la voie royale des réalisations mécaniques.



184

Dans la baie élargie, qui précède la rade de Saint-Jean, j'ai vu une tour de forage traînée par un remorqueur. La déplace-t-on pour faire des sondages ailleurs? Rentre-t-elle au bassin de radoub pour des réparations? On fait un effort énorme de prospection en ce moment, en cherchant de l'or brun à tout prix dans le golfe. Si on en trouve en quantités commerciales, on assistera à une belle bataille entre Ottawa et Terre-Neuve. Aux provinces reviennent les ressources naturelles. Mais le gouvernement fédéral affirme que les bornes provinciales s'arrêtent aux côtes et ne vont pas jusqu'au large ou jusqu'à la fin du plateau au-delà duquel l'abîme se creuse.<sup>1</sup>

Le golfe est-il une eau territoriale à trois milles ou à douze milles des côtes? Si oui, les voies de navigation appartiennent au gouvernement central, affirme-t-on. Je simplifie à dessein, mais c'est par des interprétations étroites ou mesquines qu'un texte constitutionnel imprécis cause une exaspération montante dans les relations entre gouvernements. A nouveau, je simplifie. Assurément, mais plus on s'arc-boute, plus on décourage ceux qui veulent une certaine logique dans les faits. Ratiociner est bien, fendre les cheveux en quatre est une opération d'un intérêt théorique réel. En ce moment, il faudrait chercher à éviter les écueils et non pas à en créer de nouveaux. L'appétit vient en mangeant et les provinces deviennent voraces, dit-on. Mais ce n'est pas en les rationnant qu'on règlera un problème qui a paru simple *aux Pères* de la Confédération, mais qui ne l'est pas pour ceux à qui on demande de bien gouverner sans leur donner les moyens financiers voulus. C'est ainsi qu'on se trouve devant des provinces ayant des besoins croissants et un gouvernement central qui cherche à employer

---

<sup>1</sup> Par un esprit de compromis qui est bien anglais, Pierre I<sup>er</sup> a offert de diviser les *royalties* (dit Larousse) en deux. Mais les provinces de l'Atlantique (Québec compris) viennent de dire non, non et non. Plus tard, on s'entendra sans doute sur une formule de compromis, à moins que la Cour Suprême ne tranche la question, en un jugement exempt d'esprit politique.

ses excédents budgétaires. S'il n'a pas les sources de dépenses voulues, il en crée, tout en insistant pour centraliser l'administration des organismes nouveaux, sans tenir compte qu'il n'a plus devant lui des fonctionnaires provinciaux, n'ayant pas la moindre idée de ce qu'est l'administration de la chose publique. Après 1867, on avait placé au service de l'État bien des gens dont on ne savait que faire, parfois par simple népotisme tribal. Robert de Roquebrune nous apporte un exemple de cette politique sous Charles de Boucherville. Celui-ci succède à Gédéon Ouimet, à la tête de la province. Or, que va-t-il chercher comme secrétaire ? Un de ses cousins, seigneur de l'Assomption, qui n'a jamais rien fait d'autre que de recevoir ses voisins et ses parents, écrire des lettres, aimer ses bêtes, sa femme, ses enfants et toucher ses rentes et ses loyers. Il a de bonnes manières, éloigne les importuns, aide le premier ministre à recevoir; mais comme on est loin des actuels technocrates qui jettent les bases d'une politique et entendent qu'on la suive. Ils sont gênants mais c'est par eux, si on les laisse faire, que la province cessera d'être un simple chaland à la remorque du navire fédéral qui le tire à hue et à dia et le dirige, même si, sur le chaland, la vie s'organise.



Un soir, fatigué des palabres, j'ai quitté réception, collègues et amis pour me réfugier à la bibliothèque de l'Université, dans un coin où on a accumulé de la documentation sur l'Île. J'y ai vu une bien jolie « *Carte Réduite de la partie septentrionale de l'Île de Terre-Neuve Dressée au Dépôt des Cartes et Plans de la Marine.*

« *Par ordre de Monsieur le Duc de Choiseul, Colonel Général des Suisses et Grisons, ministre de la guerre et de la marine.*

« *Par le S. Bellin Ingénieur de la Marine* », y lit-on.

Faite en 1754 et corrigée en 1767, elle est suspendue au mur comme un document précieux.

Était peut-être à la Bibliothèque également, cette proclamation du gouverneur anglais Hugh Palliser qui, en 1762, promulguait que:

- « 1. Les domestiques papistes n'ont pas la permission de servir, à moins que ce ne soit dans la maison où ils étaient l'été précédent.
2. Il est défendu à plus de deux papistes d'habiter ensemble la même maison, à moins que ce ne soit celle d'un protestant.

3. Aucun papiste ne pourra tenir un magasin, une maison publique ou de commerce, ou vendre des liqueurs au détail.
4. Tous les enfants nés dans la colonie seront baptisés selon la loi protestante.
5. On devra brûler les maisons où se dit la messe, et les papistes n'auront pas le droit d'ériger de nouvelles constructions, ceci étant contraire aux actes 10 et 11 de Guillaume III. »

186 Cet incorrigible fureteur, Faucher de Saint-Maurice avait rapporté le texte de Terre-Neuve, un jour qu'à la fin du siècle dernier, son navire, très endommagé par la tempête, avait dû y faire escale. C'est dans son livre intitulé *Loin du Pays*, qu'on trouve le texte qu'il a traduit. Les choses ont bien changé, car les catholiques ont, à Saint-Jean, une grande église que l'on visite comme une curiosité de l'île.

Au XVIII<sup>e</sup> siècle, l'époque n'était pas accueillante pour les papistes. Mais il ne faut pas oublier que, dans le milieu catholique, on était aussi dur, me dit mon voisin, doyen d'une faculté d'agriculture, avec qui je parle longuement, au cours du voyage en avion qui nous amène tous deux au congrès. C'est exact; aussi en ai-je convenu sans difficulté. C'était l'une des dernières séquelles des guerres de religion, si affreuses, aussi bien dans les pays catholiques que protestants. Et dire que maintenant, il arrive que des services soient dits en commun, comme ceux qui ont eu lieu à l'église de Sainte-Adèle, il y a deux ans environ, et à celle de Saint-Léon de Westmount plus récemment.



Au cours d'une réunion de la Société, Edmond Hamelin a fait une charge à fond de train contre la toponymie officielle des régions nordiques. Il nous a prouvé par a plus b, entre autres choses, qu'on doit dire *Baie de James* et non *Baie James*, comme *Baie de Rupert* et *Baie d'Hudson*, chaque explorateur ayant donné son nom à l'étendue d'eau qu'il a voulu qualifier au nom de son roi. Tout cela est d'une logique impeccable, mais, sur une carte gravée en France en 1711, on dit *Baye James*. À mon retour au bureau, où elle se trouve, j'ai tenu à vérifier la carte que Germaine m'a offerte après l'avoir achetée aux enchères qui ont suivi le décès de Madame L. de G. Beaubien à Outremont. S'il s'agit d'une traduction littérale sans doute, elle avait cours au XVIII<sup>e</sup> siècle, même en France. Voilà un bien piètre argument; assurément, mais pour qu'on le mette de côté, il faut d'abord que les textes officiels ne

reconnaissent pas le vocable.<sup>1</sup> Or, jusqu'ici, les avis, les documents et l'usage se combattent . . . et il ne faut pas être distrait. Mais à quelles stupidités une pareille règle ne peut-elle nous entraîner !

Hamelin a raison d'affirmer qu'il ne faut pas mêler les langues en un charabia innommable. Il ne faut pas dire, par exemple: *River La Grande*, pas plus que la *rivière La Grande*, mais tout simplement *La Grande Rivière*. C'est elle qui est maintenant au centre du débat touchant le développement hydro-électrique de la région de la Baie de James. L'exemple est bon.

J'aime ces discussions entre gens de même formation, mais de disciplines différentes. C'est ce qui fait l'intérêt de cette Société Royale du Canada, fondée il y a près d'un siècle par un homme de bonne volonté, à qui il a manqué sans doute peu de chose pour devenir un homme d'État. Peut-être lui aurait-on facilité l'accès au pouvoir, à cause de son intelligence, de sa culture et de son charme personnel, s'il n'avait été le mari de la quatrième fille de Victoria. Il y a à ce sujet une bien curieuse lettre que rapporte Mme Nina Epton dans son dernier livre sur « *Victoria and her daughters* ».

Bertie (futur Edward VII) n'était pas trop heureux du choix de sa sœur, qui voulait épouser le marquis de Lorne. Il aurait mieux aimé une altesse royale d'Allemagne ou d'autres lieux, à une époque où elles étaient en abondance. Voyant cela, Victoria, sa mère, lui écrit à peu près ceci: « il faut régénérer la famille et, pour cela il faut du sang nouveau. » Malheureusement, la princesse Louise n'a jamais été mens-truée. Je m'excuse de ce détail. D'un autre côté, je pense qu'il est essentiel de le connaître pour comprendre un certain déséquilibre chez la princesse et ses fugues aux Bermudes, quand son mari est gouverneur-général du Canada et ailleurs après leur retour en Angleterre. La lettre de la reine Victoria est intéressante. Elle nous montre une femme de grand bon sens et sympathique, comme aussi le milieu de ses filles, remuantes, caquetantes, qui gravitent autour d'elle et qu'elle forme elle-même depuis que la mort du prince consort (son grand amour) l'a laissée triste et esseulée. C'est par leur correspondance intime qu'on apprend à mieux connaître les gens en place. Dans ce livre de Madame Epton, on pénètre dans un milieu dont on ne connaissait guère jusqu'ici que l'atmosphère rigide et terriblement ennuyeuse, semblait-il.



<sup>1</sup> Une autre carte, de 1811 celle-là, donne raison au professeur Hamelin. Celle-là précise bien *James's Bay*.



Il est curieux de voir comme on attaque assez durement la famille royale en ce moment. Il y a quelque temps, il y avait sur elle dans le *Montreal Star* deux articles, l'un favorable et l'autre assez virulent. Tout a bien changé en Angleterre, note Jacques Chastenet dans sa réponse à Paul Morand, au moment où celui-ci est reçu à l'Académie Française. Et il ajoute: « Il semble que Paul Morand en veuille à l'Angleterre de ne plus être le pays qu'il a si bien connu et qu'il a aimé ».

188

Dans son discours de réception, Paul Morand est brillant comme à l'accoutumée. On y trouve des phrases comme celle-ci: « La jeunesse exige des comptes d'hoirie avant l'héritage. Ces adolescents, je voudrais les chérir mais je me sens infirme devant eux. Je ne sais où placer une affection qu'ils récusent; c'est déjà difficile d'aimer qui vous aime mais comment tendre les bras à qui ne veut pas être aimé? Le seul bien qu'ils attendent de moi, c'est que je m'en aille; qu'ils me laissent seulement m'éloigner d'eux en prenant ma part de leurs peines. Que dire à des orphelins qui sont en même temps des parricides? Ils nous demandent comment sera l'avenir de la jeunesse; comment leur répondre que l'avenir de la jeunesse, c'est la vieillesse? »

Ou encore ceci: « Que j'en ai vu de cœurs intermittents, de géographies élastiques, de situations fluides, de fortunes fondantes, de mœurs chancelantes, de monnaies à éclipses, de vérités contradictoires, toutes définitives! Notre âge est las des attrapes du destin, il est blasé sur l'inattendu. »



Et tout cela est écrit à l'aéroport de Saint-John, en attendant l'avion qui ne vient pas. Le texte est lourd parfois, il se ressent de l'attente, de l'inconfort du siège et du papier d'emballage sur lequel il est écrit. Si je le corrige plus tard, à Sainte-Adèle, je ne le reprends pas car je craindrais de lui enlever sa spontanéité.



**PAUL REVERE  
COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE**



reconnue depuis 1895 pour l'excellence de ses polices d'assurance protection du revenu, non-résiliables et garanties renouvelables, vient d'ouvrir un bureau provincial à Montréal.



Monsieur John C. Davey, C.L.U., vice-président et directeur général pour le Canada, a le plaisir d'annoncer la nomination de monsieur Michel Gélinas au poste de directeur général pour le Québec. Monsieur Gélinas apporte à ses nouvelles fonctions une vaste expérience dans le domaine de l'assurance.

Présentez-vous à

**615 ouest, boulevard Dorchester, Suite 870  
Montréal 101, Québec  
Ou signalez 871-9420**

**GÉRARD PARIZEAU, LTÉE**

Courtiers d'assurances agréés

**Étude et administration de portefeuilles d'assurances**

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

Bureaux affiliés  
à Québec:

**PARIZEAU WHITE & ASSOCIÉS INC.  
J. E. POITRAS INC.**

**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



## **GROUPE STANSTEAD & SHERBROOKE**

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE STANSTEAD & SHERBROOKE  
UNITED SECURITY INSURANCE COMPANY

**Établie en 1835**

**Siège social:**

# **SHERBROOKE, CANADA**

**ACTIF : \$11,528,012**

### **SUCCURSALES ET AGENCES DANS LES VILLES SUIVANTES**

**MONTREAL, Québec**  
E Mart, 48 Edison Ave  
Place Bonaventure

**TORONTO, Ontario**  
20 Est, ave Eglinton

**QUÉBEC, Québec**  
580 est, Grande-Allée, suite 80

**HALIFAX, Nouvelle-Écosse**  
1730 rue Granville, B.P. 1024

**CALGARY, Alberta**  
509 Lancaster Building

*UN SERVICE COMPLET À LA DISPOSITION DES COURTIERS*

**PRÉSIDENT DU CONSEIL**

**Alfred L. Penhale**

**PRÉSIDENT ET DIRECTEUR GÉNÉRAL**

**Jean P. Gautier**

**SECRÉTAIRE**

**H. J. Kennedy**

**TRÉSORIER**

**R. M. W. Heatherington**

63 ANS AU SERVICE DU QUÉBEC

\$38 MILLIONS DE PRIMES SOUSCRITES ANNUELLEMENT

\$72 MILLIONS D'ACTIF

+ 570 EMPLOYÉS

---

---

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



Les Compagnies d'Assurance

GÉNÉRALE DE COMMERCE CANADIENNE MERCANTILE CANADIENNE NATIONALE

Siège social ST-HYACINTHE, Qué.

**MARTINEAU, WALKER, ALLISON, BEAULIEU  
PHELAN & MacKELL**  
**Avocats**

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

Le bâtonnier,

JEAN MARTINEAU, c.c., c.r.	ROBERT H. WALKER, c.r.	GEORGE A. ALLISON, c.r.
ROGER L. BEAULIEU, c.r.	CHARLES A. PHELAN, c.r.	PETER R. D. MACKELL, c.r.
ANDRÉ J. CLERMONT, c.r.	JOHN H. GOMERY	ROBERT A. HOPE, c.r.
MAURICE E. LAGACÉ, c.r.	J. LAMBERT TOUPIN	BERTRAND LACOMBE
F. MICHEL GAGNON	EDMUND E. TOBIN	C. STEPHEN CHEASLEY
RICHARD J. F. BOWIE	ROBERT P. GODIN	JACK R. MILLER
BRUCE CLEVEN	MICHEL LASSONDE	SERGE D. TREMBLAY
JEAN S. PRIEUR	MICHAEL P. CARROLL	CLAUDE H. FOISY
JAMES G. WRIGHT	CLAUDE LACHANCE	MAURICE A. FORGET
STEPHEN S. HELLER	PIERRETTE RAYLE	ROBERT E. REYNOLDS
LISE LAGACÉ	DAVID W. SALOMON	JEAN MAURICE SAULNIER
ANDRÉ T. MÉCS		

*avocats-conseils*

L'HONORABLE ALAN A. MACNAUGHTON, c.p., c.r.  
LE BÂTONNIER MARCEL CINQ-MARS, c.r.

**Téléphone : 395-3535**

**Adresse télégraphique "CHABAWA"**

**GÉRARD PARIZEAU, LTÉE**

**Courtiers d'assurances agréés**

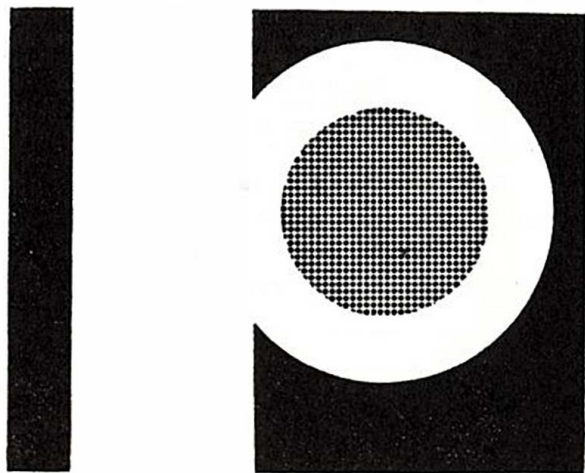
**Étude et administration de portefeuilles d'assurances**

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

Bureaux affiliés  
à Québec:

PARIZEAU WHITE & ASSOCIÉS INC.  
J. E. POITRAS INC.

**LE GROUPE**



**PRÉVOYANTS**

**ASSURANCE-VIE - ASSURANCE GÉNÉRALE**

*Siège social :*

**801, RUE SHERBROOKE EST - MONTRÉAL**





**ECONOMICAL,**  
COMPAGNIE  
MUTUELLE D' **ASSURANCE**

**FONDÉE EN 1871**

**ACTIF : PLUS DE \$50,000,000.00**

**SIÈGE SOCIAL — KITCHENER, ONTARIO**

**Succursales**

**VANCOUVER**

**L O N D O N**

**EDMONTON**

**O T T A W A**

**WINNIPEG**

**M O N T R É A L**

**T O R O N T O**

**M O N C T O N**

**H A M I L T O N**

**H A L I F A X**

**GUY LACHANCE, A.I.A.C.**

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

**J. A. VILA, M.B.E., B.A.  
Président  
et Directeur Général**



## LA PRÉVOYANCE

C'EST IMPORTANT  
POUR UN NOMBRE TOUJOURS  
PLUS GRAND DE PERSONNES!

La clientèle sans cesse  
croissante de La Prévoyance s'est  
traduite par un chiffre de primes d'assurance  
générale de \$26 millions en 1972 et un volume  
d'assurance-vie en vigueur de \$656 millions à la fin de  
la même année.

La Prévoyance, c'est important d'abord pour vous  
personnellement, parce qu'elle assure votre bien-être  
et celui de votre famille, de même que le succès de  
votre entreprise.

La Prévoyance, c'est important aussi pour notre  
développement économique, à cause des millions de  
dollars qu'elle investit dans les titres de  
gouvernements, d'institutions et d'entreprises.

Un peu de prévoyance, ça aide!

**LA PRÉVOYANCE**  
**COMPAGNIE D'ASSURANCES**

Siège social: 507, place d'Armes, Montréal 126

18 bureaux  
à Montréal, Toronto, Québec, London, Sherbrooke  
Hull, Trois-Rivières, Chicoutimi et Rimouski.

hec

# PROGRAMMES D'ÉTUDES EN ADMINISTRATION

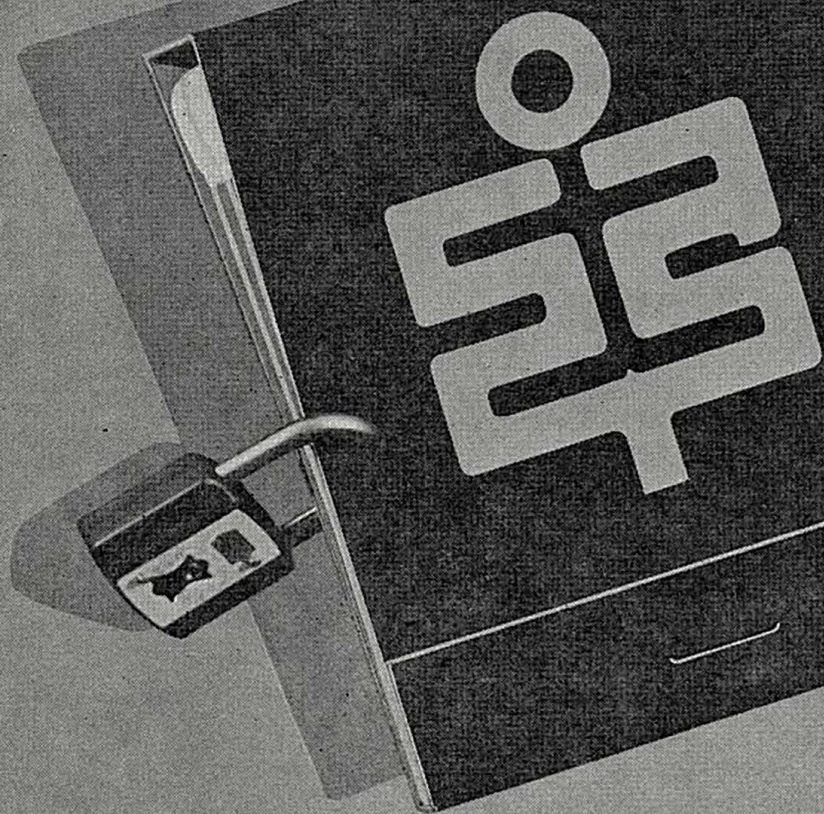
- I - A ceux qui détiennent déjà un diplôme universitaire, l'Ecole offre des programmes d'études conduisant à :
- un **diplôme en sciences administratives**
  - un **certificat en recherche opérationnelle**
- II - Aux cadres de l'entreprise qui veulent se perfectionner, l'Ecole offre aussi des sessions d'études sur les différentes fonctions de l'entreprise. Ces cours se présentent sous forme de cours réguliers, de sessions intensives, de séminaires, etc.
- **Administration de l'entreprise**
  - **Administration du marketing**
  - **Administration de la vente**
  - **Cours de perfectionnement en administration**
- III - A ceux qui, sans détenir un diplôme universitaire, veulent se donner une formation en administration, l'Ecole offre un programme d'études conduisant à un certificat en sciences administratives.
- IV - A ceux qui recherchent une formation professionnelle, l'Ecole offre des programmes d'études en collaboration avec plusieurs grandes associations professionnelles qui évoluent dans l'une des fonctions de l'administration.

*Pour plus de renseignements sur ces cours, communiquer avec*

**LE CENTRE DE FORMATION ET DE PERFECTIONNEMENT EN ADMINISTRATION**  
**ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES DE MONTRÉAL**  
5255, avenue Decelles, Montréal (250e)  
Tél.: 343-4440



**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