

# Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

## SOMMAIRE

INFLATION AND REINSURANCE, by Dr. Ehrenfried Schütte ... ..	271
VAGABONDAGE LINGUISTIQUE, par Jean-Marie Laurence ... ..	290
LES RÉGIMES SUPPLÉMENTAIRES DE RENTES ET L'INFLATION, par A. Hervé Hébert ... ..	300
LE MARCHÉ DES ASSURANCES AU QUÉBEC EN 1974, par J. H. ... ..	307
À PROPOS DE LA RÉVISION DES RAPPORTS FI- NANCIERS DES COMPAGNIES D'ASSURANCE- VIE par C.D. Brouillard ... ..	312
LA RÉASSURANCE EN QUOTE-PART : STRATÉGIE ET TACTIQUE DE L'ASSUREUR, par Jacques Wetzel ... ..	317
LLOYD'S, LONDON et LE RAPPORT GAUVIN, par J.D. ... ..	323
FAITS D'ACTUALITÉ, par G.P. ... ..	326
CHRONIQUE DE DOCUMENTATION, par J.D. ...	352
ARTICLES DONT « ASSURANCES » SUGGÈRE LA LECTURE ... ..	358
PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau ... ..	361



1782 - 1975

Depuis 193 ans

## PHOENIX DU OF 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: C. DESJARDINS

Secrétaire: M. MOREAU

---

La Compagnie fait des affaires au Canada depuis 171 ans  
1804 - 1975

### *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. 526-2613 et 670-2730**

De concert avec vous,  
les quelque 6000 employés  
de la BCN travaillent  
à l'épanouissement  
de la collectivité.

 Banque Canadienne Nationale  
La banque qui vous aide à mieux vous servir d'une banque.

## 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 FÉDÉRATION

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

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

**ANDREW HAMILTON (MONTREAL) LTÉE**

*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)**

**MARTINEAU, WALKER, ALLISON, BEAULIEU  
MacKELL & CLERMONT**

**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.	PETER R. D. MacKELL, c.r.	ANDRÉ J. CLERMONT, c.r.
JOHN H. GOMERY, c.r.	ROBERT A. HOPE, c.r.	MAURICE E. LAGACÉ, c.r.
J. LAMBERT TOUPIN, c.r.	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
MARIE SULLIVAN	SERGE F. GUÉRETTE	ANDRÉ LARIVÉE
JEAN-FRANÇOIS BUFFONI	SUZANNE R. CHAREST	MICHEL MESSIER

**avocats-consultants**

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.

## 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 la prudence, c'est augmenter leur sécurité. Confiez-nous vos risques de toutes sortes, votre quiétude en dépend.



# La Sécurité

COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES DU CANADA

SIÈGE SOCIAL: 1259 rue Berri, 10<sup>e</sup> étage, Montréal 132, Qué.

SUCCURSALES: Toronto, Québec



# 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**



# 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 : \$5.00  
Le numéro : - \$1.50

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

271

42<sup>e</sup> année

Montréal, Janvier 1975

N° 4

## Inflation and reinsurance

by

Dr. EHRENFRIED SCHÜTTE

*Le docteur Schütte est l'un des fidèles du Rendez-vous de septembre à Monte Carlo.<sup>1</sup> Cette année, il a présenté un travail sur l'inflation (ce cauchemar de l'assureur) et la réassurance. Nous avons pensé que le lecteur prendrait connaissance de son travail avec intérêt, même s'il sursaute devant les répercussions qu'une monnaie fondante peut avoir sur des opérations qui, au premier examen, semblent être stables et fructueuses. Pour qu'elles le restent ou le deviennent en période de crise, le docteur Schütte pose quelques conditions précises. Le suivra-t-on dans son raisonnement ? Il appartient au lecteur de nous le dire. A.*

### 1 — Introduction

1-1 — The first speech given at this symposium shows that one of the causes of inflationary trends is a demand for a certain product

<sup>1</sup> Dr Schütte fait partie de l'équipe de la Munich Re, l'un des réassureurs les plus actifs et les plus féconds.

or service exceeding the supply of such product or service. To take the opposite example, an excessive supply greater than the demand leads to a deflation, i.e. a reduction of prices. Applying these elementary statements to reinsurance, one finds — and this is certainly most unfortunate for the reinsurer — that in our business these two developments occur concurrently and intensify each other:

272

Owing to the excessive world-wide supply of reinsurance cover, our market is subject to increasing price competition as far as premiums are concerned. On the other hand, however, the losses we have to indemnify are a direct function of wages and prices to an extent of about 70%. Considering that we are living in an age of general wage and price increases, it is obvious therefore that claims expenditure is bound to go up.

1-2 — As the influence of inflation on insurance has already been dealt with, two questions are of basic importance in a speech on "Inflation and Reinsurance".

Does inflation have a different influence on the relationship between the reinsurer and the direct insurer, as compared with the relationships between the direct insurer and the insured?

— What steps must be taken by the reinsurer in addition to those taken by the direct insurer, in order to restore the balance of income and expenditure under the reinsurance treaty.

In recent years, a number of excellent papers has already been published regarding many of the individual questions to be considered in this context. Therefore, we will, in what follows, mainly try to survey the overall problem.

1-3 — It should also be pointed out that we shall not only examine the effect increasing wages and prices have on reinsurance, but also the general implications involved when risk factors follow certain trends and result in increasing claims expenditure for personal losses, irrespective of whether these trends are brought about by wage increases, inherent properties of the objects insured, or medical progress. Indeed, it appears expedient to combine the various risk-factor trends in this way, as, often, several such trends occur at the same time and thus make it difficult or even impossible to carry out an individual study of the effects which each of them might have.

1-4 — In reinsurance treaties inflationary developments may disturb the balance between ingo and outgo in respect of both claims and administration expenses. As the effects of such developments differ in proportional and non-proportional reinsurance treaties, it has been decided to treat these two types of treaties independently with a view to considering the effects such inflationary trends and changes of the risk factors may have.

## 2 — Proportional Treaties

273

### 2-1 — Claims

Simplifying a little, one may say in the case of proportional treaties that as far as claims and premiums are concerned, the problems confronting the reinsurer are the same as those with which the direct insurer is faced.

This means that any steps taken by the direct insurer in order to improve business — and such steps were dealt with quite exhaustively in the last paper — will also be beneficial to the reinsurer if that business is reinsured.

### 2-2 — Administration expenses

However, if the Reinsurer pays a fixed commission, the situation is different as far as administration expenses are concerned. If, due to the inflationary development of claims expenditure, the premium increases faster than the direct insurer's internal administration expenses (which are independent of the premium), the direct insurer's expense ratio will decrease. This in turn means that if the percentage of reinsurance commission remains the same, the direct insurer may either make a profit where he was not making one before, or an existing profit may be increased. Of course, this situation need not necessarily worry the reinsurer. In fact, it is quite common in some classes of business that the direct insurer makes an interim profit on the reinsurance commission, and if both of the contract parties have common interests, i.e. if both parties are making a profit, for example, the reinsurer has no reason to object to the direct insurer making a profit out of the commission. However, the situation is different if that profit is so considerable that the direct insurer is still working

successfully while the reinsurer has already slipped into the red. In such a case, the reinsurer must obviously demand a change of the commission as otherwise the direct insurer will not be very keen on increasing the premium (and thus possibly losing advantages as compared with his competitors).

274

Such a development is by no means just theoretical. In fact, it has occurred twice in Germany in recent years: in 1971 when German Motor premiums were increased by more than 40% so that consequently administration expenditure dropped from 23.8% in 1970 to 20.5% in 1971, and in 1972 when, following a similar premium increase in Industrial Fire, the direct insurer's administration expenditure also dropped by several per cent in this class of business. This shows that such a decrease in the percentage of administration expenditure is bound to occur after extremely negative years with heavy claims. The Reinsurer should therefore carefully observe the direct insurer's expense ratio in order to prevent that whilst overall results for the entire underwriting account are permanently unprofitable the direct insurer is making a profit for his net retained account, arising from profits out of the reinsurance commission.

### 3 — Non-proportional Treaties

#### 3-1 — Excess of Loss Treaties

##### 3.1.1. *Increases of claims expenditure caused by various inflationary factors.*

In an Excess of Loss treaty, the reinsurer calculates his consideration himself. The premium he receives is thus independent of the premium calculated by the direct insurer for the portfolio covered. In most cases, the considerations payable under Excess of Loss treaties are calculated on the basis of statistics — and it is common knowledge that whenever risk factors are subject to rapid change, statistics must be interpreted very carefully. Thus, one has to consider to what extent the statistical values need to be corrected, allowance being made for two different aspects:

3.1.1.1. One must find out first of all whether the burning-cost resulting from the statistics corresponds to the actual claims requirements for the forthcoming treaty year. In so doing, it is assumed that

all claims are settled directly after they have occurred without any delays. The question as to whether the burning-cost of the past may still be applied for drawing conclusions as to the future, depends above all on the most significant characteristics of the objects and persons insured with a view to the risk involved. Of course, it is quite obvious that these characteristics may change as time goes by: an Ocean Hull portfolio in 1960 was quite different from a 1974 portfolio in terms of the ships covered and their size. The same applies to an Industrial Fire portfolio. In all of these branches, the increasing size of the objects insured is a very important factor. This becomes quite obvious if one considers that in 1960, for example, the average sum insured for a direct insurer's share in a portfolio protected by a working-cover amounted to DM 500.000, so that if a priority of DM 100.000 was provided for in the policy, the treaty was exposed up to DM 400.000. If one then goes on to consider that by 1974 the average sum insured for the direct insurer's share had increased to DM 1 million, it follows that with the same priority of DM 100.000, the treaty was exposed up to DM 900.000. Thus, even if nothing else has changed than the size of the objects insured (so that claims probability has remained the same), the premium must nevertheless be increased. Over and above this, it should be noted that studies have been carried out in Industrial Fire insurance showing that claims-frequency increases as the objects insured grow larger. Although no definite statistics have yet been drawn up as far as Ocean Hull business is concerned, it appears most likely that here, too, claims increase over-proportionally as the objects insured become larger. The consequence of this is that if burning-cost statistics cover a period in which the size of the objects insured has changed considerably, the premium must be modified accordingly. How this should be done will be dealt with later on in this paper when we refer to the steps to be taken against increases in claims expenditure.

3.1.1.2. The second question to be considered as regards burning-cost statistics is what will happen if a considerable number of losses are not settled immediately after they have occurred, but many months or even years later, particularly in Third Party Liability. Obviously, the wages and prices at such a time of settlement will in most cases be considerably higher than when the loss occurred, and this is bound to have a certain effect on the consideration calculated

276

by the reinsurer for the Excess of Loss treaty. This delayed settlement of claims leads to a situation which all reinsurers have encountered time and again, i.e. that the burning-costs shown in the statistics gradually drop as they become more recent. In other words, the older the statistics the higher the burning-cost seems to be, while in more recent years it seems to decrease constantly. This is a phenomenon which direct insurers like to attribute to the "improvement of business brought about by a careful revision of our underwriting policy". Reinsurers, on the other hand — and this applies even to the most polite or optimistic ones —, feel that the reason for this reduction of the burning-costs shown in the statistics is that there is still a number of claims below the priority level which seem to play an insignificant role, whereas in reality those claims have not yet reached "the limits of growth" and will certainly have exceeded the priority by the time they are finally settled.

Any increase in claims expenditure between the time of loss occurrence and claims settlement depends on two factors: the average settlement period of the claims coming under an Excess of Loss treaty, and the annual percentage increase in claims expenditure during that settlement period. For example, assuming an average settlement period of 5 years, an annual increase in claims expenditure of 10% will result in an overall increase of more than 60%, while if the average settlement period is 7 years, the overall increase in claims expenditure will even be 95%.

Speaking in terms of the individual classes of business, one must expect the following average increases in claims expenditure during settlement of claims, coming under an Excess of Loss treaty:

### — Third Party Liability

The very close and direct connection between TPL claims and wages and the fact that in this class of business the average settlement period ranges from approx. 7 to 10 years, indicate quite clearly that during settlement claims expenditure will increase by 100 to 160%, considering that current and future wage increases will hardly be less than 10% p.a.

## — Property insurance

Being about two years (at the most) in Fire and one year and a half in Machinery insurance, the average settlement period in this class of business is much shorter than in TPL. In addition, the price indices of primary significance in this category are not increasing as quickly on a long-term basis as the wage indices so important in TPL. Nevertheless, one must expect that here, too, Excess of Loss claims expenditure will rise by approx. 10 to 15% between loss occurrence and claims settlement.

277

## — Marine

In Germany, approx. 80% of all Cargo and Hull Excess of Loss claims are constituted by total losses or constructive total losses and are thus not subject to any increase in claims expenditure between occurrence and settlement. The remaining 20% are partial losses, which basically depend on repair costs and are thus subject to price and wage increases. Our investigations show that the average run-off period of Cargo and Hull Excess of Loss claims is much shorter than for proportional Marine treaties and usually does not exceed two years. Because of this relatively short run-off period and because of the many total losses referred to above, the average increase in claims expenditure between loss occurrence and settlement amounts to about 5% of the total claims expenditure — a very insignificant figure when compared with Property or even TPL insurance.

### *3.1.2. Steps to be taken against increases in claims expenditure brought about by inflationary trends.*

It may certainly be possible to take preventive action against the risk of a fire, a flood, or catching a cold. However, it is unfortunately not possible to take similar steps in order to prevent inflationary trends having an effect on the claims expenditure paid by direct insurers and reinsurers. On the contrary, any change of the risk factors — either an increasing frequency of storms, a drop in labour morale, or an increase in wages and prices — which required claims payment of some kind or at least resulted in enhanced claims probability, must affect the reinsurer's calculation in some way or other. For example, either the direct insurer will have to take over higher loss retention

or he will have to pay higher considerations. It is therefore simply not possible to work with a "cheap" type of reinsurance policy — with the exception, of course, of intentional or unintentional under-cutting below the risk premium. The aim must consequently always be to achieve a fair breakdown of all the costs and expenses, and not to develop a formula which allegedly makes the impossible possible.

It follows from this premise that all of the solutions referred to hereafter (which for reasons of time are only shown in the form of a survey) may basically be split up into three categories:

278

- Solutions which improve the reinsurer's income.
- solutions which restrict the reinsurer's claims expenditure, and
- solutions which make it easier to appreciate and thus counteract the problems resulting from inflationary developments and amended types of cover.

### 3.1.2.1. Improvement of income

#### Premium surcharges

It sounds quite easy to calculate premiums in such a way from the very beginning that the claims expenditure anticipated after final settlement is included. However, in practice this can only be done for non-proportional covers with short settlement periods of, say, approximately one to two years. It is quite obvious that in classes of business with long settlement periods, any attempt at calculating the overall inflationary increase in claims expenditure will become mere speculation. Everybody knows the false forecasts made by the economic advisors to our governments. In fact, it happens quite often that the forecasts made by those outstanding experts for the wage and price increases in the year to come miss the mark by 20 - 30% or even more. Moreover, such mistakes are regarded as quite normal and do not necessarily have an adverse effect on an expert's reputation. An Excess of Loss reinsurer, on the other hand, not only has to estimate the exact period of settlement, i.e. the period for which he must make his forecast, but also the average wage increases to be expected during that period. It is therefore quite obvious that considering the periods involved, any false forecasts, otherwise regarded as normal, would have a catastrophic effect on the reinsurer. Assum-



ing a 10-year settlement period and an average annual increase in claims expenditure of 12.5%, 225% has to be added to the risk premium. If then the direct insurer is able to convince the reinsurer that the annual increase in claims expenditure will only be 10% and that the average settlement period will be reduced to 7 years thanks to a better organisation of the claims department, only 95% will have to be added to the risk premium. Assuming once again that after 10 years one finds out that the original pessimistic forecast made by the reinsurer was correct, the loss suffered by the reinsurer will be 130% —the difference between the correct surcharge of 225% and the actual surcharge of 95%. It is therefore by no means unusual that, depending on the priority selected, the premium charged will have to be 5 - 10 times higher than the visible burning-cost if allowance is to be made for the total increase of claims expenditure anticipated. (As a matter of fact, even a premium 10 times higher than the visible burning-cost is sometimes not adequate). Such a discrepancy between the visible basis of calculation and the premium charged constitutes a difficult psychological barrier even for such direct insurers who basically accept the necessity to adjust burning-cost statistics by IBNR supplements and surcharges for the future wage and price increases.

### **Sliding-scale premium**

This is not a special instrument to be used specifically against increases in claims expenditure. Rather, all a sliding-scale consideration does is to balance off all deviations from the anticipated claims expenditure, this being done within the framework of the maximum and minimum rate. In other words, it compensates claims expenditure if Excess of Loss claims frequency is greater than anticipated or if the losses suffered are above the average volume expected by the insurer. Basically speaking, therefore, a sliding scale consideration will protect the reinsurer against the consequences of price and wage increases during the settlement period, provided the maximum consideration is adequate. Such a system is nevertheless only practicable if used for genuine working covers where a certain minimum number of losses is bound to occur every year and where claims expenditure does not deviate too greatly from one year to the next. Otherwise there is a risk that the reinsurer will only receive the

minimum consideration for some years and is therefore not able to set up the reserves he needs to pay for a major loss which might occur one day.

### **Special records clause**

280

It goes without saying that if the statistics underlying a premium calculation are wrong, the premium will be wrong, too. In such a case, the so-called special records clause may provide the necessary security. The purpose of this clause is to correct retroactively the consideration paid for the duration of the cover if it is later discovered that the statistics applied when the policy came into force were not appropriate. However, such a clause is obviously only a partial solution as all it does is to correct mistakes made in the past. It does not make allowance for wage and price increases that have occurred since the inception of the policy, making a possible supplement inadequate from the very beginning. One may therefore state that a special records clause seems hardly valid for Excess of Loss treaties in classes of business with long settlement periods, while it may be quite practicable in Property and Marine Excess of Loss treaties with short settlement periods.

### **Exposure rating**

By calculating the considerations payable under an Excess of Loss treaty on the basis of the degree of exposure, protection is to be obtained against any increases in claims expenditure resulting from the fact that in the forthcoming period of cover, the reinsured risks will have changed as compared to the past. For example, if in 1974 the risks included in the portfolio have grown larger and the values insured have increased from what they were when the burning-cost statistics were compiled, the Excess of Loss premium will be subject to an increased degree of exposure. When applying the exposure principle, the reinsurer does not calculate the Excess of Loss consideration on the basis of the burning-cost, but rather charges that share of the original premium which is applicable to the share in the risk for which the Excess of Loss treaty is exposed. It should nevertheless be considered that such a method of calculation can only be applied if the reinsurer has statistics showing the breakdown of losses by size — and such statistics are not yet available in most classes of

business. Ocean Hull insurance is an exception here, as in this class of business it is possible for the reinsurer (at least in the case of high priorities) to obtain an adequate consideration by charging the usual TLO rate for the degree of exposure and adding a supplement for partial losses, depending on the priority involved.

### **3.1.2.2. Restrictions of expenditure**

#### **Priority expressed in percentage of the premium**

If the priority of each individual loss is not expressed by a definite amount but rather in percentage of the premium, this will provide a stabilization effect — assuming the premium rate remains the same. However, this stabilizing effect will only become applicable if premiums and claims increase in parallel. It is obvious that in practice this will not often be the case, considering that the premium increase rate is influenced by a number of factors which have nothing to do with the increase of average claims expenditure (enlargement of portfolio/restriction of portfolio, change of portfolio, etc...).

281

In addition, there is a second restriction which is even more important. This is that any priority expressed in percentage of the premium will only be applicable for each individual year of occurrence. If therefore a premium increases by 10% annually, a priority of DM 100.000 in 1970 will have increased to DM 161.000 by the 1975 year of occurrence. However this higher priority is only applicable to claims occurring in 1975 whereas claims that did occur in 1970 still have the old priority of DM 100.000. Relating the priority to the premium volume thus provides no protection against the increase in claims expenditure for a loss suffered in 1970 until it is finally settled.

Obviously, therefore, a priority expressed in percentage of the premium will not provide a significant stabilization effect in any classes of business with long settlement periods.

#### **Limiting the notification period for each year of occurrence or surrendering the claims reserve**

If it is agreed that the reinsurer has the right to surrender to the ceding Company the claims reserve, say, two years after each year

of occurrence has expired or that under an Excess of Loss treaty the reinsurer will only take over claims amounts of which he has been informed within, say, two years after the year of occurrence has expired, this does not necessarily mean that the reinsurer's liability is restricted. The reason for this is simply that the direct insurer has the possibility in such cases either to increase considerably the claims reserve to be surrendered after two years or to notify the reinsurer of a higher claims amount just as a precaution. The result of such a prophylactic increase of the known claims expenditure is that this higher figure will also be included in the burning-cost statistics. This in turn means that the reinsurer will receive a higher Excess of Loss consideration sooner than expected, without however having to adjust the existing burning-cost statistics for claims which have already occurred but of which he has not yet been informed or for which the reserves set up are inadequate. It has already been mentioned that this is a difficult — and frequently unsuccessful — procedure.

Our own experience with such agreements has not been very positive so far. One often notices that even when insurers seem to be absolutely convinced of the quality of their own claims reserves, they always start feeling unsure of themselves once they have to take over the risk of running off the reserves for own account.

### **Stabilization clause**

In the course of the past 10 years, the stabilization clause has probably received more publicity than any other method applied for counteracting the inflationary increase in claims expenditure. In fact, a number of excellent papers have been written by advocates and opponents of the stabilization clause, and I may take it for granted that they are known to all of you. I would therefore like to confine myself to one aspect which we consider particularly important:

The effect of the stabilization clause is that any increase in gross claims expenditure is split up equally between the priority and the excess. In other words, the percentage share in the overall claim taken over by the Excess of Loss reinsurer still remains the same even if claims expenditure increases during settlement. This in turn means that if the supplement charged to compensate wage and price increases is insufficient, this insufficiency is limited to that part of the claim attaching to the Excess of Loss treaty. At this point I would also like

to do away with a false idea that many people have, namely that a stabilization clause is not essential whenever a treaty has a high priority. In actual fact, it is just the other way round: the higher the priority, the greater the relative effect an insufficiently calculated supplement will have on the reinsurer. Let me give you an example in this context:

If a claim which was originally DM 500.000 increases by 20% to DM 600.000, the amount payable by the reinsurer will increase from DM 400.000 to DM 500.000 if the priority is DM 100.000, so that the reinsurer's percentage share will increase by 25%. Assuming, on the other hand, that the priority amounts to DM 40.000, an increase of the Excess of Loss claim from DM 100.000 to DM 200.000 constitutes a percentage increase of 100%. This means that the consideration amounts to only 50% of what it should amount to.

283

If a reinsurer calculates the Excess of Loss consideration without a stabilization clause (and this is basically quite possible), he has to bear the risk of a calculation error brought about by future wage and price increases all by himself. To give you an idea of what this risk may be, I have already referred to the supplement charged for increases of claims expenditure during settlement, which may amount to 200% and more of the burning-cost. If the reinsurer wants to do without a stabilization clause and take over the entire increase in claims expenditure (and not just the share applicable to the excess), the supplement to be charged for future wage and price increases must once again be increased considerably, depending on the priority involved and the average original claim. It is obvious therefore that if the reinsurer decides to do without the stabilization clause, the uncertainty factor in his calculations will be further increased by the uncertainty inherent in every supplement charged for future wage and price increases. However, if a calculation is subject to so many uncertainties that the actual claims volume of an entire portfolio may deviate from the calculated claims volume by several 100%, we feel that this is not insurance business any more, but just a haphazard bet.

Any apprehensions that a stabilization clause will enable reinsurers to make an excessive profit, are not justified. You will probably know that in German TPL business, we agreed with our ceding companies 6 years ago to apply an automatic stabilization clause. The result of this has been that even though the clause has helped us in

individual years to make savings several times higher than the Excess of Loss considerations paid under some treaties, most of the years of occurrence ever since 1968 have already dropped into the red now.

### 3.1.2.3. New Methods

#### Cover on reporting year basis (instead of the year of occurrence)

284

The purpose of an Excess of Loss cover is to protect the direct insurer against the adverse effect individual major losses may have on his business. One should note that current TPL Excess of Loss treaties only fulfil this function to a limited extent. Assuming that with a priority of DM 150.000 it is noticed in the 1972 calendar year that a loss which occurred in 1965 and was reserved at DM 140.000 up to the end of 1971, will now cost DM 155.000, the additional amount of DM 15.000 payable by the direct insurer in 1972 will not make it absolutely essential for him to be protected by an Excess of Loss treaty. However, with a conventional cover based on the year of occurrence, this additional amount would result in a claim under the 1965 Excess of Loss treaty. Considering nevertheless that the important thing in an Excess of Loss treaty should be the balance sheet year in which an additional claims burden is reported for the first time, it would appear expedient to base the Excess of Loss cover not on the year in which a claim has occurred, but rather on the year in which such a claim or a change thereof is reported for the first time.

Of course, this method has the obvious disadvantage that the direct insurer is able to manipulate the claims burden more than he can when applying the orthodox type of cover. On the other hand, however, it also offers a very important advantage in terms of premium calculation. While it is necessary when calculating premiums on the basis of the year of occurrence to adjust the burning-cost by surcharges for IBNR claims and future wage and price increases, the existing burning-cost, whenever quotations are made on the reporting year basis, merely has to be adjusted by a surcharge for profits and increased costs and by a possible trend surcharge for covering the last statistical year up to the year of cover. As there would be no run-off period in such cases, the claims notified cannot become more expensive during settlement.

By limiting the claims volume for each year of notification or by agreeing with direct insurers that claims amounts which come under an Excess of Loss treaty and have already been settled, must be reported at once, the reinsurer is able to protect himself against manipulations which would otherwise be possible with such a system.

### **Maximum claim reinsurance**

When applying this type of cover — which, incidentally, has already been used in some cases — the reinsurer provides indemnification for the, say, 3, 5 or 7 largest losses occurring during one single year. The principal difference between this concept and a conventional Excess of Loss cover is that the reinsurer grants full indemnification right from the first penny upwards. However, although the reinsurer has to take over all increases in claims expenditure in such cases, he does not have to do so over-proportionately as in the case of a conventional Excess of Loss treaty, as there is no priority. The main advantage of determining the number of claims is that, during settlement, claims will not “grow into” the cover step by step, this being one of the most important reasons for the over-proportionate increase in claims volumes under Excess of Loss treaties. It should also be noted that when applying a maximum loss reinsurance concept, it is not necessary to have a stabilization clause with the task of splitting up wage and price increases equally between first and second risk.

Cover is quoted on a burning-cost basis, a supplement being added for future inflationary trends. As with this type of cover increases of wages and prices are only covered proportionately and for a limited number of claims, the burning-cost for the individual years of occurrence will be stabilized earlier than in the case of an Excess of Loss treaty. In fact, while it is by no means uncommon that in an Excess of Loss treaty the burning-cost will deteriorate by 20 - 30% even in the fifth and sixth year of settlement, such drastic changes at such a late point are very unusual in maximum loss reinsurance. The result of this is that in maximum loss reinsurance, the surcharge for wage and price increases only constitutes a fraction of what it is in an Excess of Loss cover. It is a fact that a substantial burning-cost becomes visible relatively early and that makes it unnecessary to adjust statistics to any considerable extent. Quite obviously, this is an important advantage as compared with an Excess of Loss cover

where, as I have already pointed out, one of the greatest difficulties is to convince the ceding company that the Excess of Loss consideration may be 5 times, 10 times or even more of the visible burning-cost and is nevertheless barely adequate.

In maximum loss reinsurance, it is common practice to surrender the claims reserve after 7 to 10 years at the most.

286 I would like to add that this type of cover only appears really expedient if the frequency of large losses is more or less constant. Thus, it is more suitable for Motor TPL than it is for General TPL portfolios.

The fact that this type of cover — which constitutes a technically feasible alternative as compared with a conventional Excess of Loss cover with a stabilization clause — has not had a considerable impact so far, is probably because it makes one thing clear from the very beginning which under an Excess of Loss cover with a stabilization clause does not become apparent until settlement has already been underway for some years. What I mean is that there simply cannot be a really cheap type of reinsurance against rising wage and price trends and the effects they have on claims expenditure. The commitments taken over by the reinsurer must come to bear on the calculations in some way or other, either in the form of premiums or in the form of participation held by the direct insurer.

### 3-2 — Stop Loss covers

In those classes of business where changes of the individual risk factors and particularly wage and price increases constitute the most important element, Stop Loss treaties are rather unusual or are not applied at all. I would therefore like to confine myself to just a few general statements regarding the influence inflationary trends have on this type of treaty. Basically, it should be noted that with Stop Loss treaties wage and price increases will cause problems as well on the side of claims as on the side of administration expenses.

#### 3.2.1. Administration expenses

One of the principles in Stop Loss covers is that the direct insurer is not guaranteed a technical profit. In other words, the limit above



which the Stop Loss becomes applicable must be fixed in such a way that the claims retained reach or exceed 100% of the premium together with the commissions, administrative expenditure, and the Stop Loss consideration. It should be realized that any increase in premiums exceeding the increase of administration expenditure not dependent on the premium, may cause the expense ratio to decrease, the effect of this being that the reinsurer virtually guarantees the direct insurer a profit — unless of course the claims ratio does not increase at the same time. In order to avoid such a situation, the reinsurer must keep a very close eye on the original expenditure so that he is able to modify the priority if necessary.

### 3.2.2. *Claims*

Here, the situation is similar to an individual Excess of Loss treaty: if the Stop Loss priority stays the same while the gross claims rate increases, the burden thus created will affect the reinsurer only.

The purpose of a Stop Loss is to cut off, as it were, above-average deviations of the claims ratio in individual years. In other words, it is expected when providing for a Stop Loss that claims ratios will differ from one year to the next so that years with high claims ratios will be followed by years with low claims ratios. Recently, however, various classes of the insurance business have been characterized to an increasing extent by definite claims trends, the result of these trends being that the statistics of the past serving as the basis of calculation have to be corrected. The problem is therefore to recognize such trends in good time and to make allowance for them in the calculations in advance.

In the case of an individual Excess of Loss treaty, it is relatively easy to recognize this trend as it will depend on a limited number of factors which can be determined with a varying degree of accuracy: parallel development of the average claim and the wage increase curve in first risk insurance, increasing size of the object insured in Non-life and Marine insurance classes.

The annual claims ratio, on the other hand, which serves as the basis for a Stop Loss cover, is influenced by a number of factors both on the premium and on the claims side. While some of these factors eliminate each other, others add up to form an aggregate

effect. This may have a twofold result: the first possibility is that a trend which would actually have to be included in the Stop Loss calculation is not recognized at all, while the second possibility is that the trend as such can be detected, but cannot be quantified adequately.

If therefore a trend cannot be forecast clearly and thus cannot be taken into consideration (properly) in the Stop Loss calculation, the reinsurer basically has only three possibilities of counteracting possible trend-like deteriorations of the claims rate:

- Sliding scale premiums
- Limiting the reinsurer's annual liability
- Giving the direct insurer a share in the claims even after the Stop Loss priority has been exceeded.

#### 4 — Summary

4-1 — Trend-like changes of the individual risk factors and above all wage and price increases will most probably play an even more important part in the years to come than they have so far.

4-2 — As far as non-proportional treaties are concerned, such changes will have greater effect on the reinsurer than on the direct insurer, particularly in Excess of Loss treaties with long settlement periods.

4-3 — As risk factors may change relatively quickly and with long-lasting effects, the old principle applied in former times to wait for the loss first and then to earn it back by charging higher premiums, is not commercially feasible any more. This applies all the more when one considers that in an age where the supply of reinsurance coverage is excessive all over the world, reinsurers usually do not even get a chance of earning back the losses they have suffered.

4-4 — It therefore seems essential to make allowance for any anticipated trends by modifying calculations from the very beginning. Here it should also be noted that statistics based on past experience and extrapolated for the future, provide a certain amount of assistance, which is however by no means always sufficient. Thus, it must be the aim of all reinsurers to study future developments more

closely than developments in the past. This in turn is a task which requires new qualifications of the reinsurers' staff. It is precisely for this reason that many reinsurers now employ an increasing number of engineers, mathematicians, chemists, statisticians and other specialists, as in this way they are able to observe the risks insured and the factors of significance for premium calculations more closely than in the past. It is only by taking this approach that reinsurers are able to adapt their premiums more rapidly to the actual claims experience.

---

**Québec 1974. Fiches Économiques, n° 1 : l'industrie du papier au Québec.**

A elle seule, la province de Québec produit 17.6 pour cent du papier journal dans le monde. Si l'on ajoute 20.1 pour cent pour les autres provinces, on a une idée de l'importance de sa production, aussi bien pour notre pays que pour les grands marchés consommateurs américains et anglais. Certaines usines appartiennent à un groupe de journaux qu'elles approvisionnent. Les géants — tels Consolidated-Bathurst et Abitibi Pulp and Paper — sont les grands fournisseurs. Quels atouts ils ont en main. Il y a deux ou trois ans, on mettait leur subsistance en doute à cause des progrès techniques laissés trop loin derrière ou des concurrents étrangers mieux outillés. Devant la hausse des prix, les choses sont rentrées dans l'ordre, même si les cours en bourse ne tiennent pas compte de la hausse des profits.

Dans *Québec 1974*, vient de paraître une étude sous le titre : « Fiche économique, numéro 1 ». Nous y renvoyons le lecteur curieux des résultats de cette industrie, l'une des principales au Canada.

Consolidated-Bathurst vient de vendre au gouvernement du Québec, pour quelque 24 millions de dollars, un domaine immense en plein Saint-Laurent, à l'entrée du golfe. Mon île est un empire aurait pu dire le Sénateur Menier, propriétaire de Chenonceaux et grand chocolatier de France, qui y jouait au grand seigneur avec manoir et bateau. Il y recevait ses hôtes magnifiquement jusqu'au moment où lui ou sa succession — peu importe — vendit à Consolidated-Bathurst cette réserve forestière où les bêtes, dites sauvages, vivent en liberté. Le groupe a cédé l'île à l'Etat québécois après s'être rendu compte que la coupe du bois coûtait trop cher, me disait l'autre jour après une assemblée de Conseil, un marchand de bois qui sait ce qu'il en coûte de couper et de transporter du bois d'une île au littoral et, delà, aux centres de consommation. Il est heureux que l'île d'Anticosti soit ainsi devenue un autre parc de l'Etat, pendant qu'il est encore temps.

# Vagabondage Linguistique <sup>1</sup>

par

JEAN-MARIE LAURENCE  
de la Société Royale du Canada

## **Linguistique**

290

Qu'est-ce qu'une langue ? « Au sens le plus courant, une langue est un instrument de communication, un système de signes vocaux spécifiques aux membres d'une même communauté ». <sup>2</sup> Cette définition bien sommaire désigne un monde si vaste que personne, fût-ce le linguiste le plus éminent, ne peut se vanter de le connaître entièrement. D'autant que ce monde de la parole évolue sans cesse, avec les choses et la pensée des sujets parlants. À un point tel que le français du XVIIe siècle, par exemple, le français des grands classiques présente des difficultés de compréhension au francophone non spécialiste de notre époque. À plus forte raison, le français du moyen-Âge, dont la connaissance exige un long apprentissage de la part d'un francophone contemporain.

Mais abstraction faite des stades antérieurs de son évolution, il reste qu'une langue comme le français, dans son état actuel, échappe à la maîtrise absolue non seulement de l'individu, mais de la science linguistique elle-même. Il suffit de songer au nombre considérable des mots français <sup>3</sup> pour comprendre qu'aucune mémoire humaine ne peut les emmagasiner tous. Ce que les profanes savent moins, c'est que les faits de syntaxe, beaucoup plus nombreux qu'on ne croit, et qui se multiplient plus rapidement de nos jours, échappent encore en partie à la science.

<sup>1</sup> A nouveau, nous remercions la Société Radio-Canada de nous permettre de présenter ce texte à nos lecteurs, A.

<sup>2</sup> Dictionnaire linguistique Larousse.

<sup>3</sup> Évalué à plus de deux millions par certains statisticiens, compte tenu des niveaux de langage et des vocabulaires scientifiques.

Ainsi la linguistique vit depuis quelques décennies une véritable révolution. Les spécialistes eux-mêmes ne parviennent pas à s'entendre parfaitement au cœur même de cette discipline, qui éclate en un bouquet de spécialités auxquelles s'adjoint une partie des sciences humaines. On parle en effet maintenant d'ethnolinguistique, de sociolinguistique, de psycholinguistique, etc.

On imagine facilement qu'une telle éclosion se propage à l'enseignement des langues. On devine aussi que la discipline pédagogique la plus fortement influencée par les découvertes des sciences du langage est la grammaire, matière centrale de l'enseignement linguistique. Il nous semble donc opportun de réfléchir sur les conceptions nouvelles qui commencent à se faire en ce domaine et que des équipes de pédagogues travaillent à mettre au point. 291

Depuis l'Antiquité jusqu'à notre époque, la conception de la grammaire a subi de nombreuses modifications qu'il serait impossible d'exposer et même d'esquisser ici. Contentons-nous d'observer que la grammaire a longtemps gravité autour de la logique traditionnelle et qu'elle proposait surtout des règles impératives, souvent incohérentes, à l'intention des usagers de la langue. Au cours du temps, les édits grammaticaux s'appuient sur l'histoire et l'usage d'une part; d'autre part sur l'autorité des grammairiens et des écrivains consacrés comme des modèles de la langue.

L'importance de ces références a varié selon les époques. On peut noter, croyons-nous, du XVI<sup>e</sup> siècle au XIX<sup>e</sup> siècle par exemple, une oscillation dans la dominance des normes: au XVI<sup>e</sup> siècle, influence de l'usage noble et littéraire en lutte avec l'usage commun; au XVII<sup>e</sup>, domination de l'usage noble; au XVIII<sup>e</sup>, règne des philosophes, des grammairiens

logiciens et des rhéteurs; au XIXe, recrudescence de l'influence populaire avec le Romantisme et le Réalisme, domination des écrivains et des « praticiens » de la langue sur les grammairiens; au XXe, remise en question totale des problèmes de la langue et du langage.

292 La linguistique scientifique, née à la fin du XIXe siècle, a pris depuis Ferdinand de Saussure un élan considérable, grâce surtout au *Cours de linguistique générale* (1916) dont le succès fut immense et dure encore.

Les écoles et les tendances se multiplient, les concepts et les méthodes se compliquent, les terminologies foisonnent, divergent ou se recouvrent: structuralisme, glossématique, fonctionnalisme, distributionnalisme, transformationnisme, générativisme, autant d'étendards qui désignent des méthodes ou des systèmes tantôt ennemis, tantôt alliés. Le langage des linguistes devient de plus en plus hermétique, l'influence américaine oriente certains adeptes vers la formalisation de plus en plus rigide et rigoureuse jusqu'à l'abstraction mathématique. L'ambition de certains linguistes est d'arriver à connaître plus profondément, par l'analyse des diverses familles de langues, le fonctionnement du langage, sa genèse, les mécanismes d'acquisition ou de génération de la langue par l'enfant. Tel est, notamment, le rêve de Noam Chomsky (et de ses adeptes) principal représentant actuel de la grammaire générative et chef d'une chapelle quelque peu idolâtrique. Disons tout de suite que ce rêve n'est encore qu'un rêve . . .

### **Grammaire**

Au sens large du mot, on peut dire que la grammaire est la description complète de la langue: phonologie, syntaxe, lexicologie, sémantique. Bien entendu, on peut faire aussi une grammaire pour chacune de ces disciplines.

D'un autre point de vue, on distingue la grammaire descriptive et la grammaire normative. Nous expliquerons cette distinction dans un article subséquent sur la norme.

La langue forme un système, c'est devenu un axiome en linguistique depuis Saussure. Les bilingues le savent bien par expérience. Dans son excellent ouvrage intitulé *Diglossie*, Epstein explique très clairement le phénomène de l'interférence, qui se produit si souvent quand deux langues entrent en contact. Tout se passe comme si la conscience linguistique d'un bilingue était à deux étages mobiles et interchangeables. En conséquence, quand le bilingue parle la langue seconde, il doit refouler dans son subconscient sa langue maternelle et vice versa. D'où l'efficacité de la méthode directe (ou de *l'immersion*) dans l'enseignement de la langue seconde. Sans insister sur les modalités de l'interférence, retenons que la langue forme un système, c'est-à-dire un réseau de relations.

293

Voilà pourquoi la parole met en branle des mécanismes cérébraux et psychologiques extrêmement complexes. La science ne peut pas encore affirmer si ces mécanismes sont innés; en tout cas, elle en connaît très mal le fonctionnement. N'est-il pas merveilleux de constater qu'un enfant a déjà acquis, dès l'âge de quatre ans, une compétence linguistique suffisante pour exprimer les choses essentielles de la vie? Or ce système s'élargit, tant et si bien qu'après quelques années encore, l'enfant est en mesure de construire et de comprendre un nombre indéfini de phrases de sa langue maternelle. On peut dire qu'à l'âge de douze ans, l'enfant est en possession du système fondamental de sa langue, qu'on pourrait appeler sa grammaire de base.

### **Grammaire générative**

Dans son « Introduction à la grammaire générative », Nicolas Ruwet écrit: « Tout sujet adulte parlant une langue

donnée est, à tout moment, capable d'émettre spontanément, ou de percevoir et de comprendre, un nombre indéfini de phrases que, pour la plupart, il n'a jamais prononcées ni entendues auparavant. Tout sujet parlant possède donc certaines aptitudes très spéciales, qu'on peut appeler sa compétence linguistique, et qu'il a acquises, dans son enfance, au cours de la brève période d'apprentissage du langage. »

294

Voilà en somme les prémisses d'une définition. Empruntons deux autres définitions, sommaires certes mais qui nous semblent assez justes, si l'on songe que les théoriciens de cette discipline, par leurs contradictions et leurs concours de subtilités, ne simplifient guère les choses. À lire leurs dissertations, on se demande comment ils peuvent reprocher aux scolastiques leurs complications et leur galimatias . . .

À tout hasard, voici la définition de Georges Mounin (dans *Clefs pour la linguistique*) : La syntaxe générative se propose de « construire le modèle d'un ensemble de règles qui, à partir d'un nombre fini d'unités, rend compte de la formation de l'infinité des phrases correctes d'une langue, et de celles-là seules ».

Pour Peytard et Genouvrier: « Une grammaire générative et transformationnelle comprendra un ensemble fini de règles capable d'engendrer toutes et seulement les phrases-noyaux grammaticales d'une langue donnée: ce sont les règles syntagmatiques; un ensemble de règles de transformation, dont nous nous limiterons à dire qu'elles permettent d'engendrer toutes et seulement les phrases grammaticales dérivées d'une langue donnée. (Une phrase grammaticale est une phrase qui répond à la grammaire immanente d'une langue donnée, par exemple le français.) »

En d'autres termes, la grammaire générative systématise la grammaire de base immanente à tout sujet parlant telle ou



telle langue. Comment illustrer par un exemple simple, clair et compréhensif ce qu'est la grammaire générative et transformationnelle ? Cette discipline est très abstraite, affublée d'une terminologie novatrice, parfois surchargée et souvent opaque, qui trahit chez ses auteurs un pointillisme encombrant où l'honnête homme sera tenté de voir une recherche d'éso-térisme rebutant. Essayons toutefois d'en dégager les idées fondamentales.

295

Selon cette doctrine, un énoncé se compose généralement de phrases dérivées de phrases de base inconscientes. Peytard et Genouvrier proposent comme exemple l'énoncé suivant : « Ma tante, qui sait qu'on annonce une tempête, ferme les auvents ».

Cette *phrase dérivée*, ou *structure de surface*, serait issue d'une séquence de *structures profondes* que porte le sujet parlant dans sa conscience linguistique, soit : « Ma tante ferme les auvents; ma tante sait quelque chose; on annonce une tempête ».

En d'autres termes, les phrases complexes énoncées au cours de la parole (du discours, de la conversation) peuvent se décomposer en phrases simples, en phrases-noyaux, comme disent les linguistes, en propositions indépendantes, comme dit la pédagogie traditionnelle. Notons que cette observation n'est pas nouvelle dans sa conception générale.

Ce que les auteurs de cette théorie syntaxique donnent pour nouveau, c'est qu'elle vise à établir « un ensemble fini de règles capables d'engendrer toutes et seulement les phrases-noyaux grammaticales d'une langue donnée ». Par une apparente contradiction, les mêmes théoriciens prétendent que « tout individu français même intellectuellement démuné . . . , possède, au niveau de la compétence, une grammaire très sim-

ple et limitée, c'est-à-dire un nombre restreint de règles syntagmatiques capables d'engendrer des types de phrases fondamentaux, appelées encore *phrases-noyaux* ». Pour résoudre cette contradiction, répétons sous une autre forme ce que nous avons dit précédemment : tout sujet parlant possède dans son subconscient la grammaire de base de sa langue, qu'il a acquise comme un réseau d'habitudes mentales par le contact quotidien de la communauté linguistique dont il fait partie. La linguistique générative codifie cette grammaire immanente et tente d'expliquer par elle le fonctionnement du langage. Certains théoriciens, comme Chomsky, espèrent même découvrir ainsi le mécanisme psychologique du langage et en établir par *a plus b* l'innéité. Ainsi la linguistique reprendrait un vieux rêve philosophique : découvrir l'origine du langage.

Une fois établies les règles de formation des phrases-noyaux, la syntaxe générative vise à former « un ensemble fini de règles de transformation qui permettent d'engendrer toutes et seulement les phrases grammaticales dérivées d'une langue donnée ». (Le concept de transformation n'est pas nouveau d'ailleurs.) C'est grâce à l'application de certaines règles de transformation que les trois phrases-noyaux « Ma tante ferme les auvents; ma tante sait quelque chose; on annonce une tempête » peuvent engendrer (ou générer) la phrase dérivée « Ma tante, qui sait qu'on annonce une tempête, ferme les auvents ».

Il va sans dire que les règles de transformation permettent généralement de varier les formes de la structure superficielle issue de telles phrases de base données. C'est ainsi que les trois phrases de base : « Ma tante ferme les auvents; ma tante sait quelque chose; on annonce une tempête » peuvent engendrer, outre la phrase superficielle déjà citée, les structures suivantes : « Ma tante sait qu'on annonce une tem-

pête, aussi ferme-t-elle les auvents »; « Parce que ma tante sait qu'on annonce une tempête, elle ferme les auvents »; « Ma tante ferme les auvents parce que (car) elle sait qu'on annonce une tempête »; « Sachant qu'on annonce une tempête, ma tante ferme les auvents ». On voit le parti que peut tirer un bon pédagogue de ces exercices de transformations.

Certains générativistes puristes objecteront peut-être que toutes ou quelques-unes de ces dernières transformations relèvent de la stylistique et non pas strictement de la syntaxe. Nous répondrons simplement que, par la force des choses, syntaxe et stylistique se recoupent en bien des points. Quand le styliste produit des effets esthétiques par des moyens empruntés à la syntaxe, il devient syntacticien. Répétons qu'il n'y a pas de frontières précises entre les disciplines de la linguistique, puisque ces frontières ne parviennent pas à faire l'unanimité chez les linguistes. Le purisme scientifique est plus néfaste encore que le purisme mondain.

297

### **Observations**

1. En somme, la grammaire générative fonde sa description et son système de règles sur la grammaire immanente des natifs d'une langue. Elle n'a pas même créé de toutes pièces la théorie qu'elle avance. Chomsky, par exemple, doit beaucoup à Harris, initiateur de la grammaire transformationnelle, dont on retrouve l'idée dans *Linguistique générale et linguistique française* de Bally, sous le nom de *transposition*, dans les *Éléments de syntaxe structurale* de Tesnière, sous le nom de *translation*, etc., avec des conceptions plus ou moins différentes.

Les théories linguistiques illustrent, comme toutes choses ici-bas, le paradoxe de la condition humaine. Chaque auteur de système, s'il devient chef d'école, entend plus ou moins

ouvertement avoir découvert *le système* de la langue, en quoi il s'enferme trop souvent et s'oppose aux autres, rétrécissant ainsi le champ des recherches offert au chercheur libre. D'autre part, cette multiplicité des systèmes permet à celui qui a la force de les survoler d'enrichir sa vision du langage.

298 2. Voilà pourquoi nous croyons que l'auteur d'une grammaire destinée à « l'honnête homme » doit d'abord bannir l'esprit de système, ce qui n'est pas facile.

3. Plus difficile encore est la situation du grammairien pédagogique. Le théoricien de la linguistique et le praticien de l'enseignement sont à cent lieues l'un de l'autre. Le premier se propose pour idéal la description intégrale et objective des pièces et du mécanisme de la langue; le second vise à la formation du sujet parlant et au maniement du langage.

4. La méthodologie de l'enseignement grammatical doit procéder d'abord par induction: faire construire des phrases selon des modèles systématiquement gradués. La linguistique théorique décrit et explique, la pédagogie linguistique décrit et explique aussi, mais en construisant.

### **Conclusions**

La grammaire générative n'est pas une panacée à la pauvreté de l'enseignement grammatical actuel.

Elle introduit dans la recherche linguistique une analyse plus rigoureuse, plus minutieuse, qui permettra sans doute de découvrir des problèmes que l'analyse traditionnelle ne semble pas avoir décelés; mais elle tombe trop souvent dans un pointillisme encombrant et se perd parfois dans l'abstraction.

Jusqu'à ce jour, elle a peut-être élargi le champ de nos ignorances en nous les dévoilant; mais elle a posé beaucoup plus de questions qu'elle n'en a résolu.

Il faut, croyons-nous, l'accueillir avec une curiosité sympathique, lui emprunter tout ce que l'expérience peut confirmer, sans exclusivisme et sans idolâtrie.

---

### **Petits problèmes de l'assurance-vie**

Les assureurs comprennent qu'il leur faut faire quelque chose pour aplanir certaines difficultés de l'assurance-vie et pour la rendre plus attrayante, plus accessible, moins restrictive. Voici quelques suggestions faites par le président de l'Association Canadienne des Compagnies d'assurance-vie au dernier rendez-vous des surintendants provinciaux, à Calgary en septembre 1974 :

- 1 — Permettre à l'assuré de résilier la police émise par lui, dans les dix jours où elle lui est remise.
- 2 — Mettre à la disposition du public une « méthode acceptable de comparaison des prix des polices semblables, émises par différentes compagnies ».
- 3 — Remettre à l'assuré un texte simple et précis pour lui permettre de mieux comprendre sa police.
- 4 — Payer au bénéficiaire un intérêt raisonnable en attendant le règlement de l'indemnité.
- 5 — Verser rapidement la valeur de rachat en cas de résiliation de l'assurance.
- 6 — Mieux ordonner les souscriptions aux régimes d'épargne.

Tout cela est simple et ne répond pas à tous les problèmes de l'assurance-vie. Il faut en noter l'à-propos, cependant, même si les solutions apportées ne sont que fragmentaires et superficielles.

# Les régimes supplémentaires de rentes et l'inflation<sup>1</sup>

par

A. HERVÉ HÉBERT, actuair

300 *Dans le présent article, l'auteur soulève tout le problème de l'augmentation du coût de la vie dans le contexte des personnes qui ont dépassé l'âge d'être sur le marché du travail et sont devenues des « pensionnés ». Le problème est complexe et comporte des incidences financières importantes particulièrement pour l'entreprise privée. A.*

W

Au cours des dernières années, et encore plus au cours de la dernière, nous avons dû subir les méfaits de l'inflation: on peut dire que tous ont été frappés et encore davantage ceux dont les revenus étaient les plus modestes. Nous avons été témoins de demandes d'augmentation et même d'indexation de salaires, rendues nécessaires pour faire face à la montée des prix: et nous n'avons qu'à jeter un coup d'œil sur nos comptes hebdomadaires d'épicerie pour nous convaincre de la situation si nous ne pensons pas avoir été touchés.

Cependant, à travers tout le bruit de la revendication, une voix tente de se faire entendre et, malheureusement, avec un succès plus que relatif: c'est la voix des retraités. Pour la très grande majorité, ces personnes retirent des pensions dont le montant est fixe si on exclut la pension de sécurité de la vieillesse et celle provenant du régime de rentes du Québec. C'est donc dire que le pouvoir d'achat de ces personnes s'effrite rapidement et elles disposent de très peu de moyens de

---

<sup>1</sup> Reproduit du *Devoir*, avec l'autorisation de l'auteur.

défense, leur pouvoir de négociation n'existant plus. On imagine assez mal une grève chez les retraités de telle ou telle entreprise.

Il s'agit néanmoins de personnes qui pendant des décades ont contribué à un régime de rentes qui devait leur assurer la sécurité et la quiétude pour leurs vieux jours!

### ***Les solutions apportées***

301

Un bon nombre d'entreprises se sont penchées sur le problème et ont apporté des éléments de solution: il s'est agi parfois d'une augmentation uniforme à tous les retraités; d'autres ont accordé une augmentation en pourcentage selon une formule qui tenait compte du nombre d'années écoulées depuis la retraite; d'autres ont utilisé des formules de relèvement qui accordaient de plus fortes augmentations à ceux dont les rentes étaient moins élevées, etc. Toujours, il s'agissait d'un effort sincère pour améliorer le sort des retraités aux prises avec l'inflation. Mais, car il y a un mais, ces ajustements de pensions, même s'ils sont permanents, ne contiennent généralement aucune promesse qu'ils seront suivis d'autres ajustements semblables si l'inflation persiste. Voyons pourquoi.

### ***Les implications financières***

Les règlements qui visent la capitalisation des régimes supplémentaires de rentes prévoient que l'employeur doit par faire les contributions de ses employés chaque année pour couvrir le coût des services courants; de même, si le régime n'est pas entièrement capitalisé, c'est-à-dire, si l'actif n'est pas au moins égal à la valeur actuelle des créances de rentes, prestations et remboursements, l'écart doit être amorti sur une période bien déterminée selon les circonstances qui ont donné

naissance à cet écart. En termes concrets, cela signifie que l'employeur doit appuyer les promesses du régime en versant maintenant les sommes requises, et non simplement reconnaître ces promesses comme un passif éventuel.

302      Quand l'entreprise privée augmente les pensions des retraités actuels, disons de cinq cents dollars par année, elle augmente ses engagements envers la caisse du régime de trois ou quatre mille dollars par retraité et elle doit défrayer ce coût sur une période n'excédant pas environ quinze ans, en commençant immédiatement.

Cependant, si l'entreprise privée s'engage à augmenter les pensions des retraités actuels de cinq cents dollars cette année, de cinq cents dollars additionnels l'an prochain, d'un autre cinq cents dollars additionnel l'année suivante et ainsi de suite, elle augmente ses engagements envers le régime d'environ vingt-cinq mille dollars par retraité et elle doit commencer à acquitter ce coût dès maintenant et le défrayer sur une période d'environ quinze ans. Que dire alors de l'engagement que prendrait un employeur d'augmenter la pension de tous ses retraités de huit ou dix pour cent chaque année, conformément aux augmentations que nous connaissons présentement dans le coût de la vie? Il pourrait en découler des engagements très importants que l'employeur devra rencontrer dès maintenant: s'il en a les moyens, rien ne l'assure qu'il les aura encore dans les années à venir.

À cette situation, il faut aussi ajouter le fait que si l'employeur accepte d'indexer les rentes des retraités, il doit aussi indexer les rentes des futurs retraités, c'est-à-dire, les employés actifs. Cela signifie que les contributions pour services courants peuvent devoir être augmentées de trois ou quatre pour cent de la masse salariale et parfois même davantage. On peut dire sans crainte de se tromper qu'une telle décision peut



se traduire par des déboursés annuels immédiats pouvant représenter huit, dix pour cent ou plus de la masse salariale.

On comprendra donc la réticence des employeurs de l'entreprise privée à augmenter ainsi leurs dépenses à un moment où ils doivent faire face à des hausses de salaires sans précédent, et surtout à engager l'avenir de leur entreprise dans des dépenses complètement hors de leur contrôle. En accordant périodiquement des augmentations de pensions, l'entreprise privée est mieux en mesure de calculer l'impact de ses décisions et d'en évaluer les conséquences.

303

### ***Les pensionnés de la fonction publique***

À cet égard, les pensionnés de la fonction publique ont certainement été privilégiés: en effet, depuis un an environ, les rentes des pensionnés de la province, comme du fédéral d'ailleurs, sont indexées pour refléter les augmentations dans le coût de la vie. Nous ne pouvons que nous réjouir de cette situation. La question se pose cependant, à savoir comment l'État peut-il se permettre d'accorder à ses employés des avantages que les entreprises privées les plus riches ne peuvent pas consentir?

La réponse se trouve dans le fait que l'État ne s'impose pas à lui-même les mêmes normes de solvabilité qu'il exige de l'entreprise privée dans le domaine des régimes supplémentaires de rentes. À preuve, jusqu'à tout récemment, il n'existait pas de caisse de retraite pour les fonctionnaires provinciaux; le budget consolidé de la province recevait les contributions des employés et payait aussi les prestations. Même avec le nouveau régime offert aux employés de la fonction publique et para-public, le gouvernement ne verse pas de contributions; il se limite à reconnaître sa responsabilité et à verser sa part des prestations. Cette position est très défendable vu

la permanence de l'employeur et sa solvabilité. Mais elle ne favorise pas la reconnaissance des coûts réels au moment où ils sont encourus et peut entraîner les largesses dont la note sera défrayée par les générations futures. C'est d'ailleurs ce qui se produit dans le cas des rentes indexées présentement versées aux retraités: ce sont les payeurs de taxes d'aujourd'hui qui épongent des coûts encourus envers des employés dont les services ont été rendus il y a dix, quinze, vingt ans ou plus.

L'entreprise privée, elle, n'offrant pas la permanence de l'État et surtout ne disposant pas de son pouvoir de taxation, est dans l'obligation de verser maintenant les sommes requises pour garantir que les promesses faites relativement aux services rendus aujourd'hui par ses employés, seront respectées.

### ***Capitalisation modifiée***

Il y a quelques années, le Comité Raynauld avait été formé pour étudier toute cette question de capitalisation dans le cas des municipalités et des villes de la province de Québec. Ce comité était arrivé à la conclusion que les régimes devaient être capitalisés selon des hypothèses réalistes et que les déficits actuariels devaient être amortis sur toute la durée d'existence future du régime et ce, suivant une proportion uniforme des salaires prévus. Sur la base des travaux de recherche du comité, seule cette approche évitait les transferts inter-générationnels et favorisait la reconnaissance immédiate des coûts réels de la main-d'œuvre. Ces recommandations n'ont pas été retenues.

Par ailleurs, une autre méthode modifiée de capitalisation semble gagner en popularité quoiqu'il n'est pas certain

qu'elle soit acceptable à toutes les autorités gouvernementales dans le cas de l'entreprise privée. Elle consiste à évaluer le régime ainsi que les contributions requises en supposant que le régime cessera ses opérations dans trois ans, c'est-à-dire, lors de l'évaluation actuarielle subséquente. Les salaires ne sont donc projetés que pour trois ans ainsi que l'inflation. Cette méthode a l'avantage de réduire les contributions dans l'immédiat et de conserver une certaine solvabilité au régime. Cette solvabilité n'est pas complète car si le régime a un déficit actuariel, il devra théoriquement être amorti même après la cessation du régime: de plus, advenant la cessation du régime, les rentes aux retraités ne pourraient plus continuer d'être indexées, la provision à cet égard n'ayant été faite que jusqu'à la prochaine date d'évaluation.

305

Enfin, cette approche comporte l'inconvénient de résulter presque toujours en des coûts croissants pour atteindre un niveau quelque peu au-dessus des coûts qui auraient résulté de la méthode traditionnelle ou de la méthode recommandée par le Comité Raynauld. Qu'arriverait-il si l'employeur à ce moment-là trouvait les coûts trop élevés et décidait de terminer le régime pour repartir à neuf pour les services futurs? Tous les employés qui comptaient obtenir une pension calculée sur leur salaire à la retraite seraient frustrés de leurs espoirs et les rentes qui devaient être indexées ne le seraient plus.

**Un problème qui demeure entier**

Quoi qu'il en soit, il est désirable que les pensions des retraités soient relevées pour leur permettre de rencontrer le coût croissant de la vie. À cet égard, il est difficile de critiquer l'État qui a su assumer ses responsabilités. Cependant, l'État dispose d'outils qui ne sont pas à la portée de l'entreprise pri-

vée. Celle-ci se trouve donc nettement défavorisée dans sa compétition pour la main-d'œuvre et pourtant c'est l'ensemble des citoyens qui doit défrayer la note d'avantages accordés à un petit nombre d'entre eux, avantages qu'ils ne peuvent s'accorder à eux-mêmes.

306 Sans doute, connaissons-nous présentement une situation économique sans précédent, mais le problème de l'ajustement des rentes aux retraités demeure entier. Il faudra faire preuve d'imagination et de souplesse, tant de la part des employés que de la part des employeurs et de l'État si nous voulons en venir à des solutions autres que la remise pure et simple à l'État de toute la responsabilité quant aux rentes des personnes qui dépasseront l'âge d'être sur le marché du travail.

---

### **La prescription en matière de responsabilité médicale et hospitalière.**

Un nouvel article (no 2260a) vient d'être ajouté au Code civil au sujet du préjudice corporel ou mental; il en fixe la prescription à trois ans à compter de la faute. Il précise cependant ceci : « Toutefois, si le préjudice se manifeste graduellement, le délai ne court qu'à compter du jour où il s'est manifesté pour la première fois. » Fait curieux, la disposition a un effet rétroactif depuis le 1er janvier 1972, si le plaignant le demande au greffe avant le 1er juillet 1975. L'intention est très nette; elle vise un cas particulier à l'occasion duquel un jugement rendu par la Cour Suprême du Canada avait complètement modifié la jurisprudence.

# Le marché des assurances au Québec en 1974

*par*

J. H.

Au Canada comme aux États-Unis, le marché est bouleversé en ce moment. Alors qu'en France les résultats de l'assurance non-vie se sont améliorés dans l'ensemble à la suite des dispositions assez sévères qui ont été prises, au Canada, comme chez ses voisins du Sud, ils se sont détériorés graduellement au point de causer de l'inquiétude.<sup>1</sup>

307

Au Canada, la situation vient de donner lieu à une réaction en chaîne, un peu désordonnée par suite du remplacement de la Canadian Underwriters' Association<sup>2</sup> par le Groupement technique, source d'indications précises ou générales mais que l'on suit ou que l'on ne suit pas selon son désir. Par ailleurs, à côté, il y a le Bureau d'Assurance du Canada qui, fait assez curieux, passe d'une position passive à une attitude assez musclée, comme on aime à dire en ce moment. Elle met ses membres devant des faits et c'est de là que partent des décisions précises, qui ne lient pas ses membres assurément, mais qui se répandent dans toute l'industrie, un peu affolée ou tout au moins, inquiète devant

a) des résultats techniques qui sont mauvais ou tout au moins en dents de scie et dont la ligne médiane s'établit beaucoup trop haut pour satisfaire qui que ce soit.

b) un portefeuille-obligations dont la valeur fléchit avec la hausse du taux d'intérêt et des actions dont la cote, comme

<sup>1</sup> Comme le note l'auteur d'un article paru dans *Best's* récemment et que nous analysons ailleurs.

<sup>2</sup> Organisme dont les décisions étaient obligatoires et fermes comme des ukases.

la peau de chagrin de Balzac, se rétrécit chaque mois malgré tout ce qu'on jugerait être de bonnes nouvelles en temps normaux.

c) une hausse régulière et substantielle des frais de règlement et d'administration, qui bouscule toutes les prévisions budgétaires les plus pessimistes.

308 Rien n'allant plus, il n'est pas étonnant que les assureurs — hésitants depuis deux ou trois ans devant les mesures à prendre — se soient décidés d'agir. Il est un peu tôt pour juger, mais il semble qu'on soit décidé à serrer la vis très fort; ce qui en soi est techniquement valable, tout en se faisant momentanément d'une manière un peu désordonnée. Nous avons sous les yeux, par exemple, quelques « lettres aux agents » qui nous annoncent :

1. — qu'on n'émettra plus de polices de trois ans, mais qu'on se limitera à des contrats d'un an, afin de pouvoir suivre la situation de plus près. Ce qui est compréhensible en période d'inflation. Est-il nécessaire de préciser qu'à ce point de vue l'assureur et le courtier sont aux extrêmes; ce qui ne veut pas dire que le premier et le second aient nécessairement tort ou raison dans tous les cas.

2. — que les tarifs sont ou seront augmentés pour permettre aux assureurs de faire face à des conditions nouvelles.

Le Groupement technique a fait des suggestions, mais l'ennui c'est que tout le monde ne semble pas prêt à les appliquer; certains proposent de 10% à 30% d'augmentation suivant le genre de risques, d'autres de 10% à 20%; d'autres se déclarent prêts à suivre les recommandations du Groupement technique; d'autres enfin, attendent et se contentent de suivre les événements de loin en pratiquant une politique d'opportunisme que les Anglais qualifient de *wait and see*, qui

s'apparente à l'autre qui recommande d'être en face du pont pour décider comment on le traversera: chose qui parfois désespère les esprits logiques, mais n'est pas sans mérite.<sup>3</sup>

Pour le courtier, la position est inconfortable puisque le manque d'uniformité cause une incertitude sinon inquiétante, du moins facilitant bien peu l'expédition du travail et sa qualité.

3. — que les mesures nouvelles entreront en vigueur à des dates diverses. Certaines circulaires les annoncent dès maintenant dans le cas des affaires nouvelles; d'autres indiquent des dates variées; d'autres enfin, n'en fixent aucune, ce qui permet une certaine liberté de manœuvre pendant un temps, tout au moins.

4. — qu'on devra s'assurer jusqu'à concurrence de la valeur: valeur marchande, valeur à neuf, valeur dépréciée? On ne le dit pas, mais c'est sans doute selon la base mentionnée dans le contrat. Certains demandent semble-t-il, que le montant d'assurance augmente chaque année d'au moins quinze pour cent, d'autres que l'assurance suive automatiquement le nombre-indice du coût de la vie, selon les termes d'un avenant annexé au contrat.

D'autres enfin, après avoir voulu *tout prendre*, comme on dit familièrement dans le métier, ne veulent garder ou

<sup>3</sup> Voici la hausse des tarifs suggérée par le Groupement technique des assureurs du Canada et celle qu'exigent deux autres groupes:

	Groupement technique	Groupe R.	Groupe F.
Risques divers:			
Maison de rapport	30 p.c.	30	20
Tarif minimum spécial	30	18	—
Tarif des fermes	30	—	—
Tarif des magasins de détail	20	Risques commerciaux	20
Tarif minimum annuel	20	—	—
Risques d'entrepreneur	30	—	—
Risques industriels	—	10	10

accepter que dix pour cent du risque;<sup>4</sup> ce qui est une attitude peu défendable. Certains affirment enfin qu'ils n'accepteront plus à l'avenir la clause d'assurance minimale pour remplacer la règle proportionnelle.



310

Dans tout ce bouillonnement, il n'y a pas que des choses à reprendre ou à critiquer. Bien au contraire ! Il faut comprendre qu'il est nécessaire de prendre certaines décisions, de s'y tenir mais aussi de procéder avec une certaine méthode et un ordre certain ! En ce moment, on a l'impression d'un affolement peu propice à régler une situation sérieuse et causant d'assez graves problèmes auprès de la clientèle qui, à tort ou à raison, n'aime pas trop avoir l'impression d'être un ballon de football qu'on se passe de l'un à l'autre avec un vigoureux coup de pied. Sous le prétexte valable de trouver des solutions à des problèmes immédiats, dont on n'exagère pas toujours l'importance, il ne faudrait pas appliquer des mesures tellement sévères qu'on dépasse le but et qu'on crée des difficultés graves par leurs conséquences ultérieures. Qu'il faille augmenter certains tarifs, qu'il soit valable de se limiter à des polices annuelles dans un moment comme celui que nous vivons, qu'on s'en tienne à un pourcentage des risques correspondant à ses ressources et à ses traités de réassurance, nul n'en niera la nécessité. Mais, de grâce que tout cela se fasse dans la modération, dans le calme et surtout, qu'on assure la plus grande uniformité possible aux mesures prises ! Qu'on ne crée pas une concurrence accrue en haussant tellement les exigences et le plafond tarifaire que l'assuré ne soit poussé à chercher ailleurs, comme tel ministre le lui suggérerait en attendant qu'on gauvinise ou tout au moins qu'on rationalise

<sup>4</sup> « The industry could be heading for the most severe capacity crunch it has ever seen », vient d'annoncer un assureur américain à Miami. Il sait ce qui s'annonce, ayant été lui-même un des souscripteurs les plus audacieux.



davantage l'assurance automobile. Car si les assurés sont prêts à payer le chou, les pommes de terre, le beurre et la coupe de cheveux plus cher, ils protestent vivement contre une hausse trop brusque du tarif d'assurance. Ne protesteront-ils pas, quoi qu'il arrive, pensera-t-on ? Peut-être, mais, pour comprendre leur attitude, il faut se mettre un instant à la place de celui à qui on demande :

a) une augmentation de 30 pour cent et parfois de 50;

311

b) en même temps qu'une hausse considérable du montant d'assurance.

Il faut sans doute augmenter les primes pour faire face aux sinistres, gonflés par l'inflation des prix et par celle des salaires et des arrêts judiciaires. D'un autre côté, il ne faut pas oublier que si la règle proportionnelle devenait obligatoire en assurance-incendie on trouverait dans son application la solution au problème de la valeur et du montant d'assurance. Il suffirait alors d'une hausse de tarif légère et régulière pour donner à l'assurance des biens une solution qu'il faut se garder de rendre trop brutale. Autant que possible, il faut aussi qu'il y ait une uniformité relative entre les exigences des assureurs, sinon on s'en va vers de sérieux problèmes aussi bien au point de vue psychologique que technique.

# À propos de la révision des rapports financiers des compagnies d'assurance-vie

par

C. D. BROUILLARD

312

*Notre collaborateur étudie ici la querelle qui oppose le contrôle des assurances, certains actuaires et les experts-comptables sur un certain nombre de points destinés à entraîner de profondes modifications dans la comptabilité des sociétés d'assurances. Dans de remarquables et de nombreux exposés, parus dans son Rapport annuel, le Surintendant des Assurances a fait valoir ses opinions. Nous ne pouvons pas les reproduire, faute d'espace. Nous y renvoyons le lecteur, tout en donnant l'hospitalité à notre collaborateur qui souève ici des considérations importantes à propos des aspects actuariels et comptables de certaines des opérations.*



Le problème de la révision des formules par les compagnies d'assurance-vie et par les autorités gouvernementales de surveillance existe depuis longtemps. L'étude de ce problème est devenu quasi aigu par la publication aux États-Unis, en 1970, par la profession comptable des études dans ce domaine et, en particulier, concernant la vérification des opérations des compagnies d'assurance-vie et surtout de leurs rapports annuels. Une action similaire a été attendue au Canada de la part de l'Institut Canadien des Comptables Agréés<sup>1</sup>, qui a formé un groupe d'étude à ce sujet. Celui-ci a achevé ses travaux en novembre 1972 et son rapport a été publié au début de 1973 sous le titre de *Financial Reporting for Life Insurance Companies, a Research Study*.

<sup>1</sup> The Canadian Institute of Chartered Accountants - CICA.

Il est significatif qu'un membre du groupe d'étude (à savoir l'actuaire F. F. Vachon) a cru nécessaire d'exprimer son désaccord sur plusieurs points. Les observations de M. Vachon ont été incorporées dans la publication de la CICA. Il semble que les autres membres aient voulu que les rapports des compagnies d'assurance-vie ne diffèrent pas essentiellement des rapports des autres institutions commerciales, industrielles, etc. Et pourtant, l'activité et les opérations des compagnies d'assurance-vie diffèrent profondément de celles des autres institutions. Pour simplifier la chose, on peut dire que les bilans des autres institutions sont basés, en général, sur les opérations du passé, tandis que dans l'assurance-vie le poste principal du passif représente la valeur des engagements futurs de l'assureur.

Nous ne pouvons entrer ici dans les détails du rapport du CICA et de l'opinion (*votum-separatum*) de M. Vachon. Nous nous contentons donc de référer le lecteur aux textes du surintendant des Assurances du Canada parus dans les rapports annuels pour l'année 1970 (avant la publication de l'étude du CICA) et dans le Rapport de l'année 1972 (paru en 1973). On y trouvera les observations critiques que le surintendant a cru bon d'exprimer à propos des opinions du CICA.

En avril 1974, l'Institut Canadien des Actuaires a préparé une étude bien documentée sur le même sujet, qui a été distribuée parmi les membres de l'Institut pour une discussion ultérieure.

A propos des travaux de l'Institut Canadien des Actuaires et du CICA, nous devons faire une remarque commune que nous jugeons substantielle. Dans aucune de ces études, on ne voit de quelle façon doit être calculée la valeur actuarielle des engagements de l'assureur. Faut-il

appliquer, comme par le passé, la méthode dite « nette », c'est-à-dire déduction faite de la réassurance cédée, ou bien la méthode dite « brute », c'est-à-dire sans une telle déduction ? Vu que la méthode « nette » est quasi imposée par les différentes formules des autorités de surveillance (fédérale et provinciale), il faut peut-être conclure qu'aussi bien les comptables que les actuaires n'ont rien à reprocher à la manière de présenter les engagements actuariels des assureurs. Il est à propos de rappeler que la méthode « nette » est parfois considérée comme contraire aux dispositions légales à cet effet.<sup>1</sup>

Comme nous venons de le dire, l'étude de l'Institut Canadien des Actuaires est muette à ce sujet, mais le modèle du certificat actuariel suggéré répète à peu près les mots de la loi fédérale, à savoir :

*« In my opinion, the policy reserves, including the modification for unamortized acquisition costs, make proper and sufficient provision for all unmatured obligations of the company provided under the term of its policies. Also, in my opinion, the operating income for the year, as well as the retained earnings, are properly and fairly stated ».*

La manière dont les compagnies d'assurance-vie traitent les opérations provenant de la réassurance cédée (i.e. par la soustraction des postes en question aussi bien dans le compte de profits et pertes que dans le passif au bilan) ne peut s'expliquer, paraît-il, que par la confusion entre la réassurance et la coassurance; dans ce dernier cas, le coassureur répond directement envers le preneur d'assurance en tant que contractant de la police et il a droit à la partie correspondante de la prime de la police.

<sup>1</sup> Voir l'article de T. Poznanski « Sur la comptabilité des opérations de réassurance », paru dans la Revue *Assurances* de janvier 1962.

En laissant, pour le moment, le domaine de l'assurance, prenons l'exemple d'un entrepreneur général qui reçoit un contrat de construction et emprunte d'une institution financière un montant de \$100,000. Par la suite, il s'adresse à un sous-entrepreneur pour lui confier une partie dudit contrat en lui versant un acompte de \$25,000 pour le matériel, la main-d'œuvre, etc. C'est l'entrepreneur qui reste le seul responsable envers le propriétaire du projet quant à l'exécution du contrat total, y compris la partie confiée au sous-traitant et aussi envers le prêteur.

315

Il est très douteux qu'on puisse trouver un comptable consciencieux (et, encore moins, un vérificateur) qui accepterait que la dette de l'entrepreneur général envers l'institution financière soit réduite à \$75,000 sous prétexte que la somme de \$25,000 est versée au sous-entrepreneur pour les travaux à exécuter; par contre le dit montant de \$25,000 serait inscrit comme actif chez l'entrepreneur général.

Même si « comparaison n'est pas toujours raison », il est permis d'affirmer qu'une situation quasi analogue se rencontre dans le domaine de l'assurance où le réassureur (le sous-entrepreneur) forme la garantie éventuelle en acceptant le *risque* pour le compte de l'assureur (entrepreneur général), sans aucun contact avec les preneurs d'assurance (les assurés). À notre avis, la dette de l'assureur envers ses assurés (réserve actuarielle, etc.) ne doit pas être diminuée parce qu'un réassureur (sous-entrepreneur) a pris l'engagement de fournir une partie de la prestation en cas de la réalisation du risque.

Les primes de réassurance versées par l'assureur pour une période dépassent, il est vrai, la date du bilan. Par ailleurs, si le réassureur a la gestion des primes et, le cas échéant, des réserves actuarielles pour les risques réassurés, il serait raisonnable que les sommes en question soient considérées par

l'assureur comme un poste spécial d'actif. Si nécessaire, un tel poste pourrait être reconnu par l'autorité de surveillance comme placement autorisé.

En terminant, on peut espérer que la réforme des rapports financiers des compagnies d'assurance-vie (et aussi des autres institutions d'assurance IARD) tiennent compte à l'avenir de cette remarque pour que les rapports correspondent véritablement à la réalité.

316

---

**Colloque de La Presse sur l'économie actuelle du Canada et ce qu'il faut en savoir. La Presse du 21 janvier 1975, Montréal.**

*Une équipe du tonnerre, comme aimait à dire M. Jean Lesage quand il dirigeait son parti en 1960. On retrouve dans celle-ci quelques-uns de ceux qui, à côté ou derrière le chef du parti libéral, ont préparé la révolution tranquille. Eric Kearans, professeur d'économie à McGill, Michel Bélanger, président de la Bourse de Montréal et Jacques Parizeau, directeur de l'Institut d'Économie appliquée à l'École des Hautes Études Commerciales. Il y a aussi Pierre Mayer, économiste de la Caisse de dépôt et de placement et deux autres spécialistes de l'économie québécoise.*

*Après avoir exposé rapidement les idées principales présentées par les économistes, poussés dans leurs retranchements par l'équipe du Journal, M. Robert Pouliot résume ainsi le débat:*

*Chose certaine, il n'y aura pas de crash économique comme en 1929 mais les onze prochains mois risquent d'être malgré tout les plus difficiles depuis la dernière grande période de récession en 1958-61.*

*Aussi contradictoire que cela paraisse à première vue, on peut s'attendre à ce que le budget qu'adopteront Ottawa et Québec au printemps soient plus conservateurs, « moins dépensiers », pour éviter de trop surchauffer l'économie canadienne qui reste malgré tout en meilleure posture que la plupart des autres économies occidentales.*

*L'objectif à court terme des gouvernements se résume à un jeu d'équilibrisme: maintenir un minimum de croissance et empêcher qu'une reprise de l'économie en fin d'année ou au printemps 1976 n'alimente davantage le rythme de l'inflation. En somme, si nous traversons une époque comparable à celle de 1958-61 d'ici trois ans, Ottawa devra éviter de répéter le scénario Diefenbaker: un coup d'accélérateur, un coup de frein et un nouveau coup d'accélérateur.*

Robert POULIOT

# La réassurance en quote-part : stratégie et tactique de l'assureur<sup>1</sup>

par

JACQUES WETZEL, actuaire

Par le fait même du hasard le profit annuel d'un assureur oscille plus ou moins autour d'une valeur moyenne. Il est nécessaire de limiter ces fluctuations pour ne pas entamer exagérément les fonds propres dont le rôle fondamental est de pallier les variations de résultats provoquées par les conditions défavorables du marché, lorsqu'elles se produisent. Par fonds propres il faut entendre non seulement l'actif net mais encore l'excédent des provisions techniques accumulé en période favorable, et également les plus-values latentes d'actif. Ces fonds varient habituellement entre 20% et 50% des primes annuelles. La réassurance a précisément pour rôle de limiter les fluctuations. Son service se paye par un bénéfice moyen cédé au réassureur qui vient donc en déduction des résultats bruts de l'assureur.

317

Un plan de réassurance doit donc avoir pour double objectif :

- a) dans le cas le plus exceptionnel et avec une très faible probabilité, de limiter la perte globale de l'assureur à un pourcentage des primes fixé à l'avance, par exemple 5% ou 10% ;
- b) de conserver le maximum de profit à l'assureur.

Ce deuxième objectif est atteint essentiellement par un choix des risques à réassurer puis, ce choix fait, par le calcul du niveau de réassurance à appliquer (pourcentage de cession en quote-part ou priorité et plafond en excess), enfin

<sup>1</sup> Reproduit du Bulletin trimestriel de l'Institut des actuaires français, avec l'autorisation de l'auteur.

par l'obtention du prix minimum (en excess) ou de la commission maximum (en quote-part).

On démontre en effet qu'il est plus économique de céder sélectivement les catégories ou sous-catégories avec une quote-part (ou un excess) adaptée à chacune de celles-ci, que de céder une part uniforme de la totalité du portefeuille (ou de disposer d'une priorité unique en excess).

**318**

La difficulté commence quand on se demande quelles catégories il convient de réassurer et surtout comment il convient de le faire, c'est-à-dire à quel niveau et accessoirement par quel mode (quote-part ou excess).

On a l'habitude de réassurer les risques déséquilibrés (Incendie industriel, pointes sur les risques simples, Aviation, Transports, Bris de machines, Grêle, etc.); on a coutume aussi de raisonner en pleins et d'en fixer les montants plus arbitrairement que scientifiquement; lorsque les primes se développent on majore légèrement les pleins car on sent bien qu'il existe une dépendance entre eux. À ces sentiments s'ajoute la crainte de mauvais résultats que l'on préfère céder au réassureur, crainte aussi profonde chez le rédacteur incendie que chez le Président de la société. L'inertie des réassureurs et dans certains cas leur intérêt favorisent cet état d'esprit contraire à la notion même de réassurance, mais cependant très répandu.

Il en résulte que la plupart des cessions, du moins en Europe, sont maintenues alors qu'elles sont en tout ou partie inutiles à la sécurité de l'assureur, au sens de la théorie du risque. Il les conserve par habitude et quelquefois aussi parce qu'elles lui rapportent.

Cependant, le temps aidant, il arrivera sans doute un moment où l'assureur raisonnera en « risk manager » comme



ses collègues industriels commencent à le faire et comme nous vous proposons de réfléchir maintenant.

Nous limitant aux choix de cessions en quote-part nous allons montrer comment il est possible de déterminer la part optimum à conserver dans chaque catégorie de risques pour une société d'assurances I.A.R.D. en activité dont on connaît les résultats par catégorie et sous-catégorie depuis plusieurs années.

319

Tout d'abord les risques sont classés en groupes homogènes (R.C. auto, dommages auto, incendie risques industriels, aviation, etc.).

Ensuite pour chaque groupe  $i$  on calcule, sur 5 ans par exemple, le bénéfice moyen  $\alpha_i$  et son écart type  $\beta_i$  en pourcentages de primes  $P_i$ . Le taux de conservation associé est noté  $\theta_i$ .

Si on appelle  $\mu \approx P_i$  le pourcentage des primes totales on accepte de perdre annuellement par prélèvement sur les fonds propres ( $\mu = 5$  ou  $10\%$ ). C'est le capital risque.

On démontre dans la théorie du risque que le coefficient de sécurité global de l'assureur est égal, après réassurance sélective en quote-part, à

$$\frac{\mu \sum P_i + \sum \theta_i \alpha_i P_i}{\sqrt{\sum \theta_i^2 \beta_i^2 P_i^2}}$$

La valeur 4 donne une excellente sécurité.

L'optimum des cessions est obtenu si le bénéfice  $\approx \theta_i \alpha_i P_i$  est maximum. On trouve qu'alors

$$\theta_i = \frac{\mu}{4 \sqrt{\sum \frac{\alpha_i^2}{\beta_i^2} - \sum \frac{\alpha_i^2}{\beta_i^2}}} \frac{\alpha_i}{\beta_i} \frac{\sum P_i}{P_i}$$

Il convient de remarquer que l'écart type  $\beta_i$  calculé est en partie influencé par les conditions du marché (tarif, commission). Pour serrer le problème de plus près il conviendrait de décorréler la variable aléatoire « bénéfice annuel ». Mais en général le fait de négliger la corrélation augmente  $\beta_i$ , donc améliore la sécurité des calculs.

320 Une première observation suggérée par la formule est que la conservation d'un groupe est d'autant plus grande que ses primes sont relativement faibles par rapport au portefeuille global  $\left(\frac{P_i}{\sum P_i}\right)$ , toutes choses égales par ailleurs. Donnons un exemple avec  $\mu = 5\%$

En aviation on a observé:

$$\alpha_i = 15 \%$$

$$\beta_i = 25 \%$$

Prenons une société (I) ne pratiquant que cette branche, avec un volume de primes de 30.000.00 francs:

$$\begin{aligned} \frac{\alpha_i}{\beta_i} &= 0,6 & \sum \left(\frac{\alpha_i}{\beta_i}\right)^2 &= 0,36 \\ 4 \sqrt{\sum \frac{\alpha_i^2}{\beta_i^2} - \sum \frac{\alpha_i^2}{\beta_i^2}} &= 2,04 \\ \theta_i &= \frac{5 \%}{2,04} \frac{0,6}{0,25} \frac{30.000.000}{30.000.000} \\ &= 5,9 \% \end{aligned}$$

Considérons maintenant une autre société (II) souscrivant le même montant en aviation, mais disposant d'un portefeuille varié de 300.000.000 francs. Elle devra conserver en aviation:

$$\theta_i = \frac{5 \%}{4 \sqrt{\sum \frac{\alpha_i^2}{\beta_i^2} - \sum \frac{\alpha_i^2}{\beta_i^2}}} \frac{0,6}{0,25} 10$$

L'expression  $4\sqrt{\sum \frac{\alpha_i^2}{\beta_i^2} - \sum \frac{\alpha_i^2}{\beta_i^2}} = Y$  dépend de la composition du portefeuille. Les groupes très équilibrés contribuent à l'augmentation rapide de  $\sum \frac{\alpha_i^2}{\beta_i^2} = X$ . Tant que  $X < 4$ ;  $Y$  est croissant avec  $X$ . Le maximum égale 4. La conservation minimum est obtenue avec  $Y = 4$ . Elle est égale alors à :

$$\frac{5\%}{4} \times \frac{0,6}{0,25} \times 10 = 30\%$$

321

Pour accélérer les calculs on peut donc utiliser la formule conservatrice :

$$\theta_i = \frac{\mu}{4} \frac{\alpha_i}{\beta_i^2} \frac{\sum P_i}{P_i}$$

qui montre que, pour une branche déterminée, et pour la même fraction des primes affectées au risque, le taux de conservation est inversement proportionnel au pourcentage des primes de la branche par rapport aux primes totales souscrites.

Une seconde observation qui se dégage de cette formule est que si le bénéfice est nul (ou s'il se transforme en perte) il ne faut rien conserver. Mais c'est un vœu pieux, si les réassureurs se donnent la peine de réfléchir !

L'incendie industriel est le groupe dont le bénéfice est faible et les fluctuations grandes. Exemple :

$$P_i = 15.000.000 \qquad \Sigma P_i = 400.000.000$$

$$\alpha_i = 4 \% \qquad \beta_i = 20 \%$$

Alors  $\theta_i = \frac{5\%}{4} \times \frac{4\%}{(20\%)^2} \times \frac{400}{15} = 33 \%$

Avec un plan de réassurance en quote-part fondé sur les principes développés ici le résultat global annuel de l'assureur aura très peu de chance de se traduire par une perte supérieure à  $\mu$  des primes globales (5% ou 10%).

322

Mais un groupe de risques particuliers pourra parfaitement engendrer une perte, exprimée en pourcentage de ses propres primes, bien supérieure (50% par exemple). Il ne faut pas davantage s'en étonner, que pour les résultats relatifs d'une police où la prime est de 300 F et le sinistre possible de 300.000 F; ici la perte peut atteindre 1.000% de la prime. Il faut l'admettre et se garder de reprocher au responsable d'une branche l'importance éventuelle de ses pertes, qui ne peuvent être isolées de l'ensemble du portefeuille.

Le calcul de la perte maximum probable d'un groupe (en %  $\alpha$  des primes) est facile. Il suffit, ayant obtenu son  $\theta_i$ , d'écrire que:

$$4 = \frac{x P_i + \theta_i \alpha_i P_i}{\theta_i \beta_i P_i}$$

d'où

$$x = \theta_i (4 \beta_i - \alpha_i)$$

Pour l'assureur (II) ci-dessus, en aviation:

$$x = 30 \% (4,25 \% - 15 \%) = 25,5 \%$$

Pour conclure nous pouvons dire que la stratégie que nous venons de décrire en matière de réassurance en quote-part converge vers le bénéfice optimum sur conservation et impose à chaque groupe ou sous-groupe une tactique précise à laquelle il doit se soumettre, même si elle heurte certaines habitudes.

# Lloyd's et le rapport Gauvin

*par*

J. D.

Comme il fallait s'y attendre, Lloyd's London n'est pas favorable à toutes les mesures préconisées par le Rapport Gauvin. Si l'on admet que trop souvent le règlement des sinistres est lent, qu'on a raison de vouloir l'accélérer et qu'on doit aussi essayer de réduire les primes au minimum, on apporte une solution possible et on passe à autre chose. Lloyd's, en effet, n'admet pas la suppression de la responsabilité individuelle et son remplacement par l'indemnisation sans égard à la faute. Il ne peut pas non plus être d'accord pour la mise à l'écart du courtier, base de tout son système vieux de plus de deux siècles et demi. Pour le comprendre, il faut lire ceci qui est au point de départ du raisonnement suivi par les auteurs du mémoire:

323

« 1 — Le Lloyd's de Londres compte plus de deux cent cinquante années d'existence. Ce n'est pas une compagnie d'assurance, mais une association d'assureurs, appelés « souscripteurs », qui traitent des affaires d'assurance au siège du Lloyd's à Londres. Il y a actuellement plus de sept mille cinq cents membres proprement dits, dont des citoyens canadiens; en règle générale, ils sont groupés en « syndicats » ou groupements de souscription. En vertu des lois du Parlement britannique qui régissent le Lloyd's, les souscripteurs ne sont autorisés à souscrire des affaires qu'au siège du Lloyd's à Londres; de ce fait, ils ne peuvent établir de succursales en d'autres lieux.

Ceux qui s'assurent auprès du Lloyd's bénéficient de nombreuses mesures de protection stipulées à la fois dans la

législation britannique et dans les règlements du Lloyd's auxquels sont soumis les souscripteurs. À la différence de la plupart des compagnies d'assurance, les souscripteurs du Lloyd's offrent à leurs assurés une garantie illimitée.

324

« Les souscripteurs ne peuvent traiter directement avec le public: toutes les affaires d'assurance leur sont apportées par des courtiers accrédités auprès du Lloyd's à Londres. Ces courtiers ont le droit de pénétrer dans la salle de souscription du Lloyd's et, à leur tour, ils reçoivent les affaires que leur proposent les intermédiaires locaux, c'est-à-dire les courtiers ou les agents, et les clients. Toutes les affaires parviennent donc au Lloyd's par l'intermédiaire de ses courtiers accrédités.

« 2 — Les affaires d'assurance automobile du Lloyd's au Canada sont presque exclusivement traitées en vertu d'un pouvoir d'obligation par lequel certains souscripteurs du Lloyd's autorisent un courtier canadien à accepter des affaires à certaines conditions et pour des montants déterminés, et à s'occuper en leur nom du règlement des sinistres. On désigne habituellement sous le nom de « courtiers mandatés » les courtiers canadiens qui bénéficient de ce pouvoir d'obligation.

« Les souscripteurs du Lloyd's pratiquent l'assurance automobile au Québec depuis plus de cinquante ans. Ils suivent de près les exigences des autorités compétentes et les besoins du public, par l'intermédiaire de leur fondé de pouvoir à Montréal, du Comité des courtiers mandatés du Québec et de chaque courtier mandaté. »

Lloyd's London ne peut donc traiter directement avec le public, comme le recommande le Rapport Gauvin. Si celui-ci est appliqué, Lloyd's London devra renoncer à des primes de l'ordre de 22 millions, à moins qu'on l'autorise, à titre

exceptionnel, de continuer à traiter par l'entremise de ses courtiers, à qui on verserait la commission d'intermédiaire, honnie par M. Gauvin et ses collègues. À moins encore :

a) que le gouvernement accepte qu'on appelle indemnité d'administration, ce qui est purement et simplement une commission d'apport et de gestion;

b) que, devant l'importance du chiffre d'affaires, Lloyd's ne forme une société d'assurance dont le capital serait souscrit par les membres des syndicats qui, à Londres, traitent de l'assurance automobile dans la province de Québec. Cette société fonctionnerait comme n'importe quelle autre. Ce serait, cependant, un tel bouleversement qu'on doute qu'y consente Lloyd's London — vieille dame tenant à des habitudes remontant à deux siècles et demi. Il y a un demi-siècle environ, elle avait accepté de contourner le contrôle fédéral qui ne voulait pas la reconnaître, en constituant un fonds provincial qui lui donnait droit de traiter dans chaque province. Cette fois, elle ne peut pas céder devant Québec puisqu'elle ne pourrait ouvrir dans divers coins de la province des bureaux traitant directement avec l'assuré, à moins que ses courtiers agréés ne soient considérés comme des gestionnaires recevant, encore une fois, une indemnité de gestion et non une commission d'intermédiaire comme le veut une conception séculaire. Mais cela irait à l'encontre du gauvinisme : formule d'aujourd'hui qui cherche la logique d'abord, alors que Lloyd's London préfère ses cadres fixés par le passé et jugés immuables tant que l'obstacle n'est pas assez valable pour qu'on le contourne ; chose en quoi excellent, il est vrai, les gens de Londres spécialistes du compromis depuis un long moment.

# Faits d'actualité

par

G. P.

## I — Notre ami Georges Lafrance

326

M. Georges Lafrance fut surintendant des Assurances à Québec pendant de nombreuses années.<sup>1</sup> Nous tenons à rappeler son souvenir ici, car il a rendu service à beaucoup de sociétés d'assurances qui ont été créées ou développées à la suite de ses interventions et grâce à son appui. Il était enthousiaste, parfois brutal dans ses opinions, souvent réfractaire aux miennes, mais il tendait à développer les sociétés dont on lui avait confié la surveillance, pour le plus grand bien de la province et de ses compatriotes. Il avait une idée juste qu'il développait avec plaisir: ce ne sont pas les capitaux qui comptent, ce sont les hommes qui les font valoir. Il avait raison incontestablement, même si l'homme intelligent et dynamique a des moyens beaucoup plus grands avec des capitaux substantiels. Son pouvoir d'initiative est incontestablement augmenté par une assiette financière plus étendue.

Si souvent nous nous heurtions, je garde de lui le souvenir d'un homme de bonne volonté, agissant, capable d'initiative et apportant à sa tâche l'amour du métier. C'est cela que je veux rappeler ici, en évoquant le souvenir d'un de mes camarades H.E.C. qui, dans son domaine, a apporté un élément technique valable, en mettant au service du contrôle des assurances une formation première intéressante. Un jour, je vis M. Louis Dupire dans son bureau du *Devoir*, à une époque

---

<sup>1</sup> On a annoncé à tort le décès de notre ami Georges Lafrance. Surpris et peiné par la nouvelle, nous avons préparé quelques notes nécrologiques. Même s'il est encore vivant et bien vivant, ce dont nous nous félicitons, nous ne voyons aucune objection à faire paraître ces notes, non comme un éloge post-mortem, mais comme un rappel de ce que fut l'œuvre de Georges Lafrance, à la direction des assurances, au gouvernement du Québec.



où il exerçait une grande influence sur son ami Maurice Duplessis. Nommez Georges Lafrance, lui ai-je dit, et vous aurez, au contrôle des assurances, un homme bien préparé à comprendre les problèmes du métier parce qu'il les connaît.

À Jean-Charles d'Auteuil et à lui, on doit le statut professionnel du courtier d'assurance dans la province de Québec. À l'époque, c'était une idée nouvelle et intéressante; elle l'est restée parce qu'on a appliqué des règles précises et sévères pour assurer la préparation du courtier et pour préciser ses responsabilités. En organisant la formation du courtier, on a donné à ce qui était un métier une valeur professionnelle véritable. De cela aussi, il faut remercier Georges Lafrance.

327

C'est sur ce point, en particulier que nous étions opposés parfois, comme sur la formation à donner aux actuaires. Lui disait: « Donnez m'en dix, vingt, trente et je les placerai ». Nous, des Hautes Études Commerciales, ne partageons pas son désir de nombre. Nous voulions des gens de formation générale et prêts à appliquer autre chose que des formules. Certains jours, nos discussions étaient violentes, mais je ne lui en ai point voulu, car sa sincérité était évidente, et peut-être avait-il raison à un moment où il importait de faire vite.

## **II — Rapport du chiffre d'affaires au surplus de certaines sociétés américaines**

La revue *Best's* s'inquiète de la situation de certains assureurs aux États-Unis. Pour le comprendre, il n'y a qu'à jeter un coup d'œil sur les chiffres suivants, tirés du bulletin d'une maison américaine d'agents de change.<sup>1</sup> Ils ont trait au multiple du surplus de chaque société étudiée, que représentait le chiffre d'affaires brut:

<sup>1</sup> Openheimer & Co., New York. Bulletin du 10 septembre 1974.

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

	1972	Multiple du surplus au chiffre d'affaires annuel	
		1973	1974
1ère société ... ..	2.33	3.63	6.97
2è société ... ..	1.41	2.27	3.46
3è société ... ..	1.83	2.56	4.27
4è société ... ..	1.53	2.45	3.86
5è société ... ..	2.15	3.35	5.46
6è société ... ..	3.41	4.09	4.97
7è société ... ..	1.71	2.76	5.71

328

Comme on le voit, l'augmentation est considérable dans presque tous les cas. Elle correspond aussi bien à des pertes techniques qu'à une hausse substantielle du chiffre d'affaires et à une forte baisse de la valeur du portefeuille. Comme les placements de certaines sociétés américaines ont été orientés en partie vers les actions, la chute régulière des cours, en même temps que celle des obligations ayant un coupon d'intérêt inférieur au marché, ont entraîné une baisse substantielle de la valeur marchande. On se trouve ainsi devant une hausse du chiffre d'affaires qui coïncide avec une baisse radicale — même si elle est momentanée — de la garantie accordée aux assurés. Trois fois le capital-surplus, au pis-aller quatre fois, est le moment sinon de sonner la clochette d'alarme, du moins d'augmenter le capital-surplus ou de freiner la production. On le fait en ce moment aussi bien aux États-Unis qu'au Canada, où les résultats techniques sont mauvais dans l'ensemble.

C'est dans un moment comme celui-là que l'on constate combien sont essentielles les réserves que constitue une société d'assurance en temps d'abondance. Ces réserves assurent la stabilité de l'entreprise. Très surveillées, les sociétés canadiennes doivent se conformer à ce que l'on appelle le *test de solvabilité*, au sens de l'article 103 de la loi des assurances.

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**

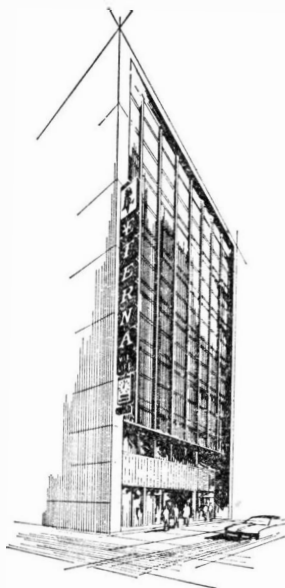
COMPAGNIE D'ASSURANCE\*

**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"



*Hommage de*

**PEPIN & BARRETTE**

**Avocats**

---

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

**Tél. 284-3553**

**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**



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



SOCIÉTÉ NATIONALE DE FIDUCIE  
L'ÉCONOMIE MUTUELLE D'ASSURANCE  
SOCIÉTÉ NATIONALE D'ASSURANCES

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



**Société NATIONALE d'Assurances**

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

L'avenir  
commence  
aujourd'hui.

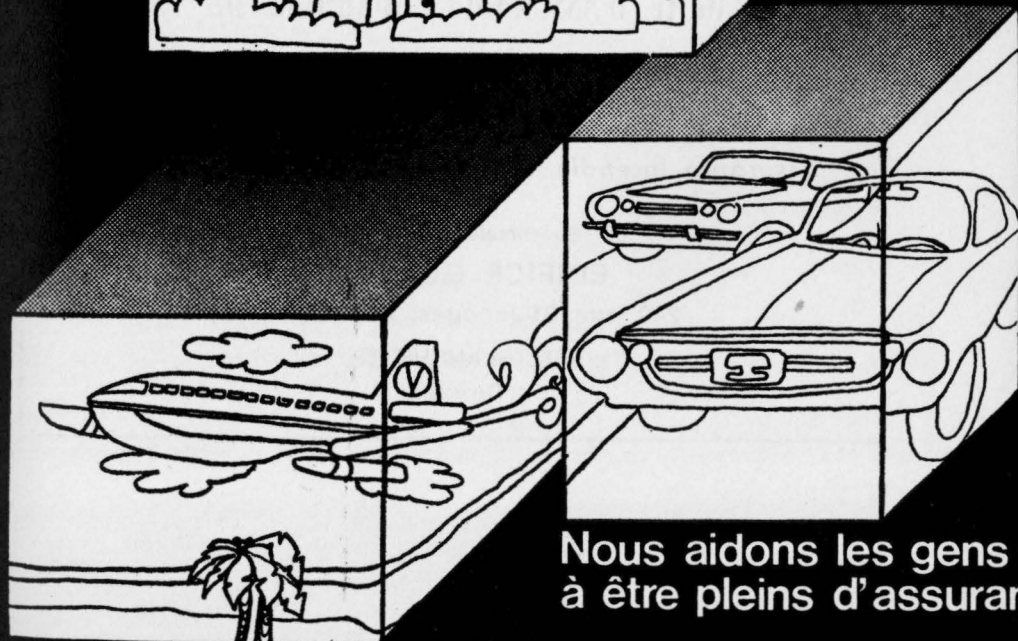
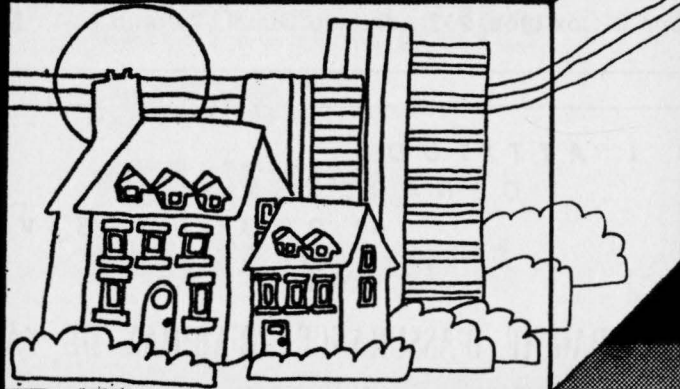
**Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie**

# LE GROUPE LA LAURENTIENNE

LA LAURENTIENNE, COMPAGNIE MUTUELLE D'ASSURANCE  
LA COMPAGNIE D'ASSURANCE DU CLUB AUTOMOBILE DE QUEBEC  
LA PAIX, COMPAGNIE D'ASSURANCES GÉNÉRALES DU CANADA  
LA PROTECTION UNIVERSELLE, COMPAGNIE D'ASSURANCES  
L'AGENCE DE VOYAGES DU CLUB AUTOMOBILE QUEBEC L'ÉCARTÉ



Pour  
la vie  
la santé  
le revenu  
les biens  
et même les loisirs...



Nous aidons les gens  
à être pleins d'assurance

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, 203 Adelaide Ouest, Toronto - M5H 1X4**

**L'ATTITUDE  
GÉNÉREUSE  
et PROGRESSIVE  
de la  
COMPAGNIE D'ASSURANCE GUARDIAN DU CANADA**

**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"*



**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**

**MONTRÉAL, 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**

Cela les force à avoir un actif dépassant leur passif de 15 pour cent: capital et surplus exclus. Une fois déduits les impôts courants, il se peut que la société canadienne soit momentanément incapable de *passer le test* et doive augmenter son capital. Parfois, grâce à sa bonne administration, l'entreprise pourrait parfaitement se conformer aux exigences de la loi si l'impôt sur le revenu ne venait lui enlever une partie de ses ressources, au moment même où la chute des cours en Bourse coïncide avec la diminution de valeur des obligations entraînée par la hausse du taux d'intérêt courant. Ultérieurement, le titre retrouvera sa valeur, soit partiellement, soit entièrement quand la situation économique et l'esprit du marché se seront corrigés; mais pour le moment elle ne l'a pas. Cette manière de faire serait impensable si en l'appliquant — même avec ses inconvénients — elle ne visait à assurer la plus grande sécurité possible aux opérations.

329

C'est pourquoi, dans l'immédiat, il faudrait hésiter longuement avant de diminuer les tarifs en employant une part des profits financiers réalisés par l'assureur. L'idée est théoriquement valable en période de prospérité; elle l'est beaucoup moins, quand les mauvais résultats techniques s'accompagnent d'une faiblesse incontrôlable du marché et quand l'impôt sur le revenu contribue à diminuer la liquidité de l'entreprise à une époque où celle-ci aurait grand besoin de la conserver intacte.

On se trouve ainsi devant une situation paradoxale: au même moment le contrôle des assurances cherche à donner la plus grande sécurité possible aux opérations et le service des impôts du même gouvernement s'efforce de tirer le maximum de l'entreprise bénéficiaire. C'est là querelle des réserves, qui prend un aspect différent suivant que l'un ou l'autre des services de l'État intervient.

**III — Le Centenaire de la B.C.N.**

330

Nous venons de recevoir le livre du centenaire de la Banque Canadienne Nationale. Fort bien présenté, imprimé sur un excellent papier et avec un beau caractère, il est intéressant. Dans une langue parfois curieuse, on y rappelle les progrès accomplis par la banque de la Place d'Armes depuis un siècle. C'est en effet à 1874 que remontent ses premières opérations, commencées sur la rue Saint-Vincent, avec un *compteur* (cashier), comme on disait alors, un capital versé de \$100,000 et souscrit de \$500,000, à une époque où le directeur gagnait \$10,000 par an. Il est vrai qu'un complet coûtait alors \$12.50, un pardessus \$7.50 et un verre de bière sept cents. C'était aussi l'époque où les impôts étaient faibles et où les successions revenaient entièrement aux héritiers qui, trop souvent, en dépensaient les fruits allégrement.

Bien des choses se sont passées depuis. Le capital de \$393,070 et le fonds de réserve de \$15,000, en 1874, ont atteint, le 31 octobre 1973, 14 millions et 82 millions de dollars respectivement, alors que les dépôts dépassaient 3 milliards<sup>1</sup> et les bénéfices \$12,473,000. Quant aux correspondants de la Banque, il faut sept pages pour les énumérer. Tout cela, en un siècle, le plus fécond de l'histoire économique du Canada, il est vrai, celui où le pays s'est transformé au point de devenir l'un des plus grands réservoirs de blé et de matières premières au monde: situation privilégiée en ce moment où les prix fixés par les intermédiaires augmentent follement, sans aucune commune mesure avec les coûts.

Dans l'histoire de la Banque, on retrouve des noms très connus dans le milieu canadien-français de Montréal<sup>1</sup>: les présidents L. Tourville, J. A. Vaillancourt, F. X. Saint-Charles, D. Rolland; puis, durant la grande période, le sénateur

<sup>1</sup>-En 1974, l'actif a atteint quatre milliards.

F. L. Béique, M. Beaudry Leman, M. Charles Saint-Pierre, M. Lactance Roberge et, plus récemment, M. Louis Hébert, avec l'immeuble nouveau, vaste construction de béton et de verre qui sert bien la réputation de la Banque dans un milieu où le luxe impressionne.

Grâce aux sièges sociaux de la Banque de Montréal et de la Banque Canadienne Nationale qui surplombent la Place d'Armes, celle-ci a été sauvée. Autrement, elle serait devenue un petit square somnolent, vidé de sa substance active par l'essor vers l'ouest.

331

#### **IV — La London Life a un siècle d'existence**

1874 est l'année où l'on fonde la Banque d'Hochelaga à Montréal. Le moment n'est pas trop favorable à cause des difficultés qui, au Canada comme aux États-Unis, ont suivi la guerre civile chez nos voisins. La Banque fut créée, comme aussi une entreprise bien différente non pas à Montréal cette fois, mais à London, petite ville de la péninsule ontarienne. On la nomma London Life. Elle a prospéré depuis et elle est devenue l'une des plus actives des sociétés d'assurance-vie canadiennes, malgré la concurrence américaine. En 1874, le moment n'était pas bien propice comme on le rappelait récemment à l'occasion des fêtes du centenaire: « En 1874, le marché de l'assurance était saturé. Il y avait vingt et une compagnies d'assurance-vie dans la ville, plusieurs d'entre elles étant des filiales de compagnies établies telles que la New York Life et la Citizens of Montreal. Non seulement les administrateurs de la London Life devaient tenir compte de la concurrence et de la situation financière instable du pays mais encore, ils devaient traiter avec un public dont l'attitude envers l'assurance-vie était très bizarre. Bien des gens refusaient de s'assurer pour des raisons d'ordre religieux, citant la Genèse

XII:8 « L'Éternel y pourvoira ». Un grand nombre de veuves se refusaient à toucher les sommes qui leur étaient dues; c'était pour elles de l'argent teinté de sang. Et ceux qui s'assuraient sur la vie, souscrivaient rarement plus de \$1,000. Pour certaines personnes, la souscription d'assurance-vie était synonyme de mort prématurée ».

332 C'est de là qu'on est parti pour mettre sur pied une des sociétés d'assurance-vie les plus actives au Canada.

**V — La concurrence et ses effets dans l'assurance au Canada**

Théoriquement, la concurrence était entravée jusqu'ici par l'existence de la Canadian Underwriters' Association dont les règlements très sévères devaient être appliqués par tous ses membres, autant pour l'assurance des biens que pour l'assurance accidents dans sa portée la plus large (automobile, responsabilité civile, etc . . .). À côté, il y avait l'Independent Insurance Conference qui groupait presque tous les assureurs indépendants. Puis, en 1974, tout cela a disparu pour faire face au Groupement Technique des Assureurs du Canada, auquel on adhère ou à l'écart duquel on agit. Le Groupement Technique n'impose plus ses règlements et n'exerce plus une surveillance sur les règles qu'il suggère. Et c'est ainsi qu'entre deux membres de l'organisme, il peut y avoir des différences d'application considérables tant pour le tarif que pour les conditions de l'assurance. Combien de temps durera l'expérience? Ce sont les prochaines années qui nous le diront.

Le Bureau d'Assurance du Canada a confié à un groupe de professeurs et de chercheurs le soin de déterminer certains éléments de l'industrie de l'assurance au Canada: en particulier l'existence d'une saine concurrence. Le Rapport Quirin a 614 pages. Nous avons sous les yeux le résumé que l'on en

a fait.<sup>1</sup> En conclusion, les auteurs écrivent ceci qu'il est intéressant de noter quand le Comité Gauvin reproche au marché de l'assurance-automobile de ne pas permettre suffisamment la libre concurrence au niveau de la tarification:

« In the foregoing summary we have reviewed the evidence collected and examined in our longer study of the general industry. It is our opinion that this evidence supports a conclusion that competition within the industry is effective within the limits imposed by the legal framework within which it operates. The principle evidence supporting this conclusion is (a) the relatively unconcentrated and fluid market structure, in which no firm has a position that could be described as entrenched, (b) the absence of any cost characteristics which could lead to a breakdown of competition, (c) the extent to which price competition has led to the development of more sophisticated rate structures, has brought reductions in unit operating expenses and forced them to be passed on to consumers, and, perhaps most important of all (d) the fact that returns on equity investment are at levels which are no more than those required to compensate investors for the risks they accept.

333

« The most controversial feature in the industry's organization remains the existence of rating bureaus which have certain cartel-like characteristics, in particular a concerted approach to pricing.<sup>2</sup> However, the evidence shows that the bureaus have been unable to retain or discipline their members nor to impose their price recommendations on the industry as a whole. There are two major rating bureaus, which compete with one another. The collective market share of rating bureaus has declined rather dramatically. Their continued operation is due, in our view, to the peculiar need of firms in the industry for actuarial and related services which many would find more difficult or more expensive to provide for themselves. These needs go beyond the collection and tabulation of loss data, a function originally performed by the rating bureaus but now provided by the Superintendents' Statistical

<sup>1</sup> « Competition. Economic efficiency and profitability in the Canadian Property and Casualty Insurance Industry ». Summary of a study by G.D. Quirin. P.J. Halpern, B.A. Kalymon, G.F. Mathewson and W.R. Waters, pour le compte du Bureau d'Assurance du Canada à Toronto et à Montréal.

<sup>2</sup> Comme on l'a vu depuis les choses ont été corrigées par la transformation de la Canadian Underwriters' Association en Groupement technique des assureurs du Canada avec des fonctions consultatives seulement.

Agency. Predecessor organizations, operating during the 1920's and 1930's, may well have possessed, at least temporarily, a greater degree of market power, though we did not examine such ancient history in any detail. The evidence suggests, however, that the pricing initiative has long since passed into the hands of non-member companies pricing independently, and that the present bureaus respond to price changes rather than initiate them. Their continued existence is explicable largely on the ground that they continue to perform a useful service function at relatively low cost. »

334

### **VI — Sortir du XIXe siècle**

Il y a plusieurs années, Victor Barbeau a écrit un livre intitulé *Mesure de notre Taille*. Avec une férocité sans pareille, il montrait par un néant répété la quasi-absence des Canadiens français dans la grande entreprise. Nous le savions, mais il fallait que quelqu'un mette le doigt sur la plaie pour que cela fît mal.

Rosaire Morin dans la *Prospérité*<sup>1</sup> revient sur la place que l'entreprise francophone joue dans l'économie canadienne. Elle est faible à certains niveaux même si, depuis quelques années, il y a eu un effort certain dans quelques domaines sous la poussée des jeunes couches. Malheureusement, il ne se fait pas toujours là où il devrait. Voici la conclusion de M. Morin en marge de certaines industries, du rang qu'elles occupent, de l'orientation qu'on devrait donner à nos gens pour qu'ils soient mieux rémunérés et qu'ils s'orientent vers les industries les plus rentables:

« La plus grande faiblesse de la structure économique du Québec réside dans le fait que l'industrie québécoise n'est pas intégrée dans les besoins des marchés les plus dynamiques. En 1974, les manufactures québécoises sont encore confinées dans les secteurs traditionnels où l'on verse les plus bas salaires: cuir, vêtement, bois, ameublement, textile et alimentation.

<sup>1</sup> Juin 1974.



« Aussi, il n'est pas surprenant de constater que 57% des travailleurs industriels du Québec gagnaient moins de \$6,000 au cours de l'année 1971. Ce n'est pas par l'effet du hasard si 84% des travailleurs industriels de l'Ontario recevaient pendant la même année des salaires supérieurs à \$6,000. Ce n'est pas non plus par accident que 20% de la main-d'œuvre industrielle de l'Ontario jouit d'un revenu de \$8,000 par année, alors qu'aucun groupe d'employés québécois de la production ne bénéficie d'une telle moyenne de salaire pour l'année 1971.

335

« Les différences entre les revenus des travailleurs industriels de l'Ontario et du Québec proviennent principalement du fait que le gouvernement de l'Ontario a favorisé depuis toujours l'adaptation continue de sa structure industrielle au progrès technologique et à la perpétuelle évolution de la demande des biens et des services. Une telle stratégie de développement a permis que la fabrication ontarienne connaisse un rythme de croissance nettement supérieur à celui de la production manufacturière québécoise.

« Alors que l'Ontario développe des secteurs de fabrication à forte productivité et à salaires élevés, le gouvernement du Québec se préoccupe de conserveries de biscuits, de classeurs, de panneaux, de bois de placage, de tricots, de montage de voitures françaises et de navires. Il trafique. Il achète des entreprises pour régler des problèmes de succession. Il vend Stuart à Weston et F.-F. Soucy aux Américains. Il ferme les portes de Sogefor; il liquide Soma; il fait disparaître Albert Giguère, J.-B. Dubé et Maki; il comble les pertes de la Raffinerie de Sucre. Pendant que le gouvernement recherche des moyens de plaire et distribue avec générosité des octrois aux grandes entreprises, particulièrement américaines, les industries modernes à technologie avancée s'implantent dans la riche province voisine.

« Il est temps pour le Québec de quitter le XIXe siècle. Les progrès rapides de la technologie obligent le gouvernement du Québec à élaborer d'urgence un plan pour le développement industriel. Il faut transformer la fabrication des secteurs désuets. Il faut renouveler l'équipement manufacturier. Il faut rajeunir les procédés de fabrication et s'inspirer des techniques les plus modernes. Il faut améliorer la productivité du travailleur. Il faut aussi produire selon la demande des marchés les plus dynamiques. Tout cela est possible. Mais rien de cela ne

s'accomplira spontanément. Toutes ces modifications doivent être appliquées rapidement. Pour les exécuter, il faut au moins les avoir conçues. »

Hélas ! dans bien des cas, ce n'est que trop vrai.



### **VII — Perspective économique de l'an 2000<sup>1</sup>**

336

Face à ce changement d'orientation que suggère M. Morin aux Canadiens français, il n'est pas sans intérêt de noter quelques idées que M. André Raynault développait récemment dans un article paru dans la *Revue Commerce*. Elles ne se limitent pas à ces derniers, mais s'adressent à l'ensemble du pays, selon le président au Conseil économique du Canada :

1. — On ne doit pas fonder « la stratégie (économique) de l'avenir sur l'hypothèse que les tendances futures s'aligneront (nécessairement) sur celles du passé », au Canada.

2. — Pour cela, il faut changer notre manière de raisonner, avec quelques données générales que voici :

a) « Selon les projections actuelles, à la fin du siècle le chômage que nous connaissons actuellement se sera probablement transformé en une grave pénurie de main-d'œuvre ». Et cela à cause d'un développement économique rapide et d'une natalité décroissante.

b) Il ne faudrait donc pas que l'on cherche à développer des entreprises simplement parce qu'elles apportent des emplois nombreux au marché du travail sans se demander, dans quelle mesure, elles peuvent concurrencer l'étranger ayant des salaires faibles (pays d'Extrême-Orient, par exemple). Ce qui exige des barrières douanières élevées qui, à

---

<sup>1</sup> *Revue Commerce*. Page 64. Numéro de novembre 1974 sous le titre : « Perspective 2000, la politique industrielle du Canada ».

cause de leur poids, agissent sur le coût de la vie à l'intérieur du pays et sont anti-économiques et même anti-sociales.

c) Il faut au contraire se développer dans le sens d'une spécialisation justifiée:

i) soit par des ressources naturelles abondantes (bois, papier, amiante, dont on tirera le maximum de rendement),

ii) soit par une formation assez poussée de la population ouvrière pour justifier la qualité du produit et pour le rendre concurrentiel au Canada et à l'étranger.

337

Il faudra donc « choisir les politiques susceptibles de stimuler les secteurs canadiens qui disposeront d'un avantage relatif ».

Et M. Raynault d'ajouter: « Les industries se déplacent de plus en plus facilement mais on note aussi leur tendance à se grouper dans les pays qui sont à la pointe du développement économique ou dans des régions où se trouvent des centres de formation hautement spécialisée et qui disposent de bonnes communications avec les places financières et avec les villes où sont regroupés les experts dans les spécialités nécessaires aux opérations de ces entreprises. Certaines de ces caractéristiques semblent relever du hasard; d'autres sont certes le fruit de politiques délibérées. Il est bien certain qu'il existe une forte tendance au regroupement de ces activités dans des endroits où, pour une raison ou pour une autre, elles ont d'abord commencé à se concentrer. Toutefois, certains facteurs exercent une influence déterminante sur la création de ces industries modernes. Ce sont ces facteurs que nous devons identifier et réunir ici, si nous voulons obtenir les résultats économiques que nous désirons ».

Enfin, M. Raynault résume sa pensée ainsi: « En résumé, le schème du développement industriel du Canada à l'avenir comportera selon moi les caractéristiques suivantes: première-

ment, le secteur primaire prendra de l'importance, du fait que le traitement de beaucoup de minéraux se fera davantage au Canada, que l'agriculture deviendra une industrie de premier ordre, dotée d'une organisation tout aussi efficace et productive que celle des industries les plus avancées d'aujourd'hui.

338

« Deuxièmement, les industries manufacturières deviendront bien plus spécialisées et de nombreuses activités traditionnelles du secteur secondaire perdront du terrain ou disparaîtront même au profit d'activités où l'instruction et la compétence jouent un rôle capital. Finalement, le secteur des services continuera de s'accroître, surtout en ce qui concerne l'emploi, et lui aussi aura tendance, dans bien des cas, à afficher les mêmes attributs de « capital intellectuel » qui en sont venus à caractériser certains secteurs de la fabrication.

« Ces caractéristiques mettent en évidence un certain nombre de tâches que les responsables des politiques devront entreprendre. La plus importante consistera à favoriser l'implantation de centres d'innovation au Canada, non seulement pour la mise au point de nouvelles technologies au sens strict, mais — dans un sens plus large — pour l'utilisation de ressources humaines sans cesse plus développées. Nous devons accroître nos régimes actuels de stimulants à la recherche industrielle et technologique, et aussi appliquer tout un ensemble de nouveaux programmes visant à favoriser l'innovation dans d'autres secteurs ».



Et c'est ainsi que la pensée de M. Raynault rejoint celle de M. Morin quand celui-ci écrit: « Sortons du XIXe siècle ».

**VIII — Le prix de la propriété immobilière à Montréal  
et dans les villes avoisinantes**

Il y a quelque temps, nous avons signalé ici la hausse du prix des immeubles dans la région de Montréal. Voici des chiffres de la Chambre d'Immeuble de Montréal, qui apporte des précisions plus récentes sur le prix moyen des maisons d'habitation de 1970 à 1974: <sup>1</sup>

<u>Quartier</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1974</u>
Ahuntsic	\$25,800	\$25,100	\$26,100	\$30,400	\$39,900
Rosemont	20,100	21,500	20,400	22,100	26,300
Pointe-aux-Trembles	13,600	15,000	15,200	17,100	21,900
Montréal-Nord	19,700	18,200	20,800	20,700	30,800
Anjou	19,800	18,700	21,300	23,200	—
Baie d'Urfé	29,100	29,400	32,300	40,000	65,600
Beaconsfield	30,100	31,400	32,100	37,000	65,000
Boucherville	18,249	19,812	21,596	25,067	33,426
Dorval	19,900	19,800	20,400	25,200	39,500
Lachine	20,400	20,100	20,100	24,900	34,800
Longueuil	17,060	16,975	17,640	19,200	26,340
Saint-Lambert	25,300	24,200	28,700	34,600	55,000

**339**

En voilà assez pour suivre la marche des prix dans un lent redressement jusqu'à 1972, puis, avec l'inflation et la demande exacerbée, la hausse subite. Celle-ci s'explique surtout par le désir de profiter d'un pouvoir d'achat dont la valeur va en décroissant avec l'augmentation des prix et la constante érosion de la monnaie.

De quoi demain sera-t-il fait dans ce domaine où la spéculation s'accélère au point de devenir dangereuse? Dès que l'inflation se stabilisera, tout cela ne s'écroulera pas nécessairement, mais on peut s'attendre à un glissement dont l'ampleur sera fonction du niveau des prix.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> De même type, de 1970 à 1974.

<sup>2</sup> Le glissement est déjà commencé d'ailleurs. Il est lent, mais il indique un nouveau palier dans certaines villes.

Montréal n'est pas seule à subir une pareille hausse. À Toronto et à Vancouver, en particulier, elle a depuis longtemps dépassé ce que les chiffres de la Chambre d'Immeuble nous permettent de constater à Montréal et dans les environs. Il est vrai que si l'immeuble construit se vend plus cher, chaque année le coût de la construction devient hors de prix, avec la hausse des matériaux et des salaires payés aux ouvriers, quand ils veulent bien travailler consciencieusement entre les grèves qui se succèdent à un rythme inquiétant.

***IX — Les résultats de 1973 vus par le contrôle des assurances***

Chaque année, le surintendant fédéral des assurances commente les résultats de l'exercice dans son rapport présenté au ministre des Finances. Nous notons ici quelques idées générales exprimées dans celui de 1973, qui vient d'être distribué aux assureurs:

1. — Il y a quelques mois, l'Association des Assureurs-vie et l'Institut Canadien des Actuaires ont étudié la possibilité d'avoir une base comptable qui permette de présenter un bilan unique au service des assurances, aux assurés et aux actionnaires. Il n'y a pas là une recherche théorique, mais bien une tentative d'uniformité qui permette d'arriver à une présentation uniforme des chiffres, tenant compte à la fois des exigences comptables et des règles acceptées par le contrôle des assurances. Aussi étrange que cela paraisse, chaque année, la compagnie d'assurance avait jusqu'ici deux types de bilan: celui qu'exigeaient les règles ordinaires de la pratique comptable, qui était remis aux actionnaires et celui que demandait le service des assurances. L'un et l'autre utilisaient les mêmes chiffres, tout en les présentant différemment suivant l'usage qu'on devait en faire. Dans son rapport de 1973, le surintendant fédéral annonce pour mai ou juin 1974, un

rapport conjoint permettant d'étudier l'à-propos de l'uniformité pour les assurances autres que vie. Il sera intéressant de suivre cette querelle inter-disciplinaire qui tend à rendre acceptable pour tous des documents utilisant les mêmes données <sup>1</sup>.

2. — Voici les chiffres globaux qu'apporte le Rapport au sujet des résultats de 1973 pour les sociétés canadiennes autres que vie, inscrites à Ottawa:

341

Pertes techniques ... ..	\$59.7 millions
Revenus financiers ... ..	\$87.0 millions
Différence	\$27.3 millions
soit un rendement de 5.8% sur le capital payé.	

Cela n'a rien d'excessif, comme l'on peut voir.

Il faut aussi signaler la fonction des revenus financiers qui, dans l'ensemble, permettent à l'assureur de remplir les quatre fonctions essentielles de l'assurance dans son organisation actuelle:

- a) indemniser l'assuré;
- b) assurer la sécurité des capitaux garantis à l'aide des excédents accumulés (réserves, capital et surplus);
- c) permettre à la société d'assurance de rémunérer convenablement les capitaux engagés;
- d) donner à l'État les impôts auxquels il a droit soit à l'aide d'une taxe sur les primes (taxe provinciale) ou municipale par les taxes ordinaires à ce niveau, soit par l'applica-

<sup>1</sup> Voici ce que note le Surintendant des assurances au sujet de l'assurance non-vie: « A Committee of the Canadian Institute of Chartered Accountants is presently studying accounting and financial reporting procedures for property and casualty insurance companies with a view to producing a report to parallel the report released in 1973 relating to life insurance companies. The Department is collaborating in the study ». Depuis le rapport a été rendu public sous le titre de *Financial Reporting for Property and Casualty Insurers, a research study*. Il sera intéressant d'en résumer les conclusions.

tion de l'impôt sur le revenu, compte tenu des règles du jeu (taxe fédérale ou provinciale).

3. — 1974 s'annonce comme une année techniquement très coûteuse; au point de causer quelque inquiétude. Voici, en effet, la conclusion du surintendant:

342

« A continuation of claim experience at the 1973 levels will raise financing problems for many companies. Of particular concern in the context is the need for additional funds. Inflation in values together with the normal growth of the economy and increase in population are pushing premium volume to continually higher levels, thus requiring more capital funds to provide necessary safeguards. Heavy expense is incurred at the outset of a policy. During the term of a policy, if experience is no worse than expected, funds are released to cover the initial expense and provide a contribution to profit; if experience is bad, there may be little or nothing to release.

With currently high underwriting losses and little net gain from operations, growth of premium volume cannot in general be financed by retained earnings. Hence, additional capital funds are needed for initial financing. Financing problems are made difficult by the decline in security values experienced since the start of 1974. This also leads to a need for additional funds to maintain adequate safety margins.

Lack of adequate financing in a company must result in a reduction in premium volume accepted by the company, thus limiting the capacity of the market to meet the demands for insurance.

Action in different areas has already been taken by the industry to meet financing problems. For example, a number of companies have made general increases in premiums. Also, the traditional term of three years for household and other types of insurance policies is being phased out. Such a policy term is no longer generally applicable in the face of rapid rises in values and in the resulting dollar amounts of losses. An effort to fix a premium today to cover losses over the succeeding three years would tend to lead to excessively high premiums in order to provide margins against possible inflation. Thus, a shift to a shorter policy term is likely to be in the interests of the policyholder even though administrative costs are thereby increased. »



**X — Les points de mauvaise conduite**

On a annoncé qu'à partir du 1er mars 1975, les points déductibles<sup>1</sup> pour la mauvaise conduite de l'automobile sur les routes seraient modifiés: certains étant augmentés et d'autres réduits. Parmi les premiers, il y a le cas:

	Ancien chiffre	Nouveau chiffre
de négligence criminelle	9	10
de conduite avec facultés affaiblies	6	9
de conduite en état d'ivresse	6	9
de la garde d'un véhicule avec plus de .08 milligrammes d'alcool par millilitre de sang	4	9

**343**

D'autres sont diminués. Ainsi, pour:

la conduite avec un permis suspendu ou interdit	8	0
le refus de remettre le certificat ou les plaques d'immatriculation	5	0
la vitesse dépassant 1 à 10 milles l'allure permise	4	1
la vitesse dépassant 20 à 29 milles l'allure permise	4	3

Qu'on soit plus sévère, si le règlement est mis à exécution, on ne peut que se réjouir avec tous ceux qui demandent au gouvernement de faire appliquer les lois et les règles de la circulation. Ce que l'on comprend moins, c'est que, dans certains cas, on ait décidé d'être moins sévère ou même de supprimer la sanction. Que l'on retire celle qui frappait le conducteur dirigeant lui-même sa voiture une fois son permis

---

<sup>1</sup> Chaque automobiliste, comme l'on sait, a droit à un certain nombre de points qui lui sont accordés par les règles de la route. Certaines fautes entraînent la perte d'un à douze, avant qu'il ne « perde son permis », c'est-à-dire son droit de conduite.

suspendu ou annulé, on reste pantois! <sup>1</sup> Comme aussi de diminuer de 4 à 2 la sanction qui s'applique à la vitesse dépassant de 19 milles le maximum autorisé. Diminuer de 4 à 1 se justifie pour celui qui ne dépasse que d'un mille ou deux ou cinq l'allure permise; mais si l'on veut que le chauffeur ralentisse, il faudrait être sévère comme on le sera encore jusqu'au 1er mars.

344 Il est curieux de voir comme le fonctionnaire, qui décide de telles mesures dans sa sagesse, ne réfléchit pas toujours autant qu'on le souhaiterait avant de prendre une décision qui assurera ou non le succès d'une politique nouvelle.

De toute manière, ce qu'il faut souhaiter, c'est que l'État s'en tienne aux sanctions qu'on a prévues et qu'il les applique. Nous avons souvent pris cette attitude; nous y revenons comme tous ceux qui ont comparu devant le comité parlementaire chargé d'étudier le Rapport Gauvin, avant que l'Assemblée Nationale ne se prononce. Il ne sert de rien de passer des lois ou d'établir des règles nouvelles si on ne les applique pas avec la plus grande sévérité. Or, celles qui ont trait à la surveillance des routes et aux sanctions sont parmi les plus importantes.

### **XI — Le Premier Ministre de l'Ontario et l'assurance-automobile**

Il y a quelque temps, le Premier Ministre Davis prononçait une conférence devant l'Association des Agents et des Courtiers de la province de l'Ontario. Il a tenu à préciser un

<sup>1</sup> L'explication, c'est peut-être que le permis, étant suspendu ou annulé, l'automobiliste ne peut se voir chargé de nouveaux points de mauvaise conduite. Mais comment verra-t-on à appliquer une sanction? Car pour avoir agi ainsi l'automobiliste a commis une faute grave. Si les points n'interviennent pas, il faudrait au moins qu'une sanction très sévère soit imposée — la prison peut-être car l'offense est grave et le je m'en-fichisme de l'assuré, évident.

certain nombre d'attitudes de son gouvernement que nous notons ici sans les commenter:

1. — Dans la police d'assurance-automobile dont on fait usage dans la province de l'Ontario, il y a déjà une clause d'indemnisation sans égard à la faute.
2. — À cause de cela, en pratique, les accidentés sont indemnisés. D'un autre côté, c'est de ce côté qu'un effort doit être fait pour augmenter les indemnités qui sont ainsi versées.
3. — Nous ne croyons pas que le gouvernement doive contrôler les taux d'assurance, c'est-à-dire le coût.
4. — Aucun assureur ne doit refuser de garantir un assuré. Les dispositions nécessaires ont été prises à cet effet. À tel point, qu'actuellement environ 95% des automobilistes sont assurés contre la responsabilité civile dans l'Ontario. Les autres entrent sous le couvert du Motor Vehicle Accident Claims Fund, lequel demande une cotisation de \$40.00 à ceux qui ne sont pas assurés, avant qu'on leur remette le permis de conduire.

345

En conclusion, le Premier Ministre a dit ceci:

*« Now, there are some of the matters which government is considering and in the direction, quite frankly, in which we are leaning.*

*I can recall a year ago I went on record as saying some form of expanded no-fault insurance is coming to Ontario and I sense that your Association is prepared to back whatever plan is most acceptable to the public. I am also on record as saying that it is the government's hope, and intention, that any new plan will be run by private enterprise — and that, ladies and gentlemen, is still the case.*

346

En résumé, maintien de la garantie actuelle en accentuant si possible l'indemnisation sans égard à la faute; assurance accordée à chacun. D'un autre côté, à ceux qui ne veulent pas s'assurer — environ 5% des automobilistes — on demande une somme de \$40.00 avant d'émettre un permis. Cette somme est remise à un fonds d'indemnisation destiné à ceux à qui l'on cause des dommages sans pouvoir les rembourser. Cela ne libère pas l'auteur des dommages, mais met la victime à l'abri si le premier est incapable de faire face aux dommages causés par lui au second.<sup>1</sup>



Dans le même numéro de *Canadian Insurance* le président du Bureau d'Assurance du Canada fait le point avec *Variplan* qui, tout en maintenant le recours des tiers au-delà d'un certain montant donne un coup de barre vers une forme plus large d'indemnisation sans égard à la faute; formule à la fois opportuniste et destinée à simplifier, à ordonner et sûrement plus humaine que l'autre.

### **XII — De la responsabilité hospitalière**

Les *Cahiers de droit* de l'Université Laval<sup>2</sup> viennent de consacrer à l'étude de la responsabilité hospitalière un numéro complet portant sur:

- a) le statut juridique du centre hospitalier;
- b) les personnes susceptibles d'engager la responsabilité du centre hospitalier;
- c) les obligations du centre hospitalier.

Ces études viennent à propos dans un domaine qui prend une importance considérable depuis quelques années. La loi

<sup>1</sup> Ces notes sont tirées d'un article paru dans *Canadian Insurance* de novembre 1974, sous le titre: « What Premier Davis really said ? ».

<sup>2</sup> Les Cahiers de droit de l'Université Laval. Volume 15, No. 2.

65 a déterminé bien des choses, fixé des cadres, mais elle n'a pas le pouvoir ni la fonction de préciser toutes les applications du principe de responsabilité de l'hôpital.<sup>3</sup> C'est au tribunal à le faire graduellement par des jugements rendus dans les cas qui lui sont soumis. Ainsi se dégagent petit à petit des règles souvent contradictoires et qui tranchent des cas particuliers. Il en ressort aussi des directives, tirées des grands principes de droit, de la doctrine, de la jurisprudence, des règles de la pratique et de leurs applications. C'est cela que s'efforcent de dégager les auteurs de ces études qui comprennent plus de cinq cents pages, avec le programme indiqué précédemment: du statut juridique aux obligations du centre hospitalier.

347

Il faut être modeste dans ce domaine de la responsabilité des hôpitaux. Les *Cahiers du droit* sont un excellent guide dans ce qui, parfois, semble un labyrinthe. Si l'on s'y perd, il faut apprécier tout effort fait par les théoriciens et les spécialistes de la basoche pour nous permettre de nous y retrouver même partiellement.

Voici la conclusion du troisième chapitre: entrée en matière, semble-t-il, puisqu'on y annonce d'autres études qui seront d'autres étapes:

« Cependant, suivant l'objectif que nous nous étions fixé pour les fins de ce chapitre, nous y avons dégagé les principes directeurs applicables à chacune des obligations du centre hospitalier envers le patient. En effet, après avoir établi dans un premier chapitre que le centre hospitalier exerçait une fonction d'intérêt public, soit de voir à l'installation des services de santé de courte ou de longue durée, conformément au droit pour toute personne de recevoir de tels services et après avoir analysé dans un second chapitre la relation entre le centre hospitalier et son personnel, il était important de

---

<sup>3</sup> Devenu officiellement centre hospitalier, au sens de la loi.

déterminer sur un plan juridique, l'ensemble des obligations que cette fonction impliquait envers le patient. Une telle démarche nous semblait en effet préalable et essentielle à l'étude de la mise en œuvre de la responsabilité civile du centre hospitalier, sujet que nous traiterons au cours d'une prochaine étape. »

**348 XIII — Le dossier médical peut-il être utilisé par l'hôpital pour se défendre ?**

L'article 7 de la loi des services de santé et des services sociaux, 1971 L.Q.CH.48, précise ceci :

« Sont confidentiels les dossiers médicaux des patients dans un établissement. Nul ne peut en donner ou en prendre communication, même aux fins d'une enquête, si ce n'est avec l'autorisation expresse ou implicite du patient, ou encore sur l'ordre du tribunal ou dans les autres cas prévus par la loi ou les règlements. Il en est de même des dossiers des personnes qui reçoivent des services sociaux d'un établissement ».

Si l'hôpital est poursuivi, peut-il, malgré la défense qui lui est faite, communiquer le dossier médical à son assureur pour lui permettre de connaître les faits et le défendre contre la poursuite qui lui est intentée par un patient ? Voilà la question à laquelle répond le juge Jean-Paul Bergeron de la Cour supérieure, dans la cause de la Société d'Assurance des Caisses Populaires requérante c. l'Association des Hôpitaux de la province de Québec et le Barreau du Québec, mis en cause. La décision tranche la question, tant qu'elle n'aura pas été portée à un tribunal supérieur. La voici :

« Le tribunal déclare que les dispositions de l'article 7 de la loi sur les services de santé et les services sociaux (1971 L.Q.CH. 48) ne s'appliquent pas à un établissement hospitalier qui donne à son assureur avis de la survenance d'un fait

ou d'une circonstance pouvant donner ouverture à une réclamation en dommage de la part d'un patient confié à ses soins ou qui transmet à son assureur un avis de réclamation ou une procédure judiciaire émanant de ce dernier. En pareilles circonstances, un établissement hospitalier peut, sur demande, transmettre à son assureur, ses préposés et/ou procureurs, le dossier médical de la personne ayant possiblement subi des dommages lors d'une hospitalisation, de soins ou de traitements, sans avoir besoin d'obtenir au préalable, une autorisation judiciaire ou autre. »

349

Il sera intéressant de voir ce qu'en pensent les juges de la Cour d'appel, si le cas leur est soumis. Dans l'intervalle, le jugement permet à l'hôpital et à ses assureurs de savoir à quoi s'en tenir; chose très importante puisqu'il est impossible de demander à ceux-ci de défendre leur assuré s'il n'a pas le droit de leur communiquer les données de la cause.

Les auteurs de la loi n'ont sans doute pas compris la portée exacte des dispositions qu'ils imposaient à l'hôpital. Que dans les circonstances ordinaires, on demande à celui-ci de ne pas remettre le dossier du patient, c'est raisonnable; si ce dernier poursuit l'hôpital il n'y a pas lieu d'empêcher celui-ci de se défendre. La loi le force à s'assurer. Or, si on applique à la lettre l'article 7, on ne peut permettre à l'assuré de remettre le dossier du patient à l'avocat de l'assureur, à moins que le patient n'y consente ou à moins que le juge ne l'ordonne. C'est dire que l'assurance de responsabilité devient presque une assurance contre les accidents entraînant automatiquement le versement d'une indemnité. À moins que le tribunal, encore une fois, ne permette à l'hôpital d'utiliser le dossier malgré la défense qui lui est faite.

C'est pour sauvegarder le principe de l'équité, semble-t-il, que le jugement a été rendu. Un tribunal d'appel en décidera-t-il autrement ? Non, sans doute, s'il raisonne non en

fonction d'un texte déraisonnable, mais en se plaçant au point de vue du strict bon sens. Toutefois une question ne se pose-t-elle pas: dans quelle mesure un juge peut-il interpréter une loi en considérant d'abord l'à-propos et ses conséquences au point de vue social ou de l'équité ?

**XIV — La Gazette fait le point <sup>1</sup>**

350

Chaque année, *La Gazette* demande à ses collaborateurs ou à des gens de l'extérieur de faire le point. L'exercice 1974 a-t-il été bon ou mauvais pour les uns et pour les autres ? Et que 1975 leur ménager-t-il ? Cette année, certains hésitent à se prononcer. Et l'on comprend pourquoi.

Le numéro spécial est valable pour déterminer ce que fut 1974 ou tout au moins pour essayer de résumer ce qu'apporteront de définitif les résultats partiels dont on disposera. Dans l'ensemble, les collaborateurs ont été fidèles au rendez-vous, mais cette fois, ils regardent tout avec un peu d'indécision sinon d'anxiété. Voici quelques titres par exemple:

*Auto industry lukewarm, getting cooler. Cost Pressures to affect foods. Major soft spots ahead in construction. Difficult years seen for exporters here. Securities: one of the worst year. Imports, slowdown, labor woes hurt clothing, textile industries.*

Par contre, d'autres titres sont un peu moins pessimistes:

*CP foresees improved earnings in 1975. Canada's economy still relatively strong. Recession may not hurt Quebec.*

Cette fois, il n'y a rien au sujet des assurances. Il faudra attendre les chiffres du surintendant fédéral pour juger la situation à la suite d'un des exercices les pires des dernières années; même si partout les tarifs augmentent. En assurance,

<sup>1</sup> The Gazette Business Review. January 3rd. Montreal.



la hausse se fait sentir assez longtemps par la suite; cette fois, cependant, la répercussion sera un peu moins tardive que d'habitude puisque les polices d'un an permettront d'appliquer les nouveaux tarifs sans attendre plus de douze mois.<sup>2</sup>

**XVII – L'inflation et la Revue**

À cause du coût croissant de notre Revue, nous nous voyons forcés d'augmenter le tarif de publicité et d'abonnement comme suit:

351

A) <i>Publicité</i>	Par insertion	Ancien prix
Page de couverture ... ..	\$60.00	\$50.00
Page en face du 1er article ...	\$60.00	\$50.00
Autre page ... ..	\$50.00	\$40.00
Demi-page ... ..	\$30.00	\$25.00
Quart de page ... ..	\$15.00	\$12.00

**B) *Abonnements***

Pour les abonnements, le prix est porté de \$4.00 à \$5.00, avec l'entente que celui du numéro isolé sera augmenté de \$1.25 à \$1.50.

Nous nous excusons auprès de nos annonceurs et de nos abonnés; mais malheureusement, l'inflation atteint tous les hommes de bonne volonté, y compris les éditeurs de revues. A.

<sup>2</sup> Récemment on a soulevé le voile sur les résultats techniques des neuf premiers mois. Ils sont peu rassurants: cent cinquante millions, semble-t-il.

# Chronique de documentation

par

J. D.

352

**Les entreprises de William Price. La noblesse canadienne en 1767: un inventaire.** Dans *Histoire sociale*, revue de l'Université d'Ottawa et de Carleton University, Ottawa, no 1. Avril 1968.

Nous nous excusons d'être en retard pour signaler cette revue au lecteur et, en particulier, deux études qui nous ont intéressés. D'abord, cet article de Mlle Louise Dechêne, consacré à un homme et à l'une des industries les plus vieilles du pays: la coupe du bois, base de l'empire des Price, comme elle l'était pour les entreprises de Philemon Wright, à l'autre extrémité du Bas-Canada. Puis des notes de lecture de M. Fernand Ouellet.

La revue est sous la double direction de M. Marcel Trudel de l'Université d'Ottawa et de Stanley R. Mealing de Carleton University. Il y a là une collaboration à signaler dans un pays bilingue où les rapprochements sont souvent difficiles.

**A study of Foreign Banking in Canada**, par C. E. Ritchie, President and Chief Executive Officer of the Bank of Nova Scotia. Toronto.

Dans cette brochure, M. Ritchie étudie la question des opérations bancaires faites au Canada par les établissements étrangers. Assez curieusement, si la création d'une banque détenue par des capitaux extérieurs est chose difficile, sinon impossible, des opérations bancaires peuvent être faites de

diverses manières: placements, opérations de change ou même réception de dépôts par l'entremise de sociétés de fiducie dont on détient les actions. M. Ritchie suggère qu'on contrôle ces opérations par une législation nouvelle, tout en indiquant les avantages et les inconvénients. Point de vue intéressé, assurément, mais ne manquant pas d'à-propos et fort bien documenté.

**Dictionnaire bibliographique du Canada français**, par Victor Barbeau et André Fortier. Édition de l'Académie Canadienne-française, 163 est, rue Saint-Paul, Montréal. 353

Voilà un grand ouvrage auquel travaillent MM. Victor Barbeau et André Fortier depuis plusieurs années. On y retrouve le goût de Victor Barbeau, en particulier, pour les choses bien faites, précises, valables tant par la forme que par le fond. Il présente son dictionnaire partiellement ainsi: « Du recensement auquel nous avons procédé naîtront sûrement des rapprochements, des comparaisons, se noueront des filiations, des parentés, surgiront enfin, des points de repère, des aperçus qui élargiront et éclaireront notre horizon. En même temps qu'une vue plus juste du milieu et de l'époque dans laquelle les livres s'insèrent, nous y gagnerons une meilleure intelligence des besoins obscurs qui les ont suscités, des courants de pensée qui les ont ou favorisés ou contrariés. S'il est admis que chacun d'eux réfléchit un coin de la couleur du temps, à quelle perspective nouvelle ne nous conduira pas leur ensemble! C'est de l'avoir entrevue qui nous aura inspirés et guidés dans notre tâche. »

**Approaches to Handling Medical Malpractice Litigation.** *Best's Review*. Novembre 1973. Pages 36 à 40.

Un article intéressant a paru dans *Best's Review* de novembre 1973. Il s'agit du règlement de réclamations rela-

354

tives à la faute, l'erreur ou l'omission du médecin ou du chirurgien. On ne porte pas la cause au tribunal, ce qui augmenterait les frais considérablement et retarderait beaucoup le dénouement; on demande à l'entrée à l'hôpital que le patient signe une formule à l'effet qu'il acceptera de porter son cas devant un tribunal d'arbitrage si, à la suite d'une négligence, d'une erreur ou d'une omission de l'hôpital ou d'un de ses médecins, il subit un préjudice. L'arbitrage peut être obligatoire ou facultatif; mais dès son entrée à l'hôpital le patient accepte que, pour simplifier les choses et pour éviter des frais et des retards s'il a à se plaindre de l'hôpital, c'est à un comité spécialement nommé que son cas sera référé, l'hôpital, le médecin ou le patient s'inclinant devant la décision prise par les arbitres.

Il semble qu'aux États-Unis on ait pu procéder de cette manière dans un très grand nombre de cas, ce qui a permis de hâter l'expédition des litiges et d'éviter qu'ils soient soumis au tribunal, avec tous les retards et les frais ordinaires.

Est-il possible de procéder ainsi au Canada? Assurément. D'un autre côté, pour le faire, il faudrait avoir aussi bien l'assentiment de l'assuré, c'est-à-dire le médecin ou l'hôpital, et celui du patient. Il est permis de croire cependant, que bien peu de gens accepteraient de signer une entente comme celle-là à l'avance, sans trop savoir ce qui se passera durant leur séjour à l'hôpital. De toute manière, il serait bon d'étudier la question, comme on l'a fait aux États-Unis.

Le plus haut montant accordé par un comité d'arbitrage, en vertu de cette entente, a été de \$86.000. Il est évident qu'il y a là une amélioration sensible, tant au point de vue du temps qu'exige le règlement du sinistre que du montant lui-même. Fixé par un jury, il peut atteindre un chiffre imprévisible, accompagné de retards indéfendables, mais courants.

L'auteur cite le cas de la Ross-Loos Clinic qui pratique cette forme de règlement à Los Angeles depuis vingt-quatre ans et dont l'existence a été reconnue par la Cour Suprême de l'État de Californie à trois reprises. Dans l'ensemble, on estime que les montants, fixés en vertu de la convention à laquelle la Clinique se prête, ont permis de régler les sinistres à la satisfaction de chacune des parties et pour des sommes beaucoup moins élevées.

355

Par ailleurs, *Best's Review* mentionne, sous le même titre, une autre pratique courante dans l'état de New York. Voici ce que l'auteur Jacob D. Fuchsberg écrit à ce sujet:

"In 1971 an experimental program was adopted in the Appellate division of the Supreme Court of New York for handling medical malpractice cases in New York County (Manhattan). Presiding justice Harold A. Stevens, working with the Joint Interprofessional Committee of Doctors and Lawyers, initiated a procedure for presenting medical malpractice cases to a special panel of mediators consisting of physicians, lawyers and judges in the hope that the mediation process would result in dispositions at the pretrial stage of litigation — thus reducing expense of time, effort and money to the parties and to the court.

By the use of physicians in a quasi-judicial capacity as part of the court panels, the program was the first to make use of non-lawyer personnel within the judicial framework. The initial enthusiasm generated by this approach among members of the medical and legal communities has been justified by the results. Lawyers and physicians proved themselves capable of working together in a court setting."

Il y a là deux expériences qui méritent, croyons-nous, d'être mentionnées ici car elles apportent aux problèmes du règlement des sinistres, dans le cas d'hôpitaux et de médecins, une solution rapide et, semble-t-il, beaucoup plus satisfaisante dans l'ensemble que l'appel au tribunal.

**La Grande Rivière.** Revue Commerce, octobre 1974. Montréal.

356 Dans ce numéro, il y a une excellente étude de M. Maurice Chartrand sur les travaux qui se poursuivent tumultueusement dans la région de la Baie de James. Comme il s'agit d'une entreprise énorme qui va avoir des conséquences importantes sur l'économie et la situation financière de la province de Québec, il est intéressant de prendre connaissance du dossier que le directeur de la Revue, avec la collaboration de la Société d'énergie de la Baie James, présente sur la Grande Rivière où se font les travaux. Il contient des photos, des plans par terre et des chiffres qui en font une remarquable étude d'un des plus grands projets d'hydro-électricité que l'on ait exécutés dans notre pays et dans le monde.

**L'Irréel, André Malraux.** Chez Gallimard, Paris.

André Malraux vient de faire paraître chez Gallimard à Paris, un fort beau livre, peut-être le dernier qu'il consacrera à l'art et à ses plus belles manifestations dans le monde. Malraux avait d'abord écrit des romans, inspirés des événements révolutionnaires en Chine, puis en Espagne. Puis il est venu au livre d'art avec ses musées imaginaires et ses voix du silence. Avec *L'Irréel*, il ferme la bouche. Quel magnifique ouvrage, admirablement illustré, où Malraux présente ses choix les plus récents. Comme je sais gré à \*\*\* de me l'avoir offert un jour de Noël, où entouré de mes petits-enfants et soulevé par leur enthousiasme, j'ouvrais les jolis emballages entourant les cadeaux, groupés autour de la crèche que traditionnellement la maîtresse de maison dresse et autour de laquelle elle groupe les santons rapportés un par un de Provence.

Je bute parfois sur certaines phrases de Malraux. Je le perds aussi dans l'expression de certaines de ses idées. Comme il a de lucidité d'esprit et de goût, cependant.

**Thinking ahead — Can private pension plans deliver ?** par Robert D. Paul dans Harvard Business Review de septembre-octobre 1974.

La question des rentes viagères et des fonds de retraite du personnel pose un problème sérieux à l'entreprise privée. Imaginées pour une situation normale, les solutions sont bouleversées par l'inflation qui menace de devenir galopante un peu partout. Voici l'opinion de l'auteur: « If inflation, population and labor trends continue as at present, management will have to devise new pension plans to accomodate them ». Voilà un article à lire pour constater l'étendue du problème chez nos voisins du sud, comme dans notre pays.

357

En conclusion, l'auteur ajoute ceci: « To be all effective, future pension plans cannot be like the ones we have today and must take these factors into account. The drawbacks, the advantages, and the alternatives to the present systems need examination. »

## Articles dont "Assurances" vous suggère la lecture

358

### The National Underwriter

- Gateway Insurance Company of Philadelphia Drops Fight against Liquidation Sought by Pennsylvania Department. p. 8 23 août 1974
- General Press Eyes the Industry and Assesses its Present Plight. p. 1 6 septembre 1974
- Gateway Drama Ends Sept. 21. p. 12 6 septembre 1974
- American General Offers to Acquire All Shares of Financial Life of Canada. p. 42 6 septembre 1974
- Aetna L.&C. Has Share of \$130 Million Surety Bond on Canadian Dam Project. p. 44 6 septembre 1974
- World Hull Market Weakness Points to Need for Changes. p. 1 13 septembre 1974

### Business Insurance

- \$1.02 Million Award, record for Canada. p. 34 2 septembre 1974

### L'Argus

Incidences de la Bourse sur les résultats d'exploitation des Compagnies d'assurances: « Chute des cours de près de 20% au cours du premier semestre 1974, semaine « noire » en ces jours de juillet où la baisse s'accroissant atteint plus de 5% entre le 28



juin et le 5 juillet. Commencé le quatrième trimestre 1973 le repli boursier s'accélère à Paris, comme dans les places financières étrangères. Les effets de cette situation qui n'est plus conjonctuelle sont certainement très graves pour les Compagnies d'Assurances, principaux investisseurs institutionnels. »

p. 1396 26 juillet 1974

**359**

**Best's Review (Property/Liability Insurance Edition)**

Canadian Comment :

- Ominous Underwriting Outlook.
- Public Responds to IBC Ads.
- Industry Reacts to Gauvin Report.
- The Influence of Technology on Insurance and Reinsurance.

p. 52 Septembre 1974

p. 72 Septembre 1974

**Best's Review (Life/Health Insurance Edition)**

Insurance Marketing in the Future. « Under continued pressures for change, many insurance companies will be unable to justify their continuant existence. Stepping in to fill the insurance needs of the public will be a variety of other financial and non-financial oriented organization. »

p. 28 Septembre 1974

**Best's Review (Life/Health Insurance Edition)**

Canadian Comment :

- Inflation Threatens Whole Life Insurance.
- Officers Blamed for Cosmopolitan Life's Collapse.

p. 48 Septembre 1974

**Best's Review (Property/Liability Insurance Edition)**

Property/Liability Insurance Marketing - 1973.

An analysis of the 22.6% of the total business represented by workmen's compensation, general liability and inland marine and ocean marine.

p. 28      Octobre      1974

**360 Canadian Insurance**

Double-digit inflation hurts Industry several ways.

In an exclusive interview, Ian Mair, chairman of the Insurance Bureau of Canada, examines some of the dire effects this high rate of inflation is having on the business :

« Our General insurers are being caught in a treadmill in virtually every direction to a greater degree than, perhaps, any other financial institutions. »

p. 14      Septembre      1974

Mortgage procedures inflate values Ontario agents tell Superintendents. « Superintendents of Insurance from all provinces listen to Industry briefs at their recent Annual Conference in Calgary, Alberta. »

p. 16      Septembre      1974

Federation divided on no-fault, concerned over Industry losses :

« Differences of viewpoint were evident on the subject of no-fault at Federation's annual meeting this year but there was general concern over underwriting losses and their effect on market stability. »

p. 33      Septembre      1974

# Pages de journal

GÉRARD PARIZEAU  
de la Société Royale du Canada

1<sup>er</sup> avril 1973

J'ai enfin démarré. Chose curieuse, depuis mon retour de France le 20 février, après avoir passé trois semaines à Nice, je n'avais à peu près rien écrit. À mon arrivée au Canada, j'avais dû assister à une série d'assemblées de conseil, qui me firent me transporter de Montréal à Québec et de Québec à Montréal à une allure folle. Ce qui faisait dire gentiment à ma belle-fille, Monique : « Beau-père, beau-père... attention ! » Puis, une fois la danse des conseils terminée, il y avait eu le travail préparatoire à une deuxième absence.

361

Le départ pour Nice fut agité. La grève des aiguilleurs du ciel rendait le voyage encore plus aléatoire que le premier retour. Tout allait bien mal. L'avion que je devais prendre pour Milan fut annulé. Comme celui d'Orly devait être dirigé vers Bruxelles, je retins une chambre à Paris et un billet à bord du *Mistral* pour le lendemain. Une fois au-dessus de Paris, on a eu accès à Orly grâce à l'armée qui avait pris la place des contrôleurs civils. À l'aéroport, j'appris que, quatre heures plus tard, un avion partirait pour Nice.

Les trois semaines de grève furent très coûteuses pour Orly, pour Paris et surtout pour la Côte d'Azur, coupée du reste du monde par la voie de l'air. Un chauffeur de taxi se chargea de me renseigner à mon arrivée à l'aéroport, avec cet accent, cette langue savoureuse et ces exagérations qui sont un des charmes du pays.

L'autre jour à Nice, Germaine a entendu ce conseil d'un vieillard à un jeune homme : « Petit, rappelle-toi qu'il ne faut jamais laisser pousser l'herbe dans le chemin de l'amitié ». C'est charmant et très vrai. Le conseil était donné dans ce beau jardin Albert 1<sup>er</sup> où les gens vont chercher le soleil et la paix, dès qu'il fait beau. Pour Germaine, c'est une ressource quand elle ne veut pas arpenter la Promenade des Anglais, en se contentant de voir la mer de loin.

Ma femme est ravie de son séjour à Nice. Pendant les deux mois qu'elle y a passés cette année, il a plu à peu près l'équivalent de deux jours. Ce fut la Côte d'Azur retrouvée avec tout son charme, alors que l'an dernier, il pleuvait régulièrement sur la ville.

362 Notre ami Homet nous a fait voir bien des aspects de l'arrière-pays: la Vallée du Peillon et celle du Var en particulier — trouée dans la montagne qui permet d'apercevoir d'extraordinaires paysages. Le midi, nous nous arrêtons dans une auberge où la chère était savoureuse et l'accueil aimable sauf au *Roc Fleuri* où la table est bonne, la vue splendide au-dessus de la vallée, mais l'hôte exécrable. Comme sont bizarres certaines gens dont le mauvais caractère se manifeste tout à coup pour une vétille qui semble mettre le feu aux poudres.



À Paris, la grève des lycéens et des étudiants a pris, d'après *l'Express*, certains aspects des événements de mai 1968 qui ont si profondément marqué les esprits. Même si cet hebdomadaire est généralement bien renseigné, il faut se méfier de ses opinions. Depuis la dernière élection, il se fait l'interprète de ceux qui critiquent vertement le parti au pouvoir. Il faut dire que, cette fois, il a quelque raison de le faire car, après trois semaines, le nouveau cabinet n'est pas en place et on n'a même pas pu s'entendre sur le choix d'un président de l'Assemblée. Il est difficile à un étranger de juger la politique d'un pays où il n'est qu'en passant. Mais vraiment, il y a des choses qui semblent évidentes. En ce moment, il faudrait faire montre d'empressement à étudier les problèmes et à exécuter les réformes.

Ce qui est troublant dans toutes ces démonstrations d'étudiants, c'est qu'elles paraissent être organisées de la même manière et avec une technique identique, mise au point et soutenue par des équipes bien formées. Il est difficile de dire que la source est la même parce que maoïstes, gauchistes et communistes se renvoient la balle, mais sans convaincre personne. Devant Monsieur Fontanet, ministre de l'éducation, hier soir, à la télévision, le noyautage était évident. Ce qui est gênant avec les étudiants, c'est que d'année en année les équipes changent. Ce sont toujours de nouveaux interlocuteurs qui invoquent qu'ils n'ont pas été consultés et qui affirment n'importe quoi. Comme ministre de l'éducation, Monsieur Fontanet était sur la sellette. Il a été très patient. À sa place, j'aurais été tenté de les envoyer paître, comme dans ce film de Godard, où une jeune Japonaise disait, à son amoureux

de quelques jours, des mots dans sa langue maternelle. Intrigué, le jeune Français lui demandait ce que voulait dire une des phrases prononcées en souriant. La jeune femme lui répondit : « Cela veut dire — va faire f... » C'est sans doute ce que le ministre aurait aimé suggérer à ces jeunes gens insolents et tenaces, s'il n'y avait eu devant lui, au petit écran, cette foule qui, pour un oui ou pour un non, est toujours prête à emboîter le pas derrière les meneurs de quelque tendance politique qu'ils soient.



Ce matin, il pleut sur Paris et je suis enrhumé : deux choses qui contribuent à me rendre de mauvaise humeur dans cet hôtel où le service n'est pas trop bon normalement et où ce matin il est mauvais. On m'apporte une tasse de thé dont le fond est garni de feuilles, sans qu'il y ait un filtre pour les retenir. Il n'y en a pas dans tout l'hôtel, paraît-il. Ai-je eu tort de secouer le garçon ? Peut-être, mais vraiment les prix sont devenus tels à Paris qu'on devrait s'attendre à ce qu'on s'occupe un peu mieux et un peu plus de la clientèle. Il est vrai que l'hôtel est rempli, avec le salon du prêt-à-porter, mais ce n'est pas une raison. Venu à Paris hier, sans s'assurer qu'on pourrait le recevoir au *St. James and Albany*, Jacques a dû téléphoner à huit endroits différents avant de pouvoir se loger au *Hilton d'Orly*.

363



Un vieux monsieur m'a dit comme ça hier, tout simplement : « Mon fils couchait avec une jeune femme, charmante d'ailleurs, depuis deux ans lorsqu'elle est devenue enceinte, à la suite d'une distraction ou d'une fausse manœuvre. Ils se sont épousés aussitôt pour que l'enfant ait un père ». J'ai été d'abord un peu suffoqué. Puis, sans être remis de ma surprise, j'ai pensé que, pour lui, tout cela était sans doute devenu presque normal... Il y a dix ans, il ne se serait pas exprimé ainsi. À force de parler en toute liberté des problèmes des jeunes, on finit par ne plus accorder d'importance à toutes ces questions qui ont été taboues si longtemps. Autrefois, quand une fille devenait enceinte, dans le milieu bourgeois tout au moins, on la mettait à la porte ou, sagement, on l'entourait précautionneusement pour lui permettre de passer le temps de ses couches à l'abri des regards indiscrets. Si la mère ne gardait pas son enfant, c'étaient les bonnes sœurs de la Crèche qui en héritaient. Aujourd'hui, avec la pilule ou avec d'autres moyens, il n'y a presque plus d'enfants illégitimes dans les grands immeubles

de la Côte Vertu, où les jeunes filles de la société allaient chaque semaine aider les religieuses. Elles cessèrent quand celles-ci se plaindrent qu'avec beaucoup d'indiscrétion et une curiosité un peu malsaine, ces aides bénévoles cherchaient souvent à retrouver une ressemblance avec tel ou tel de leurs amis.



364

J'ai été un peu étonné d'apprendre qu'à la Galerie Galliéra à Paris une commode du XVIII<sup>e</sup> siècle portant l'estampille de Nicolas Petit s'était vendue 124,000 nouveaux francs, tandis qu'un chiffonnier et un secrétaire étaient adjugés à 100,000 francs. Je savais que les vieux meubles étaient hors de prix, mais pas à ce point. Un problème se pose au Canada pour les œuvres d'art. Le vendeur doit en effet payer un impôt de 25 pour cent sur la différence entre la valeur au 31 décembre 1971 et le prix de vente. Cela pose un problème d'évaluation auquel il faut voir pour ne pas laisser l'État décider lui-même, sans discussion possible. C'est peut-être du côté des œuvres d'art que la valeur accrue a été la plus forte depuis dix ans, la bourse ayant longtemps traîné de l'aile.



Comme j'étais enrhumé dimanche, j'ai laissé Robert et Monique aller au théâtre et j'ai regardé la télévision après le dîner. On donnait la suite des confidences d'Henry de Montherlant sur son enfance, sur ses débuts dans la carrière d'homme de lettres et sur quelques-unes de ses œuvres. J'avais entendu la première partie à Nice le dimanche précédent, après un après-midi de lecture et de travail sur un texte que je devais présenter à Versailles à la fin du mois.

J'ai été un peu désolé d'entendre parler Montherlant. À la télévision, il a une voix étouffée, il cherche ses mots parfois et en prononce d'autres avec un peu de difficulté, comme un homme guetté par la paralysie. C'est peut-être cela plus que la menace de cécité qui l'a décidé de se suicider.

L'entrevue donnée à la télévision ne manquait pas d'intérêt parce qu'on voyait l'écrivain vivre à travers ses œuvres : *La Rose de Sable*, *Les Bestiaires*, *les Jeunes Filles*. Il a dit tout simplement que, dans ce dernier livre, il a utilisé beaucoup de ses conversations avec une jeune fille très belle, charmante, avec qui il a été fiancé pendant huit mois,

sans avoir pu se décider à aller jusqu'au mariage, tellement il craignait pour sa liberté personnelle.

Il parla aussi d'André Gide, de Malraux, de Bernanos, qui lui avait offert de devenir rédacteur en chef du *Figaro*. Il a refusé en disant : « Oh non ! Ce serait le drame tout de suite. Je ne resterais pas plus de huit jours ».



Le nom de Bernanos me fait penser à Jean Désy, que celui-ci a vu souvent au Brésil alors qu'il était ambassadeur du Canada. Un jour que Bernanos attendait chez lui deux personnages importants, son fils alla ouvrir et cria : « Papa, voilà tes deux imbéciles ». Pourquoi me rappelle-t-il cette anecdote en entendant Montherlant parler de cet écrivain qui, comme lui, avait un sens de l'orgueil poussé très loin et qui devait être bien malheureux dans une société qui l'exaspérait. La mémoire des vieilles gens est chose bien curieuse.

365

### 3 avril

Le premier avril, ma belle-fille Monique m'a remis un petit colis enveloppé dans un papier bien joli et entouré d'un ruban doré. Sans méfiance, je l'ouvris pour trouver un poisson en chocolat, contenant des dragées. J'aime cette intimité qui nous unit et qui nous permet de jouer à ces jeux de l'esprit qui nous unissent davantage.

Autrefois, le 1<sup>er</sup> avril était un événement. On faisait « courir le poisson d'avril » à tous ceux qui nous entouraient. Ainsi, un jour qu'un de mes fils faisait une course à l'épicerie, je lui ai suggéré de me rapporter une livre de sel dessalé. Comme il avait une grande confiance en son père et qu'il était tout jeune, il tenta de me rapporter ce que je lui avais demandé. Il fut salué par un grand éclat de rire qui l'aurait sans doute un peu humilié si je ne lui avais donné l'occasion à mon tour de tomber dans le panneau dans des circonstances semblables. Cela était l'aspect amical de nos rapports entre mes fils et moi. Mais n'était-ce pas mauvais de risquer de les humilier ainsi ? À distance, j'en ai un peu de remords.



Pourquoi cela me rappelle-t-il un autre souvenir lointain ? J'avais huit ou neuf ans, si je me souviens bien. Mon père me demanda de

porter ses instruments d'urgence à l'Hôtel-Dieu où il opérât le lendemain. Je les remis à la bonne sœur, dans l'antichambre de la salle d'opération en précisant : « Ma sœur, voici les outils de mon père ». Et celle-ci de me faire remarquer en riant : « À ta place, je dirais les instruments, plutôt que les outils ». Je me suis rappelé la distinction malgré mon jeune âge, car j'étais humilié d'avoir employé un mot pareil. Pour comprendre, il faut se rappeler que le chirurgien — s'il était bien coté — pouvait à cette époque opérer à l'un ou à l'autre des hôpitaux pourvu qu'il apportât ses instruments, qui étaient stérilisés et préparés à l'avance par l'hôpital.



Ce matin, j'ai lu dans le *Figaro* la nouvelle que M. Michel Debré ne sera pas du prochain cabinet Messmer. On éloigne dédaigneusement toute allusion à l'influence exercée dans la décision par les grèves récentes dans les lycées et à l'université et par les défilés, au cours desquels les lycéens scandaient des mots d'ordre ou des slogans, comme : « Debré, on aura ta peau ». Voici quelques commentaires d'un journaliste du *Figaro* : « Il était efficace, ouvert aux changements, aux réformes ». Et il cite tout ce que Debré a effectué au cours de son passage au ministère de la Guerre. Mais, ajoute-t-il, comme il avait un sens très poussé de l'impopularité ! Dans la démocratie, qu'est-ce qui compte : est-ce la popularité ou l'efficacité ? Grave problème qui se pose partout où l'électeur est roi tous les trois ou quatre ans. Si les lycéens et les étudiants n'ont pas tous le droit de vote, bien encadrés, poussés par des gens ayant une technique éprouvée des jeux de masse, ils ont eu la peau de leur bête noire. C'est un ministre de moins dans les jeux de massacre des chansonniers. Ils en trouveront d'autres, mais comme ils tombaient sur Debré avec plaisir et dans toutes les occasions.



#### 4 avril

En partant de Montréal, j'avais un billet à bord du *Mistral*, au cas où l'avion de Nice ne pourrait pas partir à cause de la grève des aiguilleurs du ciel. Voyant que je n'en aurais pas besoin, une fois à Nice, je me présentai à une agence, qui me référa aux guichets de la gare. Là, on me dit tout simplement que j'avais à démontrer que je n'avais pas pris le train. Je fis observer, sans rire, que j'étais à Nice alors que le train n'avait pas encore quitté Paris. Après réflexion et



vérification, mon interlocuteur en convint. Il ajouta qu'il ne pouvait pas rembourser le billet, mais qu'il y ferait l'annotation nécessaire. Ce qu'il fit en précisant : « Essayez à Paris ». Là, en tout esprit sportif (car je me doutais qu'il en faudrait), je m'adressai à une première agence des S. N. C.F., puis à une seconde, qui me dirigea vers la gare. Laquelle ? ai-je dit avec le besoin de précisions nécessaires. Mais à Saint-Lazare, me fut-il répondu ! À la sortie du bureau d'un homme fort aimable et qui préside aux destinées d'une grande entreprise internationale, je me dirigeai à pas lents vers la gare, comme il convient à un vieux monsieur enrhumé. D'un premier guichet, on m'aiguilla vers les renseignements, où on me conseilla d'aller à un autre bureau. Comme personne ne m'y répondait, je me décidai à entrer dans celui du chef de service, en lui expliquant mon cas. Il vérifia et finit par me dire que le billet était payable dans la monnaie de l'achat, c'est-à-dire à Montréal. *Time is money*, dit-on en Amérique, mais pour moi qui suis en vacances et prêt à tout, il ne s'agissait pas autant de toucher mon argent que de voir si Monsieur Louis Armand, qui avait fait tant de choses pour les chemins de fer français sur le plan technique, avait pu lutter contre cette grande machine complexe et lourde qu'est le fonctionnarisme. Si j'ai lu ses *Propos Ferroviaires* avec plaisir, j'ai dû renoncer à mes démarches en les remettant à plus tard, une fois revenu au pays du dollar. Au fond, celui qui avait raison, c'était le corniaud de Nice, en annotant mon billet et en me disant : « Essayez donc à Paris, peut-être consentira-t-on à vous le rembourser; je ne le peux pas moi-même ».

367

Comme quoi règles internes et raison sont deux choses : l'une étant fréquemment à l'extrême de l'autre.



## 6 avril

Jean Fourastié a écrit trois articles récemment dans le *Figaro* à propos des grèves et de l'opinion publique. Jusqu'où peut-on aller pour être appuyé par les silencieux qui voteront un jour ? En démocratie, il faut tenir compte en effet, de cette masse amorphe, qui s'exprime le jour du scrutin général. À noter, constate Monsieur Fourastié, que les grandes centrales syndicales évitent de déclencher une grève importante durant le temps qui précède l'élection. Chose curieuse, en effet, si la grève des aiguilleurs du ciel a commencé avant le scrutin du 5 mars et s'est poursuivie après le deuxième tour, elle n'a pas été appuyée offi-

ciellement par toutes les grandes centrales syndicales. Elle a causé des dommages énormes, mais les syndicats sont restés bien tranquilles parce qu'ils craignaient une réaction du public, qui s'est produite non pas au cours du premier scrutin, mais dès le deuxième : celui-ci montrant très clairement combien l'opinion moyenne réagit contre la perspective d'un gouvernement où l'élément communiste aurait une voix prépondérante. Il y avait à cela bien des raisons, mais je pense que le raisonnement de Monsieur Fourastié est intéressant à noter. Derrière les parties en cause, il y a le public. Or, il n'est pas toujours favorable à ceux qui réclament tout pour avoir quelque chose, qui ne cèdent que devant la force, mais ne dédaignent pas d'aller jusqu'à la violence. Si je trahis la pensée de Monsieur Fourastié, disons que j'exprime la mienne ici.



Au Grand Palais, j'ai vu cet après-midi, avec Germaine, une exposition que nous avait indiquée notre belle-fille, Monique, de passage à Paris avec son mari. en attendant de se rendre à Zurich et à Munich, ces deux pôles de la réassurance professionnelle. La Russie a voulu y rappeler la fécondité de son art paysan et religieux au XVI<sup>e</sup> et au XVII<sup>e</sup> siècles en particulier. Comme à cette époque l'artisanat était raffiné, délicat même si, souvent, il était un peu grossier dans ses manifestations ! Tout cela paraît contradictoire, mais comme sont jolies, gracieuses, délicatement colorées ces sculptures faites par des artisans humbles de cœur et inspirés par une religion qu'on s'est appliqué à détruire en éloignant d'eux ce qui était l'inspiration de leur vie. Comme paraissent grossières à côté de ces œuvres primitives mais charmantes, les peintures d'artistes contemporains pris dans un cadre rigide, celui du parti et de ses normes.

La société tzariste était terriblement dure pour ses opposants, mais comme semble non moins terrible le régime actuel qui défend à un grand physicien de se porter au secours de ses amis au nom des droits de l'homme, qui empêche un écrivain d'aller toucher le Prix Nobel s'il veut revenir dans son pays, et qui envoie en exil ceux qui, ne pensant pas comme lui, osent le dire. Si à un certain point de vue, on a fait beaucoup dans le pays, on est aussi dur pour ceux qui critiquent ou ceux qui tentent de se révolter qu'on l'avait été autrefois. Par ailleurs, pour faire valoir la grandeur de la Russie à l'étranger, on ne trouve rien de mieux en ce moment que de présenter ce qui a été fait à une époque qu'on a tellement vitupérée. Ce serait paradoxal, sinon un peu ridicule, si l'on ne

montrait ainsi tout l'égard que l'on a pour la Russie d'autrefois, malgré les abus auxquels le pouvoir se livrait. Ne pense-t-on pas ainsi : « Le régime était très dur, mais voyez ce que malgré tout il permettait de faire ». Dans le film *Connaissance du Monde* qu'on nous a montré à Nice, assez curieusement, tout ce qu'on nous a présenté était des réalisations d'autrefois; les bobines sur la Russie d'aujourd'hui ayant été supprimées, nous a dit le conférencier.

**8 avril**

369

Lu dans le *Forum* du 16 mars, à un moment où, de retour d'Europe, je jette un coup d'œil rapide sur les journaux accumulés en mon absence : « La musique de Xénakis enveloppe. Je me suis retrouvée dans le fœtus maternel; ce n'était pas de tout repos, mais extrêmement rassurant. » En toute franchise, si ma fille s'exprimait ainsi, je serais un peu inquiet.



Dimanche, je suis allé voir la collection Andrée et Maurice Corbeil au Musée de Montréal. J'en ai rapporté le catalogue préparé sous la direction de R. H. Hubbard, conservateur de la Galerie Nationale d'Ottawa. François Gagnon y a logé des notes sur la collection elle-même, comment elle s'est constituée, quelles influences ses propriétaires ont subies en dehors de tout souci de gain. Monsieur et Madame Corbeil ont acheté les œuvres de peintres canadiens et du Québec en particulier, avant qu'ils ne deviennent hors de prix comme l'étaient les artistes européens. Maurice Corbeil rappelle l'influence qu'a eue sur lui mon frère Marcel, à son retour d'Europe. Il était très près de Pellan et de Borduas, et c'est lui qui les a présentés à ces amateurs éclairés qu'étaient déjà Maurice et Andrée Corbeil (collectionneurs) et Gilles Corbeil, marchand d'objets d'art, au goût très délicat.

Dans cette collection, on trouve de bien jolies œuvres qui vont d'Antoine Plamondon et de Théophile Hamel à Borduas, Pellan et Riopelle, en passant par Osias Leduc, peintre paysan très fin, et Marie et Cécile Bouchard, artistes venues à la peinture avec des moyens primitifs. Claire et moi avons hérité de quelques-unes de leurs toiles que mon frère Marcel avait gardées. Il aimait leur coloris et la naïveté de leur art. Une de ces toiles que Germaine a dans sa chambre est signée « Mlle Cécile Bouchard ». Quelle amusante naïveté !

En lisant le catalogue, Germaine attira mon attention sur l'austérité des femmes peintes par Plamondon et Hamel au XIX<sup>e</sup> siècle. Aucune n'est décolletée, la robe montant haut jusqu'au cou et, si certaines portent des coiffes vaporeuses et bien jolies qui indiquent un goût certain, aucune n'est souriante. N'y a-t-il pas là une image de cette bourgeoisie collet monté qui habitait la haute ville, à Québec ? Si les femmes chez elles devaient rire, papoter, échanger des potins, retrouver leur nature et leur charme, elles se seraient crues un peu diminuées, semble-t-il, si le peintre avait laissé deviner leur caractère, dans ces toiles destinées à garder leurs traits pour la postérité. Par contre, Krieghoff, qui s'intéressait aux gens de la campagne, les présente généralement joyeux, prenant part à des ripailles et à de grosses boustifailles, comme on aimait les peindre, en Flandre, aux siècles précédents.

J'ignorais que Krieghoff, né à Amsterdam, eût épousé une jeune femme de Longueuil : ce qui explique sans doute l'intérêt qu'il a pris aux paysans, devenus ses modèles favoris, à travers les ans.



Une de mes petites-filles m'a offert deux cadeaux récemment à l'occasion d'un anniversaire et d'une fête; l'un, un dessin à la plume, est toute délicatesse et finesse, qui correspondent bien à son caractère. Il représente une fleur sauvage; tige surmontée de quelques fleurs. L'autre est un presse-papier : masque noir aux traits blancs, à la manière de quelque lointaine tribu indienne, rude et fruste. D'où vient cette curieuse opposition chez une fille de douze ans ? Correspond-elle à un double instinct qui se manifeste à des moments différents et traduit-elle un goût alternatif pour la délicatesse des sentiments et pour la violence, qui ne peut pas ne pas marquer un enfant du siècle, même si elle n'a pas eu à en subir les effets directement ? On dit que le dessin permet au caractère de s'exprimer. Ce goût soudain de l'horreur que traduit le masque, n'est-il qu'une fantaisie du moment ou un réflexe de crainte ? Dans ces interprétations, il faut garder les pieds bien solidement sur terre. Mais comme il est tentant parfois de se laisser aller à des considérations qui s'éloignent facilement des faits, dans ce domaine de l'inconscient dont Freud a entrouvert la porte.



## **L'ASSURANCE-COMMERCE DE VOS CLIENTS**

### **A-T-ELLE UN POINT FAIBLE ?**

Achille, son point faible, c'était le talon. Surveillez votre assurance-commerce ! Si vos portes devaient momentanément fermer, la garantie de votre programme d'assurance serait-elle à la hauteur ? Evidemment, l'immeuble, l'équipement, les marchandises et autres biens sont assurés. Mais qu'advient-il de ses bénéficiaires si un incendie vous force à fermer vos portes ? Et les frais fixes, qui doit les acquitter ?

A la Royale on offre un programme d'assurance commerciale globale qui inclut l'assurance interruption des affaires et dont les limites répondent à vos exigences. Ces limites sont aptes à faire face à l'augmentation de la production et surtout à l'inflation. Pour être valable, l'assurance interruption des affaires doit rencontrer les normes de l'année prochaine.

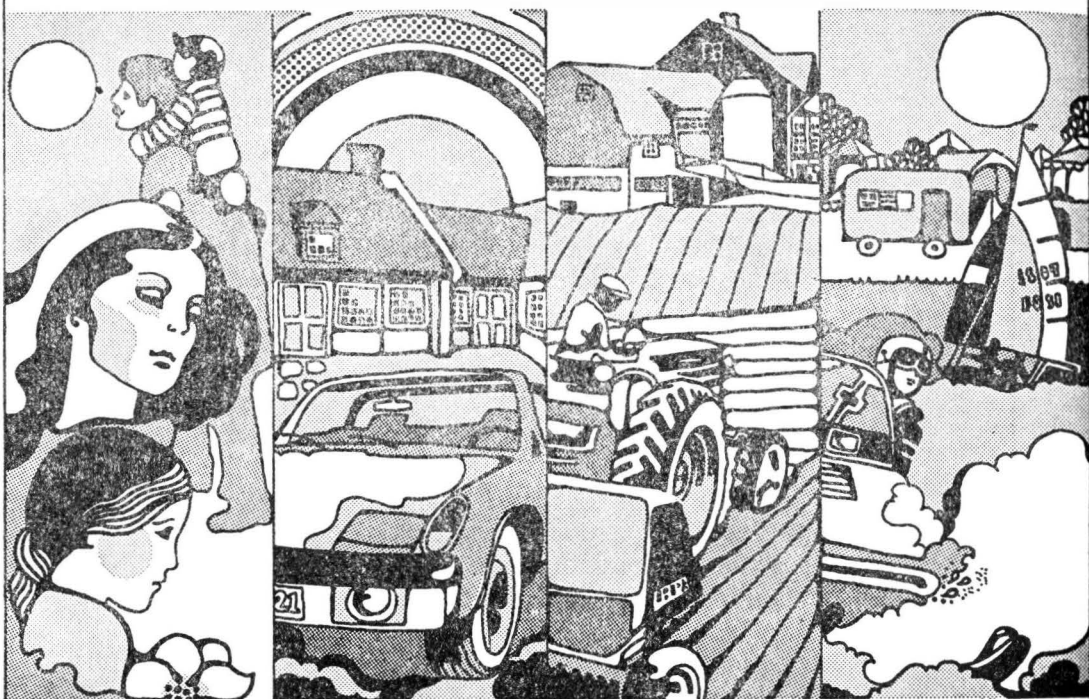
Depuis plus de 75 ans, la Royale fait autorité dans ce genre d'assurance. Chacune de nos 14 succursales du Canada possède un personnel spécialement entraîné qui travaille avec des courtiers dans le but d'offrir un programme adéquat d'assurance interruption des affaires.

A la Royale nous faisons notre possible pour aider nos courtiers à élaborer des programmes d'assurance-commerce sans point faible pour les industries et commerces. Si vous avez besoin d'assurance interruption des affaires faites appel à un courtier de la Royale.

**l'Assurance Royale**



**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

Nous sommes les premiers. . . .

JUNE 1974

INCORPORATING  
INSURANCE  
AGENCY & BROKER  
IN QUEBEC  
canadian  
insurance

**Quebec's leading  
Writers' volume**

The Commerce Group emerged as the largest writer of property and casualty business in Quebec in 1973 with \$50,018,505 in direct premiums written.

This was a jump ahead

20 of  
wi  
iu  
J

. . . . et nous n'y attachons aucune importance.

*Mais comme cela signifie aussi  
CONCURRENCE, QUALITE DE SERVICE, SOLIDITE FINANCIERE  
et volonté de construire une présence québécoise  
dans ce domaine, nous tenterons d'y demeurer.*

*Votre appui nous le permettra*



**le groupe commerce**

GENERALE DE COMMERCE CANADIENNE MERCANTILE CANADIENNE NATIONALE

# Parlons protection

Protéger le monde qui nous entoure, c'est relever un défi moderne.

L'homme et le petit de l'homme ont besoin de protection. La nature aussi, et les animaux qui la peuplent.

C'est à ce prix que nous pourrions améliorer la qualité de la vie.

## « J'embellis mon milieu »

Les Prévoyants du Canada sont heureux de s'associer aux Cercles des Jeunes Naturalistes pour la tenue du concours « J'embellis mon milieu », accessible aux moins de 20 ans. On peut obtenir les règlements du concours et les formules d'inscription dans tous les bureaux des Prévoyants du Canada ou aux Cercles des Jeunes Naturalistes, 455, rue Saint-Jean, Montréal, H2Y 2R5



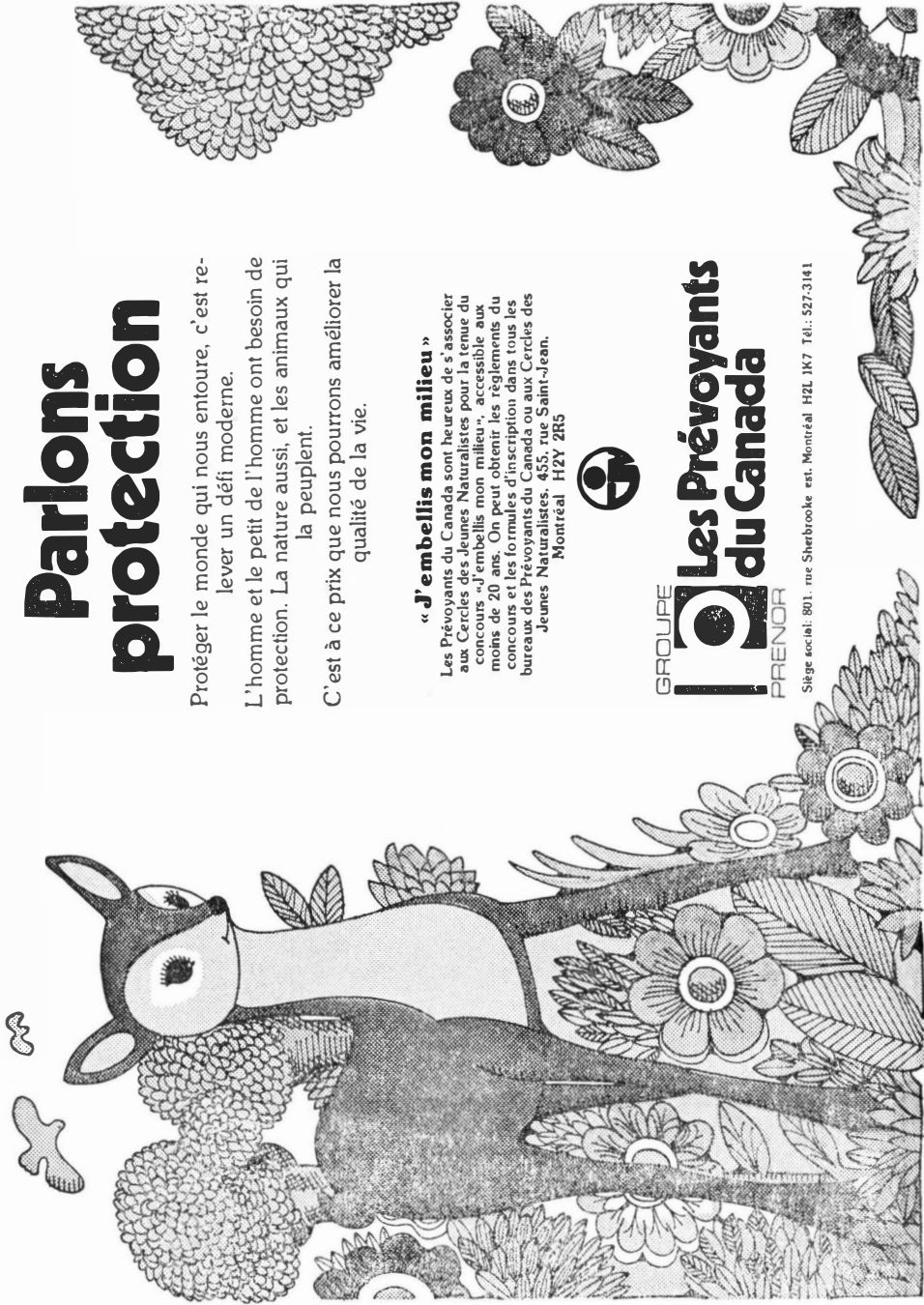
GROUPE



PRENOR

## Les Prévoyants du Canada

Siège social: 801, rue Sherbrooke est, Montréal, H2L 1K7 Tél.: 527-3141







**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 \$28 millions en 1973 et un volume d'assurance-vie en vigueur de \$785 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, ainsi que de corps tant publics que privés.

Un peu de prévoyance, ça aide !

**LA PRÉVOYANCE**  
COMPAGNIE D'ASSURANCES

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

Bureaux  
dans la région métropolitaine de Montréal, ainsi qu'à Québec,  
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