
Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

SOMMAIRE

PROPORTIONAL REINSURANCE, by Eric A. Pearce	195
DES HYPOTHÈSES AUX CONSÉQUENCES, par A. Hervé Hébert	219
PERSPECTIVES NOUVELLES EN DROIT DES ASSURANCES, par Robert M. Lebeau	224
UN LIVRE ENSORCELANT: « ENGLISH ON THE ROCKS », par Jean-Marie Laurence	231
FAITS D'ACTUALITÉ, par G.P.	236
1. Le gouvernement ontarien et le courtage d'assurance.	
2. Les incendies volontaires.	
3. L'entreprise commune, solution importante du problème économique canadien.	
4. Stagflation, slumpflation et inflation.	
5. L'assurance-auto et ses multiples aspects au Canada.	
6. La clause de stabilité.	
7. Des installations nucléaires et de l'usage courant des corps radio-actifs.	
8. Les résultats techniques en assurances I.A.R.D.	
9. Légumes et fruits.	
10. Les grands cabinets de courtage américains et canadiens.	
CHRONIQUE DE DOCUMENTATION, par J.D. ...	257
PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau	265



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°)**

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.

LE BLANC ELDRIDGE PARIZEAU, INC.

Bureaux associés :

CANADIAN INTERNATIONAL REINSURANCE BROKERS LTD.
TORONTO, ONT.

INTERMEDIARIES OF AMERICA INC., NEW YORK

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

**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^e étage, 1155, rue Metcalfe, Montréal 110

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

Bureau de Service : - - - Sherbrooke (Québec)

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

Avocats

**3400 Tour de la Bourse - Place Victoria
Montréal H4Z 1E9**

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.	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
SERGE D. TREMBLAY	MICHAEL P. CARROLL	CLAUDE H. FOISY
JAMES G. WRIGHT	CLAUDE LACHANCE	MAURICE A. FORGET
STEPHEN S. HELLER	PIERRETTE RAYLE	ROBERT E. REYNOLDS
LISE LAGACÉ	JOHN H. ADAMS	DAVID W. SALOMON
JEAN-MAURICE SAULNIER	ANDRÉ T. MÉCS	SERGE F. GUÉRETTE
ANDRÉ LARIVÉE	JEAN-FRANÇOIS BUFFONI	SUZANNE R. CHAREST
MICHEL MESSIER	WILBROD CLAUDE DÉCARIE	ROBERT B. ISSENMAN
MARC NADON	ANDREA FRANCEUR MÉCS	

avocats-conseils

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

Le Groupe Parizeau, Poitras
Courtiers d'assurances agréés

Gérard Parizeau, Ltée
410, rue Saint-Nicolas, Montréal
Tél. 842-3451

J. E. Poitras Inc.
2, Place Québec, Québec

*Expertise et administration de
portefeuilles d'assurances.*

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^e étage, Montréal 132, Qué.

SUCCURSALES: Toronto, Québec



bep

LE BLANC ELDRIDGE PARIZEAU, INC.

Courtiers de Réassurance

Les associés de le Blanc Eldridge Parizeau, Inc., Montréal et de Canadian International Reinsurance Brokers Ltd., Toronto, ont le plaisir d'annoncer que M. Dale N. Hoemke et M. John W. Waite se sont joints à leur groupe de courtage de réassurance.

Bien connus dans les milieux de la réassurance aux Etats-Unis, MM. Hoemke et Waite seront responsables de la création d'une filiale américaine avec siège social à New-York. Le nom de la nouvelle société est Intermediaries of America, Inc.

MM. Hoemke et Waite auront temporairement leurs bureaux chez le Blanc Eldridge Parizeau, Inc., 275 rue St-Jacques, Montréal.

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

195

43^e année

Montréal, Octobre 1975

N° 3

Proportional Reinsurance

Some comments on the more usual clauses
used in obligatory contracts

(Fire and Allied Perils)

by

ERIC A. PEARCE, F.C.I.I.¹

It is generally agreed, I believe, that Proportional Reinsurance was the original form of reinsurance and has been in common use for a very much longer time than has Excess of Loss Reinsurance or Stop Loss Reinsurance.

It would therefore have been logical to have considered first of all the proportional methods for my series of notes on reinsurance, but it was as a matter of deliberate choice that I dealt first with Excess of Loss Reinsurance and then with Stop Loss Reinsurance.

¹ Nous remercions notre collaborateur, M. Eric A. Pearce d'avoir écrit pour nous cet article sur un aspect de la réassurance à la fois très répandu et dont les règles méritent d'être précisées. A.

I felt that I might have something more to offer when commenting on the latter two methods than when writing about Quota Share and Surplus reinsurances, which have been the subject of standard contracts for a great many years, the original wordings having been modified from time to time, to meet changing conditions, but remaining basically the same.

196 *It is now some years since two insurance companies, one French and one British, made it known to those, such as myself, who are interested in these things, that the reinsurance contracts between them had been in existence for one hundred years, without interruption. We all like to think of reinsurance as being a long term business, but this must truly be a record.*

I have dealt here only with obligatory treaties which form the overwhelming majority of the business, in terms of premium income. Nevertheless, Facultative reinsurance continues to have great importance, and has systems, methods and conventions essentially its own.



Article 1. Scope of Cover

There are two main methods of obligatory proportional reinsurance, Quota Share and Surplus.

The former provides for the Reinsurer to accept a fixed share of each and every insurance within stated limits as to class of business and maximum sum insured, whereas under the latter method the Reinsurer accepts a part (or indeed the whole) of the share remaining after the Company has decided the amount it will retain on each insurance separately.

The following are typical clauses:

(a) Quota Share.

1. The Company binds itself to cede and the Reinsurer

agrees to accept and reinsure a fixed share of 20% (twenty percent) of each and every insurance and/or facultative reinsurance underwritten by the Company in its Fire Department, on risks situate in Canada (hereinafter called the "insurances") but not exceeding twice the retention of the Company.

2. The Company agrees to retain net for its own account a fixed share of 10% (ten percent) of each and every insurance.

197

(b) Surplus.

1. The Company binds itself to cede and the Reinsurer agrees to accept and reinsure 50% (fifty percent) of the First Surplus amounts above the retention of the Company on insurances and/or facultative reinsurances underwritten by the Company in its Fire Department on risks situate in Canada (hereinafter called the "insurances").

2. The amount of the First Surplus shall not exceed fifteen times the retention of the Company on the identical subject matter and risk.

Very frequently provision is made in this Article, whether for Quota Share or Surplus, permitting the Company to arrange excess of loss reinsurance for its own protection and stating that such excess of loss reinsurance will not be taken into account when determining the retention of the Company for the purpose of calculating the cession. Nevertheless, it is usual to stipulate that the deductible shall be fixed at such a level that the excess of loss reinsurance would not have the effect of reducing the retention on any particular risk by itself, unless the cession is correspondingly modified.

This condition is based on the accepted principle that the Reinsurer depends entirely on the skill of the Company

and bases its own acceptance on the amount which the Company is able and willing to carry for its own account on various classes of risk. The amounts are determined in accordance with the Table of Retentions as agreed between the parties, so that it would entirely falsify the Reinsurer's calculation of relative liability if it were found that the Company had arranged excess of loss reinsurance at a level which would reduce its retention in certain circumstances, leaving the Reinsurer, nevertheless, with the original cession.

198

The intention is that the Company should arrange its excess of loss reinsurance as protection against any serious multiple loss, whether it results from conflagration or any extraneous peril such as earthquake, windstorm or other cataclysm of nature.

So as to avoid any misunderstanding, it should perhaps be mentioned that there are many Physical Damage treaties which are based on a programme comprising basic Quota Share protected by excess of loss reinsurance with a deductible fixed at a relatively low level, which is taken out for common account of the Company and Quota Share Reinsurers. This method has been found effective in reducing the cost of operating the reinsurance. As the basis is fully understood by both parties and they run identical risk and exposure, there cannot be any objection to this method — quite the contrary.

Article 2. Exclusions

There is no standard clause with regard to exclusions and it is only comparatively recently that it has become the practice to set out a list of exclusions as part of a proportional treaty.

It is probable that such lists came into being because of the Atomic Pools Agreement and similar measures, which

made it essential for the Reinsurer to ensure that he did not receive some clearly defined classes of business under treaty.

Subsequently the practice was extended and at the present time it is quite usual to find that the treaty document excludes a number of the more hazardous risks, the type of list, in fact, which is seemingly more appropriate to an excess of loss reinsurance.

In earlier days, as already mentioned above, the Reinsurer left it to the Company to underwrite a balanced account, bearing in mind the joint interests of the parties. This was reflected in the Table of Retentions, headed with the maximum amount on risks considered to be the most acceptable and scaling down to quite small amounts on the more hazardous or very hazardous. This enabled the Company to accept a reasonable line on almost any proposal offered to it, and so to encourage agents and brokers to give a full showing of business, and for the Company to provide, in co-operation with other similar companies, a flourishing market for risks of every category.

199

Article 3. Retention

This is an important Article because the amount retained by the Company will govern the amount ceded, the premium payable and the amount recoverable in the event of loss.

The following is a quite usual form:

1. The retention of the Company in respect of any insurance shall not exceed the amount shown in the attached Table of Retentions as applicable to such an insurance.
2. Subject to the terms of paragraph 1 above, the Company shall have absolute discretion in fixing the amount

of its retention on any insurance and in determining what constitutes one risk.

3. Subject to the terms of paragraph 1 above, the Company shall have the right to modify its retention on any insurance at any time (provided it has no knowledge that any loss or damage has happened thereto) and to cede a corresponding share to the Reinsurer, as stated in Article 1.

200

4. If a loss occurs between the time of the acceptance of an insurance and the entry of the retention and cession in the reinsurance register the Company shall retain not less than the amount usually retained in accordance with its rules and practice for insurances in that category.

It will be noted that paragraphs 3 and 4 of the above are likely to apply more particularly to a Surplus treaty rather than to Quota Share. In respect of the latter it is quite usual merely to include in Article 1 a brief reference to the fact that the retention, and so the cession, is governed by the Table of Retentions. However, the longer form, as set out above, is to be preferred as expressing more fully the rights and duties of the Company.

Article 4. *Original Conditions and Premium*

A standard clause is as follows:

Cessions hereunder shall be subject to all the general, particular and special conditions and clauses of the original insurances and the premium payable by the Company to the Reinsurer shall be a proportionate share of the original gross premium paid for the original insurances, after deduction of cancellations and return premiums (hereinafter referred to as "net premium").

Such net premium shall be credited to the Reinsurer in the quarterly accounts referred to in Article 8.

Although the above may be considered as standard there are many variations according to local practice or to the terms negotiated in respect of particular treaties. For example, the gross premium may be subject to deduction of original charges such as taxes, fire brigade charges, license fees and stamp duty or other costs not recoverable from the insured as separate items.

In some instances the applicable premium may not be gross, but net after deduction of agents' commission or allocations to Government or tariff funds, established for many and varied reasons.

201

It is quite usual to include in this Article, or as a separate Article, a clause along the following lines:

An insurance granted by the Company in which the Company either solely or jointly with another party is named as the Insured, shall be deemed to be an insurance falling within the scope of this Agreement, notwithstanding that there may be no legal liability under such insurance by reason of the fact that the Company is named as an Insured.

This is particularly important when the Company has a part of its assets in buildings, mortgages and the like.

Although such risks are usually recognised as being of high quality within the relative category, Reinsurers sometimes seek an assurance from the Company that the rates applied will be the same as those charged for a similar construction not owned or controlled by the Company.

Article 5. Ceding Commission

The ceding commission is an allowance made by the Reinsurer to the Company to enable the latter to meet acquisition costs, such as agents' commission, brokerages, survey fees, departmental expenses and the like.

The commission terms vary greatly from one treaty to another. A simple form of this Article is as follows:

The Reinsurer agrees to pay to the Company a commission of 35% of the net premium ceded hereunder as defined in Article 4, such commission is to be calculated and credited to the Company in the quarterly accounts referred to in Article 8.

202

Because of the sharp variation in results likely to be experienced on any particular treaty over the years and also because of the competition between reinsurers for business (sometimes of doubtful quality), the practice has grown up of calculating commission according to a sliding scale.

The following is a typical clause:

1. The Reinsurer agrees to pay to the Company a provisional commission of 25% of the net premium ceded hereunder as defined in Article 4.
2. In the fourth quarterly account for each year the provisional commission shall be adjusted according to the incurred loss ratio, on a sliding scale of one half of one percent increase in commission for each one percent improvement in incurred loss ratio below 70%, as set out in paragraph 3 below.
3. For an incurred loss ratio of

70% and over	— commission 25%
which shall be the minimum commission.	
For an incurred loss ratio over 69%	— commission 25%
For an incurred loss ratio over 68% up to and including 69%	— commission 25½%
For an incurred loss ratio over 67% up to and including 68%	— commission 26%

the scale continues in similar manner to

- For an incurred loss ratio over 56% up to and including 57% — commission 31½%
 - For an incurred loss ratio over 55% up to and including 56% — commission 32%
 - For an incurred loss ratio of 55% and below — commission 32½%
- which shall be the maximum commission.

203

4. The "incurred loss ratio" for the year shall be the percentage that

(a) losses paid and loss expenses plus the outstanding losses for the current year less the outstanding losses for the previous year;

bears to

(b) the earned premiums, being net premium for the year after allowing for the adjustment of premium reserves on the basis of 40% in and out.

The foregoing is fairly simple in application, but other formulae have been developed of almost unbelievable complication, so that exceptionally good or exceptionally bad results provide a figure to be deducted from or added to the item of losses paid in the following year's calculation, and so taken into account again in such following year or years.

Article 6. Profit Commission

The profit commission is an additional allowance made by the Reinsurer to the Company when the results of any year show an overall profit to the Reinsurer.

In theory the intention is to encourage the Company through the expertise of its officials, to underwrite the business with all possible care and diligence, so as to provide a satisfactory result for both parties.

A S S U R A N C E S

Furthermore, this additional payment goes some way in recognition of the fact that the ceding commission may not fully reimburse the Company for the expense involved in running its affairs.

The following is a simple clause setting out the method of calculating the profit commission:

204 In respect of each year during which this Agreement is in force the Reinsurer agrees to pay to the Company, profit commission at the rate of 15% of the profit for such year, calculated in accordance with the following Profit Commission Statement.

Income

1. Reserve for losses outstanding as at the 31st December of the previous year.
2. Reserve for unearned premiums as at the 31st December of the previous year.
3. Net premium for the year, calculated in accordance with Article 4.

(in respect of the first year during which this Agreement is in force, Item 1 above will not appear, and Item 2 above will be replaced by the incoming premium portfolio, if any.)

Outgo

1. Ceding commission calculated in accordance with Article 5.
2. Losses and loss expenses paid during the year.
3. Reserve for losses outstanding as at the 31st December of the year.

4. Reserve for unearned premiums as at the 31st December of the year.
5. Reinsurer's expenses, calculated at 5% of the amount of Item 3 Income.
6. Deficit, if any, from the previous year or years.

(In the event of termination of this Agreement, with the withdrawal of the portfolio of unearned premiums, Item 4 above will be replaced by the amount of such outgoing premium portfolio.)

205

The excess, if any, of Income over Outgo represents the profit for the year.

The excess, if any, of Outgo over Income represents the deficit for the year.

In the event of termination of this Agreement, a provisional Profit Commission Statement shall be drawn up as at the date of termination and provisional profit commission, if any, shall be payable forthwith. A final Profit Commission Statement shall be drawn up when all liability has been run-off and the final accounts have been established and agreed between the parties, whereupon the profit commission payable, if any, shall be finally determined and adjusted.



It will be noted that this very simple form of Statement, provides for the deficit if any, to be carried forward until final extinction, but a more usual form is to carry forward a deficit for a maximum of three years.

This calls for special care in the preparation of the Statement, so as to avoid any misunderstanding as to what exactly is meant by "deficit".

A S S U R A N C E S

In the first year (Year 1) this is quite clear,

Total Income	100,000
Outgo Items 1 to 5	<u>102,000</u>
Deficit Year 1	<u>2,000</u>

In the next year (Year 2) the figures might be:

206

Total Income	101,000
Outgo Items 1 to 5	<u>100,000</u>
Profit for Year 2	<u>1,000</u>
Deficit from Year 1	2,000
Deficit remaining from Year 1	1,000

In the next year (Year 3), suppose the figures are,

Total Income	102,000
Outgo Items 1 to 5	<u>101,000</u>
Profit for Year 3	<u>1,000</u>
Deficit from Year 1	<u>1,000</u>

The deficit has been extinguished.

But suppose that in Year 2, instead of a profit there had been a deficit applicable to the year, of say 1,000. Then the accumulated deficit would be increased to 3,000. But this amount is not necessarily carried forward to future years, and it can readily be seen how important it is to identify on each Statement the year of origin of any deficit or remainder of deficit. In this example the deficit from Year 1 will appear in the Statement for Year 3, but any remainder will not appear in the Statement of Year 4. As the deficit from Year 2 would already have appeared in Year 3, unless it has been extinguished, it will be carried forward into Years 4 and 5, but not into any later Statement.

A S S U R A N C E S

Another system of calculating the profit commission is the three years average method. In this instance Item 6 shown in the formula above will be omitted and each separate profit or deficit is applied in the year for which it is calculated and the two years following. Thus:

Year A	Profit	10,000
Year B	Deficit	5,000
Year C	Profit	<u>6,000</u>
Profit for three years		11,000

207

The average is 3,666 on which the profit commission is calculated.

For the next year, Year A is dropped from the calculation and Year D is added. Thus:

Year B	Deficit	5,000
Year C	Profit	6,000
Year D	Profit	<u>2,000</u>
Profit for three years		3,000

The average is 1,000 on which the profit commission is calculated.

In the first two years of a treaty subject to this form of profit commission calculation, that is, before a true three year average exists, it is usual to calculate the profit commission for the first year on one-third of the profit, if any, for the year; and for the second year to calculate the profit commission on half the combined result for the first and second years, provided, naturally, that such result is an overall profit.

Item 5, Reinsurer's Expenses is worthy of comment. It does not always appear in the Statement and, no doubt, as a result of pressure from Companies, has tended either to be

greatly reduced, possibly to one percent or two percent, or to be entirely omitted.

208 Much will depend on the other terms being negotiated and the percentage of profit commission payable. The latter can, of course, vary very considerably and at one stage in Europe when the results of certain classes of business were consistently very favourable to Reinsurers, some Reinsurers were willing to allow one hundred percent profit commission, in consideration of having a five percent allowance for expenses, presumably feeling that it was an acceptable business proposition to have the virtual certainty of a five percent profit (subject to the deduction of the Reinsurer's true expenses) plus interest earned on the reserves.

Article 7. Settlement of Losses

At one time it was usual for companies to provide the Reinsurer with detailed information with regard to each loss paid, but this has long since ceased to be the rule.

The following are typical clauses regulating the advice and settlement of losses:

1. The Company alone shall have the right to settle losses, whether strictly in accordance with the policy terms, by way of compromise, by ex-gratia payments or otherwise. All settlements shall be unconditionally binding on the Reinsurer. The Company may contest any claim and the Reinsurer shall be liable for its share of the loss as finally determined including all costs and expenses in connection therewith. Such expenses shall, however, exclude items covering salaried employees and office expenses of the Company. The Reinsurer shall be entitled to receive its share of any salvages and recoveries relating to any loss or losses in which the Reinsurer is financially interested.

2. Immediate notice shall be given by the Company to the Reinsurer of any loss of which the total amount to be borne by the Reinsurer is estimated to attain or exceed C\$ 10,000. If required to do so the Company shall thereafter provide the Reinsurer with further information regarding the loss and the amount of the Reinsurer's share when the loss has been finally settled.

3. Whenever the Reinsurer's share of a loss attains or exceeds C\$ 10,000, the Reinsurer agrees to remit to the Company its share of such loss within fifteen days, if requested by the Company to do so.

209

4. All other losses and all salvages and recoveries shall be dealt with in the quarterly accounts referred to in Article 8.

5. The Company agrees to provide the Reinsurer with an estimate of the Reinsurer's share of all losses falling under this Agreement which are outstanding as at the 31st December of each year during which this Agreement is in force or there is any liability outstanding thereunder.

The purpose of paragraph 2 above is to enable the Reinsurer to keep a record of claims likely to give rise to a cash settlement as provided for in paragraph 3, and also to enable the Reinsurer to decide whether the Reinsurer should made a claim against its own excess of loss reinsurers, if any. In fact, the figure inserted in these paragraphs is likely to bear a relationship to the deductible under such excess of loss reinsurance. If the Reinsurer is not so protected, then paragraph 2 is likely to be deleted. It may possibly be replaced by a clause which binds the Company to provide detailed information with regard to a particular loss or losses when requested to do so. This enables the Reinsurer to determine its liability in respect of a particular catastrophe which is likely to affect

various treaties in which the Reinsurer is involved throughout the world.

The information to be provided in accordance with paragraph 5 is, of course, essential to the Reinsurer for purposes of its own accounts and statistical records. The same figure will also be used when drawing up the Profit Commission Statement for the year in question.

210

Article 8. Accounts

Little comment is required with regard to this Article. It merely provides for the routine transmission of accounting information and the settlement of balances between the parties.

The following text outlines the normal procedure:

1. The accounts under this Agreement shall be drawn up quarterly as at 31st March, 30th June, 30th September and 31st December of each year, and shall be sent by the Company to the Reinsurer within three months of the end of each such quarter.
2. The accounts shall be in Canadian currency and payments made or received in any other currency shall be converted into Canadian Dollars at the same rate of exchange as that used when the amounts were remitted to or paid by the Company.
3. The Reinsurer shall have one month from the date of receipt of the accounts either to confirm agreement or to make any observations relative thereto.
4. In either case the balance shown in the accounts shall thereupon become payable by the debtor party and any corrections becoming necessary as a result of error on the part of the Company shall be adjusted in the next account.

Although the Article provides a procedure for the checking of accounts and for payment within a stated delay, it is in practice quite usual for the Company to attach a cheque to the accounts when the balance is due to the Reinsurer. Similarly many Reinsurers pay balances due by them within a few days of receipt of the accounts.

In any case, it is evident that as the Reinsurer receives no information regarding individual cessions, and a minimum of information regarding losses, the checking of the accounts must be perfunctory.

211

Article 9. Unearned Premium Reserve

This is quite simply the reserve set aside by insurers and reinsurers to meet the liability which will accrue on almost every policy issued or renewed during a year, in respect of the unexpired period of the policy which runs into the next financial year. It is frequently referred to as the Unexpired Risk Reserve.

There are instances, rare though they may be, where every policy expires on the 31st December, and is renewed the next day, that is 1st January. In such cases there is no unearned premium outstanding at the end of the financial year and so no reserve is required.

In all other instances the question must arise as to how the reserve is to be calculated. Obviously the most accurate method is to calculate the amount of the unearned premium for each policy separately at pro rata temporis, and to apply the agreed rate of ceding commission. It seems almost certain that in earlier days this was the method used. It was abandoned in favour of less cumbersome and more expedient methods, but has in many instances been re-introduced, because by the use of computers the calculations have become simple and rapid.

However, there are still a great number, probably the vast majority, of proportional treaties in which the Unearned Premium Reserve for a year, is expressed as a percentage of the net premium for that year.

212 There are many acceptable methods of calculating the reserve. There is the basis of "twenty-fourths", the formula by which the premiums are registered in half-monthly periods throughout the year. The premium relative to the number of half-monthly periods from inception or renewal to the end of the year is considered as earned premium, the remainder being unearned.

Another, slightly less accurate, method is the basis of "twelfths". The principle is the same as for "twenty-fourths" but earned and unearned portions are calculated according to monthly instead of half-monthly periods.

Over the years many companies have developed a practical, possibly rule-of-thumb, method which consists of carrying forward a fixed percentage of net premium, free of ceding commission. The percentage is usually 40%, frequently 35% and can be any other percentage. The reason for choosing 40% is obscure, but may be based on two theoretical points:

- (a) That the premium is received regularly throughout the year, so that the carry-forward should be 50% (subject to ceding commission).
- (b) That the Agents' commission plus general expenses amount to 20% of the net premium.

On these assumptions, the carry-forward should be half of the net premium less commission and expenses, namely $100\% \text{ less } 20\% = 80\%$ of which half is 40%. By this method, if the commission and expenses are a larger or smaller percentage, the carry-forward would alter accordingly.

Naturally the Company and the Reinsurer will agree what is a reasonable carry-forward. This has significance only to the extent that the net premium income varies from one year to the next. If there is no variation, in theory there is no reason to have incoming and outgoing reserve, because the former and the latter would be identical. It must be borne in mind, however, that if the treaty remains in force for many years, even a modest annual variation might show a quite considerable difference during a ten or twenty year period.

213

The following are standard clauses:

- (a) When the treaty commences without incoming portfolio premium.

The Company shall be entitled to retain as a premium reserve out of monies due to the Reinsurer a sum equal to 40% of the annual net premium, as defined in Article 4. The calculation of the premium reserve shall be made in each quarterly account and during the first four quarters that the Agreement is in force, shall be accumulated quarter by quarter. Thereafter the premium reserve shall be based upon the net premium of the relative quarter and the three preceding quarters, thus releasing the premium reserve for the corresponding quarter in the previous year.

- (b) When the treaty commences with incoming portfolio premium.

1. The Company shall be entitled to retain out of monies due to the Reinsurer, a premium reserve which shall be constituted at 40% of the annual net premium as defined in Article 4. The calculation is to be made as at 31st December of each year.

2. As at the inception date of this Agreement a premium reserve will be constituted by debiting the Reinsurer with

40% of the net premium which would have been ceded to the Reinsurer had this Agreement been in force during the previous twelve months. This amount shall remain unaltered until the following 31st December when any necessary adjustments shall be made in the fourth quarterly account of the year in question. Thereafter adjustments shall be made annually in the fourth quarterly account.

214

Article 10. *Portfolio Premium*

Portfolio Premium is the expression generally accepted as meaning the premium required to meet the liability which is outstanding on insurances in force at the inception (incoming portfolio) and termination (outgoing portfolio) of the Agreement.

The following is a usual form of text:

1. The Reinsurer agrees to assume liability for its proportion of the First Surplus under all insurances commencing prior to and in force on the inception date of this Agreement, in consideration of which the Company will credit the Reinsurer in the first quarterly account with a sum equivalent to 40% of the net premium which, if this Agreement had been in force, would have been ceded to the Reinsurer in the accounts for the four quarters immediately preceding the inception date of this Agreement. The amount so credited shall not be subject to payment of ceding commission.
2. On the termination of this Agreement the Company will debit the Reinsurer with 40% of the net premium credited to the Reinsurer under this Agreement and appearing in the accounts for the four quarters immediately preceding the date of termination and the liability of the Reinsurer under existing cessions shall cease as

from the date of termination. No refund of commission shall be allowed on the amount so debited.

It will be noted that these clauses impose the duty on the Company to cede and withdraw the portfolio, but it is much more usual to leave it to the Company to decide at inception and termination whether it will involve the Reinsurer in the transfer of portfolio in or out as the case may be, or to run-off the unexpired risk.

215

Such freedom of action is an advantage to the Company, and indeed this could be a very valuable condition if the results of the business were such that the Company was unable to find suitable reinsurers to take over the share or shares terminated. There are, of course, many other reasons why it is desirable for the Company to have the right to decide the means, in detail, of running off the liability for risks in force at the end of any particular period of re-insurance.

Article 11. *Portfolio of Losses Outstanding*

Although it is very far from being the universal practice, some treaties do provide for the transfer from one Reinsurer to another of the portfolio of losses outstanding.

The following is a usual form:

1. The Company will provide the Reinsurer with an estimate of all losses outstanding and unpaid as at the inception date of this Agreement, and the Reinsurer agrees to accept liability for its share of all such losses, in consideration of which the Company will credit the Reinsurer with a sum equal to one hundred percent of its share of such estimate. Such sum will be credited in the first quarterly account. The Reinsurer further agrees to assume liability for its share of any loss which occurred

prior to the inception date of this Agreement but which, for any reason whatsoever, was not advised to the Company until after the inception date of the Agreement.

2. The Company undertakes to provide the Reinsurer with a detailed estimate of the Reinsurer's share of all losses outstanding and unpaid at the date of termination of this Agreement and the Reinsurer agrees to discharge its liability in respect of all such losses by means of a single payment equal to one hundred percent of the total amount of such estimate. The Reinsurer shall in this manner be relieved of any further liability in respect of such losses. The relative amount will appear in the quarterly account to be drawn up as at the date of termination of this Agreement.

3. Nevertheless, should there be any material discrepancy between the amount of the estimate of losses outstanding referred to in paragraphs 1 and 2 above, and the amounts of final settlement in respect of such losses, such discrepancy shall be adjusted between the parties, so as to ensure that so far as practicable one Reinsurer shall not be at a disadvantage compared with any other Reinsurer.

4. In such case the Profit Commission Statement drawn up as at the date of termination of this Agreement shall be considered as provisional and a final Profit Commission Statement shall be drawn up when the final adjustment has been made.

The method of the cession and withdrawal of the portfolio of losses outstanding is very convenient to both parties, as it reduces to a minimum the amount of work and correspondence with regard to the run-off.

In the case of a treaty where the adequacy of the reserves has been shown over a period of years, it is quite customary

to settle outstanding liability at 90% of the estimate put forward by the Company, an estimate, naturally, which has been prepared for all the reinsurers, not only the Reinsurer who has terminated its interest.

This method is still used to some degree, but has lost favour in many countries because of the incidence of inflation and the increasing difficulty of providing accurate estimates for unsettled claims.

217

It is because of this difficulty that one has seen the introduction of paragraphs 3 and 4, which must to a large extent nullify the value of this Article. Very serious anomalies can arise and there was found to be an increasing reluctance on the part of reinsurers to take over the liability for claims which had occurred prior to the inception date of the treaty.

Article 12. *Period of Reinsurance*

There may be Quota Share or Surplus treaties which are on an annual basis, but they are rare indeed. The great majority are drawn up for an indeterminate period subject to notice of termination which can be given by either party. There is no fixed rule with regard to the period of notice; it may be six months or a year or 90 days but is most likely to be three calendar months.

The clause may provide for the notice to become effective at any time, such as half-yearly or monthly but is usually stated to take effect as at one date in the year, probably to coincide with the end of the Company's financial year.

The following is a typical clause:

1. This Agreement shall take effect from and including the 1st January 19.... and shall continue in force until terminated as provided for in paragraph 2 below.

2. Either the Company or the Reinsurer may terminate this Agreement by giving to the other party three calendar months notice in writing by registered post, to the address stated in the preamble to this Agreement, such notice to take effect as at 31st December of any year.

218

It is quite usual to state in this Article that the Company shall have the option of deciding whether to run-off the current cessions or to withdraw the portfolio as at the date of termination. This has been referred to more fully under the heading of Article 10 Portfolio Premium. When there is an option, the Company must notify its decision to the Reinsurer on or before the date of termination.

Another article sometimes found in Surplus reinsurance contracts is that which requires the Company to prepare and send to the Reinsurer bordereaux showing details of every insurance ceded to the Reinsurer. This condition has now been very largely superceded and only in special cases is the information provided, as for example in respect of insurances where the Reinsurer may wish to control its own accumulations, or for large and/or hazardous risks.

The contract will almost certainly include other Articles such as:

Inspection of books
 Errors and omissions
 Arbitration

Such clauses are similar to those found in excess of loss reinsurance contracts and having been dealt with fully in "A Review of Standard Clauses for Excess of Loss Reinsurance", the comments have not been repeated here.

Des hypothèses aux conséquences

par

A. HERVÉ HÉBERT, actuaire

Le ministre des Affaires sociales déclarait en juin dernier qu'il avait l'intention de former un comité pour étudier le mode de capitalisation du régime de rentes du Québec et les hypothèses actuarielles utilisées, et aussi de donner mandat à ce comité d'étudier la capitalisation des régimes supplémentaires de rentes. La formation d'un tel comité ne saurait surprendre personne en ce qui regarde le régime de rentes du Québec si l'on considère l'annonce qui fut faite quelque temps auparavant à l'effet que les fonds accumulés s'avèraient insuffisants dans quelques années, soit beaucoup plus rapidement que ce qui était prévu sur la base des projections actuarielles antérieures. Des correctifs devront être apportés au plus tôt et cela dans le sens de ceux qui, dès 1965, prédisaient l'insuffisance des cotisations prévues par le régime. Les seuls surpris seront sans doute ceux qui devront en défrayer la note, soit les employeurs et les employés.

219

D'autre part, il semble plutôt curieux que le mandat de ce comité s'étende aussi au mode de capitalisation des régimes supplémentaires de rentes. En effet, ceux-ci sont déjà soumis à des règlements extrêmement sévères qui, s'ils sont respectés, assurent une capitalisation adéquate du régime: capitalisation complète du déficit initial du régime sur une période n'excédant pas quinze ans, et capitalisation d'un déficit courant à l'intérieur d'une période de cinq ans après la date d'évaluation où un tel déficit courant est révélé. Il ne nous souvient pas que ces règlements aient été contestés par quiconque comme étant trop tolérants; il est cependant bien connu que des corps publics les ont qualifiés de trop exigeants, invoquant leur permanence comme employeurs et aussi le fait qu'il était

ridicule de capitaliser avec des dollars d'aujourd'hui des rentes qu'il faudrait payer avec des dollars de demain. Passant de la conviction aux actes, certains employeurs, même du domaine privé, ont opté pour un mode de capitalisation qui se traduit en un niveau de contributions nettement insuffisant pour assurer, à long terme, une capitalisation adéquate du régime. Dit autrement, le niveau des cotisations, exprimé en pourcentage de la masse salariale cotisable, devra être augmenté sensiblement dans l'avenir pour faire face aux engagements du régime. Si l'employeur n'a pas les moyens de verser les sommes requises aujourd'hui, comment peut-il présumer qu'il les aura dans quelques décennies? Qui peut être le grand perdant à ce jeu? Par exemple, dans le cas d'un régime supplémentaire que nous avons regardé de près, le niveau actuel des contributions s'établit à 9.35% de la masse salariale: d'ici dix ans, ce niveau aura presque doublé, même en supposant des conditions raisonnables quant à l'évolution des salaires et en supposant que les pensions ne sont pas indexées. Le danger réel ici réside dans le fait que si l'employeur trouve ce régime trop dispendieux, d'ici quelques années, il pourra très bien *geler* le régime et en instaurer un nouveau. Cela signifierait que des employés ayant atteint, disons, l'âge de cinquante-cinq ans, recevraient lors de leur retraite dix ans plus tard, une pension en bonne partie calculée sur le salaire qu'ils avaient à cinquante-cinq ans, plutôt que sur leur salaire lors de la retraite. Il est peu probable que cela corresponde vraiment à la compréhension des employés et des syndicats du sens réel du texte de leur régime de rentes.

Mais comment cette situation peut-elle se produire s'il existe depuis 1966 une loi et des règlements concernant les régimes supplémentaires de rentes et leur capitalisation? Par une interprétation légale, mais libérale des règlements de la Régie de la part des actuaires, interprétation qui est d'ailleurs facilitée par la discrétion de ceux-ci tant en ce qui a trait aux

modes de capitalisation qu'en ce qui regarde les hypothèses actuarielles à utiliser. L'actuaire du régime a toute latitude à cet égard. Afin d'illustrer la portée de ce qui précède, qu'il nous suffise de donner les deux exemples suivants:

A - Le régime prévoit une pension calculée sur le salaire des dernières années de service: pour fin d'évaluation, on ne projette le salaire que pour trois ans, c'est-à-dire jusqu'à la prochaine évaluation actuarielle. Et l'on procède ainsi de trois ans en trois ans. La difficulté ici réside en ce que chaque période de trois ans doit prendre soin non seulement du coût des services courants, mais aussi du coût de l'augmentation des pensions qui résulte des augmentations de salaires intervenant pendant chaque période de trois ans, et ce, pour toutes les années de service antérieures. Il en résulte une augmentation graduelle du coût par rapport à la masse salariale cotisable.

B - Le régime prévoit une pension calculée sur le salaire des dernières années de service: pour fin d'évaluation, on utilise des hypothèses raisonnables quant aux taux d'intérêt, d'augmentations de salaires, etc. Cependant, conformément à la loi actuelle, on limite toutes les pensions à \$40,000 par année. Cela équivaut à supposer, avec un taux d'augmentation de salaires de 7% l'an, que tous les employés d'une entreprise, du président au balayeur, toucheront la même pension d'ici trente ans. Comme il est à prévoir, le maximum de pension prévu par la loi sera augmenté à mesure que les salaires augmenteront; des pressions étant déjà exercées dans ce sens le régime ne pourra plus se soustraire à ces augmentations et devra encourir des coûts qui devraient être défrayés maintenant.

Pour le commun des mortels, il n'est pas facile de saisir toute la portée d'un mode de capitalisation allié à un ensemble

donné d'hypothèses actuarielles. Cependant, si l'on accepte que la promesse d'une pension définie fait partie de la rémunération de l'employé, le mode de capitalisation et son ensemble d'hypothèses doivent garantir pleinement l'accomplissement de cette promesse. Cela implique que l'on mette de côté aujourd'hui les sommes nécessaires pour garantir le paiement éventuel des crédits de pension attachés au travail d'aujourd'hui. Si cela n'est pas fait, ce sont les générations futures qui devront payer et si elles ne peuvent pas ou ne veulent pas, il y aura un doute sérieux quant au versement des pensions promises aujourd'hui.

Quant au raisonnement qui veut que l'on ne mette pas de côté aujourd'hui des bons dollars pour payer des pensions qui seront versées en dollars dévalués de demain, qu'il nous suffise de rappeler que ce sont les bons dollars d'aujourd'hui qui se dévaluent en dollars de demain, puisque les calculs prévoient que ces dollars rapporteront des intérêts: ainsi, pour un dollar dévalué payable dans trente ans, nous ne mettons que \$0.13 de côté aujourd'hui, si l'argent rapporte du 7%. Mais encore faut-il les mettre de côté ces treize cents.

Nous ne pouvons présumer des conclusions et recommandations du groupe de travail désigné par le Ministre Forget: il nous apparaît cependant séant de livrer à la réflexion de ces experts les cinq premières recommandations du Comité d'étude sur le financement des Caisses de Retraite, communément appelé Comité Raynauld, déposé le 16 novembre 1970:

- 1 — que les hypothèses actuarielles soient faites dans une perspective de réalisme strict;
- 2 — que les contributions soient fixées à un niveau tel que le coût actuel des crédits de rente relatifs aux services courants soit intégralement défrayé;

- 3 — que l'écart actuariel total établi lors de chaque évaluation du régime soit amorti sur toute la durée d'existence future du régime et ce, suivant une proportion uniforme des salaires prévus;
- 4 — que la loi des régimes supplémentaires de rentes stipule pour l'avenir un niveau maximal de rentes admissible au mode de financement prévu par la recommandation numéro 3;
- 5 — que toute diminution dans le rapport entre les actifs courants et le passif réel, exception faite des améliorations admissibles apportées au régime, soit amortie sur une période n'excédant pas six ans.

223

Puissent les recommandations du nouveau comité être étudiées sérieusement avant d'être reléguées aux oubliettes.

Perspectives nouvelles en droit des assurances

par

ROBERT M. LEBEAU, avocat

224

Une nouvelle loi sur les assurances a été sanctionnée par l'Assemblée nationale le 24 décembre 1974. Cette loi répond à l'attente des praticiens du droit des assurances qui depuis au delà de vingt années attendent une réforme de nos lois sur les assurances. Il importait d'unifier et de rendre cohérentes des mesures édictées au cours des ans sans que jamais une approche globale ne soit prise. Enfin, la loi affichait certaines carences qui mettaient en évidence sa vétusté. La nouvelle loi n'est pas encore en vigueur. Elle sera en vigueur au jour de sa proclamation (sans doute au début de l'année 1976) alors que les règlements seront rédigés.

Économie de la nouvelle loi

Les dispositions législatives se rapportant à l'assurance se trouvent aujourd'hui dans les lois suivantes:

- la *Loi de l'assurance des maris et des parents*, adoptée en 1865, sous l'Union des Haut et Bas-Canada. Cette loi vise à protéger le patrimoine familial et se rapporte aux nominations de certains bénéficiaires en assurance sur la vie, soit l'épouse et les enfants et à l'insaisissabilité des polices d'assurance et des produits de ces polices.
- le *Code civil*, dont le titre cinquième du quatrième livre traite de l'assurance. Ces dispositions établissent les règles devant régir le contrat d'assurance. Adoptées en 1866, ces dispositions n'ont à peu près pas été modifiées. En plus des dispositions contenues à ce chapitre, on doit noter l'article 1029 C. c. auquel les tribunaux et les ju-

ristes se sont fréquemment référés pour établir la validité de nominations de bénéficiaires et confirmer le droit des tiers au contrat d'en poursuivre l'exécution. Cet article se lit ainsi:

Art. 1029. On peut pareillement stipuler au profit d'un tiers, lorsque telle est la condition d'un contrat que l'on fait pour soi-même, ou d'une donation que l'on fait à un autre. Celui qui fait cette stipulation ne peut plus la révoquer si le tiers a signifié sa volonté d'en profiter.

225

- la *Loi des assurances* qui date de 1908 et dont les dispositions sont surtout de caractère administratif: établissement d'un bureau de surintendant, permis d'assureurs, de courtiers et d'agents d'assurance. Certaines dispositions de caractère privé se retrouvent pourtant dans cette loi; ce sont, notamment, celles relatives aux sujets suivants:
 - l'énoncé des termes dans la police (art. 214),
 - la période de grâce pour le paiement des primes (art. 215),
 - l'assurance des mineurs (art. 219).

La nouvelle loi sur les assurances regroupe en un seul texte cohérent tous ces textes. La nouvelle loi comprend à la fois des dispositions de caractère privé: les règles régissant les assureurs et les assurés, ce sont les règles du Code civil (le titre II de la Loi); et des dispositions de caractère public, ce sont les dispositions des titres III à V de la Loi qui portent sur:

- le surintendant des assurances et le service des assurances (titre III),
- les entreprises d'assurance (titre IV), et

- le contrôle de l'assurance privée, soit des assureurs, agents, courtiers et experts en sinistres (titre V).

226

La nouvelle loi est née d'un compromis puisque les rédacteurs ont tenté de satisfaire à la fois les civilistes et les tenants du droit statutaire. Le praticien du droit des assurances au Québec connaît les lois canadiennes relatives à l'assurance, lois relativement uniformes que l'on appelle généralement Uniform Act dans le milieu des assurances. Ces lois comprennent à la fois des dispositions de droit privé et de droit public. Les lois américaines sont également connues de nombreux praticiens du droit des assurances. Ces lois américaines, semblables aux lois canadiennes, comportent à la fois des dispositions à caractère privé et à caractère public. Au Québec, toutefois, ainsi qu'on l'a rappelé plus haut, le Code civil a contenu, dès sa rédaction première, des dispositions de caractère privé relatives aux assurances. Il s'agissait là d'une approche originale par rapport à la situation prévalant en Amérique où presque toute la tradition juridique était de tradition anglaise et où il n'y a pas de Code civil. Mais l'approche était en outre originale par rapport à la tradition civiliste que nous avons héritée de la France. Le Code civil français ne contient en effet aucune disposition relative aux assurances. Ce sont des lois particulières qui comprennent les règles de droit privé en assurances en France. Les praticiens du droit ayant souhaité depuis longtemps trouver dans un seul texte législatif toutes les dispositions applicables aux assurances se divisaient en deux camps: ceux qui prônaient une loi sur les assurances comprenant des dispositions de caractère privé et public et ceux prônant l'intégration au Code civil de certaines dispositions à caractère administratif. La nouvelle loi satisfait en quelque sorte les deux écoles. En effet, les dispositions de droit privé sont intégrées au Code tandis que ces mêmes dispositions et celles de droit public se

retrouvent toutes ensemble dans un seul texte, ce qui rend ces dispositions plus accessibles. Il s'agit là d'un aspect qui n'est pas sans importance puisque l'on néglige trop souvent de reconnaître le caractère pédagogique de la loi. En groupant les règles régissant les assurances en un seul texte, on en rend l'étude plus aisée non seulement pour les avocats, mais également pour les cadres des entreprises d'assurance et les agents et courtiers.

227

Un autre aspect de la nouvelle loi est l'importance que tiendra la réglementation sous cette nouvelle loi. En effet, on a retardé l'entrée en vigueur de la loi au moment où les règlements auront été rédigés et seront susceptibles d'être promulgués. Des pouvoirs étendus de réglementation sont prévus à l'article 420 de la Loi et déjà un avant-projet soumis aux intéressés contient au delà de trois cents articles. L'ancienne loi par comparaison semble quelque peu squelettique, sinon inadéquate.

De quelques dispositions de la nouvelle loi

a) Une tendance à la protection du consommateur

Parmi les dispositions de la nouvelle loi, un certain nombre nous rappellent l'importance croissante que prend le droit de la protection du consommateur dans notre société. Cette tendance s'est manifestée par l'adoption d'un certain formalisme au niveau de la formation du contrat. Ainsi certaines déclarations sont essentielles à la formation de certains contrats de prêt ou encore aux contrats de vente par des vendeurs itinérants. On connaît de plus un bail-type pour les locaux résidentiels et une police-type en assurance-automobile. La nouvelle loi prévoit que l'assureur doit remettre au preneur la police et une copie de la proposition (art. 2478 C. c.) et, en assurance collective, une attestation d'assurance (art.

228 2505 C. c.). Un certain nombre de mentions devront de plus se trouver obligatoirement au contrat (art. 2480, 2482, 2501, 2502, 2563, 2579, 2601 C. c.). En plus de ces dispositions, l'article 420(t) autorise le lieutenant-gouverneur en conseil à faire des règlements pour « établir des normes relatives à la divulgation des conditions des contrats d'assurance et à la présentation du texte, notamment les caractères d'imprimerie, et pourvoir à l'adoption par les assureurs de formulaires obligatoires de polices d'assurance ». On peut donc prévoir qu'il y aura une généralisation des contrats pré-rédigés dans le droit des assurances.

Une autre méthode établie par la loi pour la protection du consommateur est d'établir le caractère impératif de certaines dispositions de la loi. L'article 2500 C. c. prévoit que toute dérogation aux prescriptions de certains articles sera sans effet, tandis qu'une dérogation aux règles de certains autres articles n'aura d'effet qu'à la condition que la dérogation ait un effet favorable au preneur ou au bénéficiaire. La règle habituelle du Code civil est que les parties puissent contracter à leur guise, avec pour seules limites les dispositions relatives à l'ordre public et aux bonnes mœurs.

On peut noter également les dispositions suivantes:

- le contrat d'assurance est un contrat à caractère mixte, commercial pour l'assureur et civil pour le preneur (art. 2492 C. c.): la distinction est importante en matière de preuve;
- le contrat de réassurance n'a d'effet qu'entre l'assureur et le réassureur (art. 2493 C. c.);
- la responsabilité civile n'est pas affectée par les contrats d'assurance et le montant des dommages est déterminé sans égard à ces contrats (art. 2494 C. c.).

b) *La reconnaissance de l'assurance collective*

Aucune des lois relatives à l'assurance ne contenait de dispositions relatives à l'assurance collective. Pourtant ce type d'assurance de personnes est sans doute aujourd'hui plus répandu que l'assurance individuelle de personnes et son importance va croissant. La nouvelle loi prévoit des dispositions particulières qui s'appliquent à l'assurance collective de personnes:

229

- déclarations de l'adhérent (art. 2483 C. c.);
- application de la loi québécoise en assurance collective (art. 2497 C. c.);
- droits de l'adhérent relativement à la police et aux attestations d'assurance (art. 2505 C. c.);
- effet des fausses déclarations et réticences (art. 2514 C. c.);
- paiement de la prime (art. 2520 C. c.);
- résiliation pour non-paiement de la première prime (art. 2523 C. c.);
- droit d'exiger le paiement de la prime (art. 2527 C. c.);
- ajustement des indemnités pour pertes de revenus (art. 2534 C. c.).

En plus de ces dispositions, l'article 420(s) prévoit que le lieutenant-gouverneur en conseil peut édicter des règlements pour « établir les conditions applicables aux contrats d'assurance collective, à leur mise en marché et à l'admission dans un groupe d'adhérents ».

c) *Extension de la période de prescription*

Alors que l'article 217 de la Loi des assurances prévoyait un délai d'un an pour prendre action contre un assureur et

permettait d'étendre ce délai de six mois, la nouvelle loi prévoit, à l'article 2495 C. c. que « toute action dérivant d'un contrat d'assurance se prescrit par trois ans à compter du moment où le droit d'action prend naissance ».

d) *De nouvelles classes de bénéficiaires*

230

Une grande confusion régnait relativement aux droits des bénéficiaires depuis l'abolition de l'article 1265 C. c., en 1970. Cet article interdisait aux époux de s'avantager entre-vifs. On avait expliqué pour partie l'adoption de la Loi de l'assurance des maris et des parents par cet article. L'article 1265 C. c. abrogé, il importait de savoir si la nomination à titre de bénéficiaire d'une épouse ou d'un enfant était faite sous l'empire de la Loi de l'assurance des maris et des parents ou en vertu de l'article 1029 C. c. Cette incertitude sera levée avec la nouvelle loi puisqu'il y aura désormais deux types de bénéficiaires, les révocables et les irrévocables. À moins de disposition contraire la désignation est réputée à titre révocable à moins que la désignation ne soit celle d'un conjoint, auquel cas la désignation est réputée irrévocable.¹

¹ M. Robert Lebeau nous apporte ici une entrée en matière à la nouvelle loi des assurances du Québec, dite loi numéro 7. Nous le remercions, tout en attirant l'attention du lecteur sur le fait que l'auteur étudie la loi sous l'angle de l'assurance sur la vie, en particulier. A.

Un livre ensorcelant: English on the rocks⁽¹⁾

par

JEAN-MARIE LAURENCE

English on the rocks de James G. Clarke est un livre ensorcelant. Tous ceux qui s'intéressent au langage et aux langues y trouveront profit, joie, et délassément par surcroît. Ah ! que nous voilà loin du pédantisme, de la sécheresse, du charabia trop souvent vide de certains linguistes.

231

Ce diable d'homme enseigne en se jouant, et ses élèves doivent bien se divertir tout en s'instruisant. Son livre donne l'impression d'un cours oral émaillé de batifolages et d'éclats de rire, qui tiennent lieu des gadgets qu'on oppose aujourd'hui au lourd dogmatisme des neiges d'antan. Mais ne vous y trompez pas; les grands professeurs sont des artistes qui enrobent modestement leur science d'humanisme souriant. Dans le tissu chatoyant de l'ouvrage de Clarke, la chaîne forme un essai de linguistique et de méthodologie de l'étude d'une langue étrangère, une somme des choses qu'il faut savoir et méditer pour assurer l'efficacité de l'apprentissage auquel on s'apprête; la trame illustre et soutient cette sorte de cours méthodique, dont elle dissimule avec bonheur les articulations et la technicité dans une aura de culture enrichissante.

Il s'agit en somme d'une propédeutique, d'une préparation à l'étude poussée de la langue seconde. On ne dira jamais assez combien cette préparation est nécessaire pour assurer l'efficacité de l'apprentissage. Autrement, que d'efforts perdus, que d'heures de découragement.

Le principe fondamental de sa doctrine, Clarke l'énonce le plus souvent possible pour l'inculquer à ses lecteurs. On

¹ Clarke, James G., *English on the rocks*, Paris, Hachette, 1973, 188 p.

peut l'exprimer ainsi: « Une langue est une conception du monde ». Il en appelle au témoignage de Georges Mounin: « Cette idée, que chaque langue découpe dans le réel des aspects (négligeant ce qu'une autre langue met en relief, apercevant ce qu'une autre oublie), et qu'elle découpe aussi le même réel en unités différentes (divisant ce qu'une autre unit, unissant ce qu'une autre divise, englobant ce qu'une autre exclut, excluant ce qu'une autre englobe), est devenue le bien commun de toute la linguistique actuelle (. . .). En bref, selon un mot de Benveniste: — Nous pensons un univers que notre langue a d'abord modelé — » (p. 19).

« Présentation des personnages », 2e chapitre de l'ouvrage, est une étude comparative remarquable de la « physiologie mentale » de l'Anglais et du Français. En guise d'introduction, Clarke rappelle qu'en arrivant en France, à l'époque du gouvernement Pompidou, la reine d'Angleterre « s'avance bras ouverts, sourire aux lèvres, et dit au Président de la République: *How do you do*, à quoi Pompidou répond: *Par moments, je me le demande* ». Et Clarke d'ajouter: « ainsi le président a montré aux mille millions d'Anglo-Saxons — et à un certain nombre de mes étudiants, Dieu merci! — que véritablement il ne comprenait encore rien à l'Anglais (notez la majuscule), dans tous les sens du terme » (p. 24).

À tout moment, Clarke répète que l'Anglais et le Français pensent différemment, sentent différemment, imaginent différemment, jugent différemment. On sait que beaucoup d'onomatopées même, pourtant bien près du psychisme viscéral, élémentaire, varient d'une langue à l'autre. « Vous imitez un canard en faisant *coin-coin*, alors que je fais *quack-quack*. Vous criez *Aïe!* quand on vous pince, et moi *Ow!* »

Ainsi l'éducation de l'oreille interne est d'une extrême importance puisque « on ne parle qu'avec son oreille » (p. 44).

« Le babil des bébés de 6 mois, dit-il, est déjà anglais en Angleterre et français en France, et il est prouvé par des observateurs hollandais qu'un petit Martin de 6 mois transporté brusquement dans une pouponnière de Smiths ou de Jones, éprouverait derechef son premier dépaysement linguistique » (p. 45).

Il cite çà et là d'autres exemples probants et... amusants. Il rappelle que l'intelligence même du sens des mots oblige souvent le traducteur à refouler sa propre langue pour se refaire un esprit vierge. Les élèves négligent malheureusement ce conseil quand « ils les collectionnent (les mots), les classent, les répètent, comme des litanies. Ils essayent par tous les moyens de les fixer dans leur mémoire en les accrochant le plus solidement possible aux mots équivalents de la langue qu'ils parlent couramment. Dès qu'ils arrivent à découvrir que *rubbish* c'est *ordure* en français, ils s'empressent de mettre tout cela sur l'enclume et frappent dessus jusqu'à ce que l'ensemble devienne transparent. Des années plus tard, l'exécutant d'un si bel ouvrage devenu envoyé spécial du *Monde* à Londres, et entendant un syndicaliste traiter la loi Carr de « *rubbish!* » croit pouvoir traduire *c'est une ordure*. — (Alors qu'il aurait fallu à peu près: *Quelle blague!* ou *C'est de la frime!*) » (p. 57).

233

Bref, dans la première partie de son livre, Clarke appuie sur les aspects psychologiques, les traits de personnalité et les conditions générales qui préludent à l'apprentissage linguistique proprement dit, à la didactique comme s'expriment les pédagogues. Il reviendra d'ailleurs sur ces conditions primordiales de tout enseignement efficace, dans son chapitre intitulé *Les leçons d'une enquête*.

Le 4^e chapitre de l'ouvrage porte sur l'application de la grammaire générative à l'apprentissage de l'anglais. Quelle

234

ingéniosité dans le choix des exemples, quelle simplicité dans l'explication! Certains linguistes seront assez étonnés en le lisant de comprendre enfin, et si facilement, leur propre galimatias traduit en clair... Clarke profite de cette discrète initiation au « générativisme » pour illustrer un principe général de la syntaxe anglaise. « Considérons, écrit-il, le groupe nominal (GN) que je forme en évoquant *un écran de télévision à circuit fermé*. La chose précise que je désigne ainsi ne devient intelligible que grâce au soin que j'ai pris de relier les mots « écran », « télévision » et « circuit », par des « charnières » propres au français. Il se trouve que l'anglais n'a pas besoin ici de ce secours, et dit *closed circuit television screen*, en juxtaposant tout simplement les mots, mais en les disposant dans un ordre différent par rapport au pivot « écran ». Vous pouvez ainsi constituer une infinité de groupes nominaux en anglais sans vous préoccuper d'autre chose que de la place du « pivot » qui sera toujours nommé le dernier. Vous direz donc: *The California gold rush* — (La ruée vers l'or de la Californie); *An L-shaped 13 storey office block* — (Un immeuble pour bureaux, bâti en forme de L, et haut de 13 étages); *An easy to win football competition* — (Un tournoi de football facile à remporter) » (p. 65).

L'auteur reviendra sur les récentes acquisitions de la linguistique contemporaine au chapitre IX pour expliquer la deuxième étape de ce qu'il appelle si bien « le montage de la phrase », en appuyant sur le deuxième aspect de la grammaire générative, l'aspect transformationnel. Encore une fois, il saisit l'occasion de pousser une pointe dans le domaine du vocabulaire et de la sémantique, qui présente tant d'écueils aux étudiants d'une seconde langue.

Il faudrait résumer tous les chapitres de ce livre substantiel, puisqu'ils sont d'égale valeur. Contentons-nous de signaler encore l'étude sur le rythme (pp. 127 à 142), l'une des plus

importantes du livre. Elle compte quinze pages. L'auteur y plonge à une profondeur qu'il n'avait pas encore atteinte. Il démontre péremptoirement qu'« on ne parle qu'avec l'oreille » et son analyse des fondements naturels du rythme lui permet de revenir sur la psychologie comparative de l'Anglais et du Français sous l'aspect du comportement affectif.

Ainsi apparaît, aux yeux du lecteur attentif, la solidité de la structure didactique du livre, sous son apparente fantaisie. Les grands thèmes psychopédagogiques qui servent de bases à l'exposé doctrinal reviennent à deux ou trois reprises au cours de l'ouvrage, éclairés par des thèmes secondaires qui assurent la progression de l'exposé.

235

Ajoutons à cela des idées générales qui ne manqueront pas de modifier les habitudes de pensée d'un grand nombre de lecteurs et d'élargir leurs horizons sur le problème de la pédagogie et du contact des langues. En voici quelques-unes: l'orientation de la linguistique contemporaine peut contribuer à la mutation de l'enseignement des langues; les francophones n'ont pas à craindre le recul du français; il importe de vaincre certains préjugés, notamment la confiance aveugle au procédé d'« immersion »; « c'est en parlant qu'on apprend à parler et non en se laissant contraindre par une infinité de bandelettes, fussent-elles celles du *bien-dire* ».

Il faut lire *English on the rocks*. Un tel livre ne se résume pas.¹

¹ Nous remercions notre collaborateur d'avoir consacré autant d'espace à l'œuvre de M. Clarke. Pour nous bilingues, la compréhension de l'une et de l'autre langues est primordiale. A.

Faits d'actualité

par

G. P.

I — Le gouvernement ontarien et le courtage d'assurance

236 On a annoncé, il y a quelque temps, que le gouvernement de la province d'Ontario s'opposerait à l'avenir à l'achat d'un cabinet de courtage d'assurances par des étrangers. L'intention est excellente. Le gouvernement de la province voisine s'inquiète de la concentration des entreprises qui se produit dans tous les domaines. Dans le courtage d'assurance, elle a été particulièrement active depuis quelques années. Ainsi, les capitaux américains et britanniques se sont portés acquéreurs de vieilles maisons prospères, mais dont les propriétaires n'ont pas su résister à la menace de la concurrence ou à l'attrait d'un chèque substantiel.

Il y a trois manières de mettre la main sur un cabinet de courtage. Dans la première, l'acheteur se porte acquéreur de l'entreprise en prenant aussi bien les affaires que le nom de la société et que les hommes. Cette première méthode est valable, puisqu'elle prend les aspects positifs de l'entreprise, tout en ne dérangeant rien, un représentant de l'acheteur entrant sans bruit au conseil de la société. Celle-ci garde son nom sans aucune modification, pendant un temps tout au moins. Un peu plus tard, deux ou trois sociétés sont fusionnées ou chapeautées par une autre, avec le tassement ou la réorganisation ordinaire des services. Il ne restera plus qu'à utiliser les hommes pour garder la clientèle: tous les arguments étant bons. Individuellement, les intéressés y gagnent parce qu'ils échangent des affaires aléatoires contre des actions de la société mère: opération qui a cependant réservé des surprises à certains, tant la cote en Bourse s'est révélée instable depuis quelques années. Ceux qui s'en sont le mieux tirés, ce sont

ceux qui ont touché le maximum au comptant. Pour l'acheteur, l'opération s'est révélée profitable, car elle a donné à son équipe un mordant qu'elle n'avait pas et il est allé chercher des affaires qui ne demandaient qu'à être cueillies comme le pommier à l'automne offre ses fruits à qui veut bien les prendre.

Avec la deuxième méthode, l'acheteur prend les hommes et les affaires, mais non l'entreprise qui est liquidée par l'intéressé à son avantage.

237

La troisième manière prévoit uniquement l'achat de la clientèle; ce qui n'est pas la plus mauvaise puisque le service de l'impôt prévoit des abattements qui ne sont pas négligeables.

Si la décision du gouvernement ontarien s'opposera à la première solution, elle ne s'appliquera pas aux deux autres, à moins que la loi ne le précise. Comme quoi s'il y a des solutions à bien des problèmes, toutes les solutions n'apportent pas à un même problème les résultats qu'on croyait avoir trouvés.



Le mouvement de concentration se constate également en France, en ce moment. Un grand nombre de cabinets de courtage sont fusionnés ou encore achetés par des capitaux américains ou britanniques. Une autre formule consiste pour les capitaux étrangers à souscrire une part du capital, vingt ou trente pour cent par exemple. De là naissent des collaborations entre cabinets de pays différents tenant compte de l'interpénétration des affaires dans le Marché commun en particulier. Comme les grandes firmes américaines s'installent de plus en plus à l'intérieur du Marché commun, ces ententes prennent une importance croissante. Le gouvernement ne s'y oppose pas pourvu que la majorité des actions reste aux mains de ses nationaux.

II — Les incendies volontaires

238 Un incendie sur trois est d'origine criminelle, écrit un service de la Travelers, en demandant l'aide du courtier pour lutter contre ce fléau. Nous ne savons pas d'où vient ce chiffre, mais il nous paraît *grossly exaggerated*, comme Bernard Shaw suggérerait à sa ménagère de dire quand on lui annoncerait sa mort. Qu'on affirme qu'un sinistre sur dix pourrait bien l'être, cela nous paraîtrait plus près de la vérité. Et encore quelle preuve pourrait-on apporter pour justifier une pareille statistique ? Nous nous le demandons sans pouvoir répondre, car rien n'est plus difficile après un sinistre que d'établir l'intervention criminelle. Il y a quelques années, un de nos clients nous avait rapporté un incendie bien bizarre. La veille du feu, les extincteurs automatiques avaient été vérifiés, ils ne fonctionnaient plus le lendemain. Sur le sol, les pompiers avaient trouvé des guenilles imprégnées de kérosène. Il s'agissait sans nul doute d'un incendie volontaire. De cela, il n'y avait aucune hésitation possible: chose qui n'est pas du tout certaine dans la plupart des cas douteux. Malgré cela, il fut impossible de trouver celui qui avait mis le feu; rien n'est aussi difficile en effet que d'établir la preuve devant un tribunal. Les assureurs durent payer, comme ils doivent le faire dans trop de cas. De là à dire que 30 pour cent des incendies ont une origine criminelle, il y a une marge. Dans un rapport fait à la suite de ce que l'on a appelé le *Week End rouge*, c'est-à-dire au cours d'une grève de pompiers qui a duré quatre jours à l'automne de 1974, on a noté ceci: « selon le lieutenant Fourcaudot, d'une façon générale, environ 10 pour cent des incendies de maison sont d'origine criminelle. Durant cette fin de semaine, la présente enquête a révélé qu'environ 75 pour cent des incendies ont été d'origine criminelle. » Et encore, le témoignage du lieutenant Fourcaudot nous paraît difficile à prouver.

Tant qu'on ne pourra déterminer avec un semblant de certitude le pourcentage des sinistres douteux, on ne pourra

qu'inviter le courtier à collaborer avec les assureurs et la police. Comment ? C'est une autre affaire, car le courtier qui soupçonne son client de malhonnêteté évitera de le faire assurer. Sans quoi, au départ, il serait taxé de connivence.

Quoi qu'il en soit, on sera toujours très loin du chiffre avancé par la Travelers. En toute sincérité, si, personnellement, nous croyions qu'un assuré sur trois était capable de mettre le feu à sa propriété, nous cesserions d'assurer contre l'incendie.

239

III — L'entreprise commune, solution importante du problème économique canadien

« *Joint ventures rather than foreign ownerships can be tremendously important to Canadian growth* ». C'est l'opinion que le *Financial Post* attribue au président de la Foreign Investment Review Agency, connue sous le nom d'Agence d'examen de l'investissement étranger. Comme il appartient à cet organisme gouvernemental de juger dans quelle mesure la vente d'une société à un groupe étranger est ou n'est pas dans l'intérêt du pays, l'opinion vaut la peine qu'on s'y arrête. Devant l'envahissement du Canada par les capitaux extérieurs, les gouvernements tant provinciaux que fédéral ont réagi. Déjà l'opposition avait commencé avec les banques; elle gagna bientôt les sociétés de fiducie, les sociétés d'assurance et plus récemment l'industrie et la grande entreprise commerciale. Elle a pour objet d'empêcher qu'insidieusement par le jeu des sociétés de gestion et des holdings l'influence américaine ne pénètre partout et ne transforme l'entreprise canadienne en une annexe du pays voisin. Le Canada, comme les provinces, ne s'oppose pas aux initiatives nouvelles des entreprises multinationales dans leur cadre particulier, sauf dans le domaine de la banque. Mais il ne veut plus que les capitaux étrangers s'emparent d'entreprises existantes en les

faisant entrer dans des groupes vivant presque entièrement hors du reste de l'économie et sans qu'un contrôle suffisant puisse être exercé. Comme l'on sait, sauf dans certains cas isolés, l'entreprise américaine, non inscrite en Bourse, peut parfaitement tenir ses comptes isolément, sans les publier ou même — dans certains domaines — sans les communiquer entièrement à l'État.

240 La collaboration avec les firmes existantes est par contre une formule acceptable pourvu:

a) que l'entreprise canadienne puisse se développer normalement;

b) qu'elle donne des résultats auxquels participent capitaux étrangers et canadiens, mais sans réduire ceux-ci à la portion congrue;

c) que les Canadiens puissent en avoir la direction en accédant aux plus hauts postes. Pour cela, il ne faut pas que la route leur soit barrée. Si elle l'est à un niveau quelconque, ils resteront toujours à des postes subalternes et ils ne pourront jamais apprendre à connaître ou à résoudre les problèmes de direction;

d) que les capitaux étrangers admettent la règle de la collaboration la plus complète. Or, celle-ci comprend le partage des risques aussi bien que des influences et des bénéfices;

e) qu'enfin, la société canadienne ne soit pas considérée comme une entreprise secondaire. Pour qu'elle se développe, il faut à la fois qu'elle bénéficie des recherches, des ouvertures sur le monde et du *know how*: ce qui, en américain, veut dire non seulement la connaissance du métier, mais l'accès aux marchés.

Nous travaillerons avec vous, mais non pour vous, avons-nous toujours dit aux étrangers à qui nous nous sommes

adressés pour nos affaires d'assurance. Nous sommes convaincus que c'est la formule de l'avenir pour les Canadiens s'ils veulent éviter d'être coincés un jour ou l'autre dans un engrenage qui les broiera sans merci.

Le *know how*, c'est la connaissance du métier, mais ce sont aussi les hommes qui sont plus précieux que les capitaux dans l'entreprise. Si les uns ne vont pas sans les autres, l'argent fond vite quand il ne s'appuie pas au départ sur le métier et sur ses techniciens à tous les degrés.

241

Nous nous réjouissons de voir que ce soit dans cette direction que le président de l'Agence recommande aux collaborations étrangères et indigènes de s'orienter.

IV — *Stagflation, slumpflation et inflation*

Au premier abord, on est un peu étonné devant ces deux expressions appliquées à une économie déséquilibrée. *Stagflation*, c'est un état anormal, tout comme *slumpflation*; le premier étant le résultat de « capacités non employées à plein et du recul de la croissance économique avec inflation simultanément » et le second: un accès de *stagflation*, plus chômage. Tout cela est à la fois savant, obscur et peut-être pas très sérieux, comme un diagnostic peu sûr. Après avoir entendu la définition qu'on en donne, on est tenté de dire avec Molière: Et voilà pourquoi votre fille est muette . . . après n'avoir pas compris grand chose. Il est certain que les phénomènes économiques sont de plus en plus complexes; mais il faut admettre qu'on ne peut guère les résumer ou les résoudre avec un simple mot, fut-il le composé de deux autres. En somme, le premier s'applique à un ralentissement de l'économie qui s'accompagne d'une hausse des prix due à l'inflation. Au second (*slumpflation*) on veut faire dire davantage en y ajoutant une crise de chômage. Mais un ralentissement de l'économie n'entraîne-t-il pas nécessairement du chômage? Alors . . . En nous exprimant

ainsi, nous faisons montre de mauvais esprit ou d'une incapacité à s'adapter; mais en toute sincérité, nous n'avons jamais pu le faire sans accepter le bien-fondé de ce qu'on nous affirme.

242

Ces deux mots ne seraient-ils pas un autre exemple de ce jargon qui, périodiquement, s'enrichit d'expressions nouvelles correspondant dans l'esprit de celui qui les lance à quelque chose de nouveau, sans qu'on se donne la peine de voir si vraiment elles sont justifiables. Un jour, par exemple, quelqu'un a appliqué les mots *hardware* et *software* à un des appareils les plus complexes imaginés par le cerveau humain. N'en déplaise à ceux qui l'ont répandu, *hardware*, c'était le terme le plus impropre qu'on pût imaginer. Et cependant, grâce aux fabricants d'ordinateurs, il s'est répandu comme le feu dans une traînée de poudre. On ne va pas à contre-courant disent les gens sages, qui souvent n'aiment pas sortir des sentiers battus. Peut-être, mais peut-être aussi un de nos petits-enfants dira-t-il un jour: quel est l'imbécile qui a donné à cet extraordinaire produit du cerveau humain une appellation aussi stupide? Car elle l'est, *hardware*, c'est en effet la quincaillerie, c'est-à-dire ce qui, au point de vue mécanique, est au plus bas niveau.



Sigma de juillet 1975¹, qui nous présente les deux mots *stagflation* et *slumpflation*, s'efforce de les définir. Par ailleurs, elle nous apporte une étude bien faite sur l'inflation — ce mal aussi grave pour l'économie que la leucémie l'est pour l'être humain. Nous la recommandons à nos lecteurs tant pour le texte que pour les tableaux qui présentent le phénomène dans le monde actuel, en classant les pays par ordre d'importance et d'étendue: la place de la Chine n'y étant pas indiquée, toutefois, et celle de la Russie étant limitée à 2 pour cent.

¹ Organe du groupe Suisse de Réassurance de Zurich.

Qui dit inflation dit hausse des prix, dépréciation de la monnaie, diminution du pouvoir d'achat. Qu'on en juge par ces chiffres relatifs au glissement du pouvoir d'achat de la monnaie, de 1966 à 1974:

	%
Allemagne de l'ouest:	71,7
Suède	64,6
France	61,0
États-Unis	65,8
Canada	66,8
Mexique	57,9
Grande-Bretagne	56,0

243

Par contre, les pays derrière le Rideau de fer semblent tenir le coup beaucoup mieux, grâce à la poigne de fer du régime:

	%
Allemagne de l'est	99,9
Roumanie	96,7
Pologne	88,7
Hongrie	86,5

La base de comparaison est 1966. Que serait-ce si on remontait plus haut en arrière ?

V — L'assurance-auto et ses multiples aspects au Canada

Chaque province a ses usages et son régime d'assurance-automobile; ce qui est à la fois une conséquence du Pacte de 1867 et l'indice d'une grande liberté d'action, embarrassante cependant pour ceux qui cherchent à comprendre. Le Bureau d'Assurance du Canada vient à notre aide en dressant un tableau qui analyse les caractéristiques de sept régimes provinciaux, de Québec à la Colombie britannique. En l'examinant,

on comprend comme certaines choses sont complexes dans notre pays, chaque province ayant seule autorité dans ses bornes géographiques. Assurément, les règles sont les mêmes au départ; mais avec des variations assez grandes d'un secteur à l'autre. Si en Saskatchewan on applique depuis 1842 la règle de l'indemnisation sans égard à la faute, le recours contre le tiers responsable subsiste au-delà d'un certain montant. Ce serait à y perdre son latin si le B.A.C. ne venait à notre secours avec l'analyse que nous reproduisons ici.

244

C'est un autre cas où, dans un régime fédératif, le bien cotoie le moins bien. Que chaque province ait le droit de déterminer les règles de la circulation et l'usage des automobiles sur ses routes, que l'assurance-automobile y prenne l'aspect particulier qu'exigent les lois, tout cela est bien; mais quand on s'y arrête, on souhaiterait une uniformité qui n'existe pas et qui rend bien compliquée l'interprétation des lois et habitudes de chaque lieu. C'est la rançon d'un régime politique qui, autrement, n'aurait jamais pu exister. Il a ses faiblesses, mais aussi ses qualités.

Voici les tableaux du B.A.C. Ils sont en anglais; mais soyons patients, un texte français sera bientôt disponible suivant la pratique ordinaire, immuable comme le *what we have we hold* britannique. Les quelques exceptions ne font qu'établir la règle selon, je pense, un concept jésuitique vieux comme la Société elle-même.¹

¹ Le texte français nous est parvenu après la composition de l'anglais. Nous le mettons à la disposition de nos lecteurs qui aimeraient l'avoir. A.

Canadian Auto Insurance Plans in Effect August 1, 1975

	Maritimes Jan. 1, 1969	Quebec April 1, 1970	Ontario Jan. 1, 1972	British Columbia Jan. 1, 1970	Alberta April 1, 1972	Saskatchewan May 1, 1972	Manitoba Nov. 1, 1971
BASIS FOR ACCIDENT COVERAGE							
Optional	Optional	Optional	Mandatory	Compulsory	Compulsory	Compulsory	Compulsory
DISABILITY INCOME BENEFITS							
\$35 per week	\$35 per week		80% of Wages Max. \$70 weekly	Employed Person 80% Gross Wages Max. \$50 weekly Min. \$40 weekly	Employed Person 80% Gross Wages Max. \$50 weekly Min. \$40 weekly	Employed Person \$60 per week	\$75 per week
104 weeks temporary	104 weeks temporary	104 weeks temporary	104 weeks temporary	104 weeks temporary	104 weeks temporary	Lifetime Total	Lifetime Total
+	+	+	+	+	+		
104 weeks permanent	104 weeks permanent	lifetime-total & permanent	lifetime-total & permanent	lifetime-total & permanent	lifetime-total & permanent	104 weeks partial	104 weeks partial
7 days waiting period	7 days waiting period	First day cover	7 days waiting period	7 days waiting period	7 days waiting period	@ \$25	@ \$25
Contributory	Contributory	Non-contributory	Contributory	Contributory	Contributory	Contributory	Contributory
Housewife	Housewife	Unpaid housekeeper	Housewife	Housewife	Housewife	Housewife	Housewife
\$12.50 per week	\$12.50 per week	\$35 per week	\$50 per week	\$50 per week	\$60 weekly	Lifetime Total	Lifetime Total
Max. 12 weeks	Max. 12 weeks	Max. 12 weeks	Max. 26 weeks	Max. 26 weeks	Total	\$75 weekly	\$75 weekly
					Partial	Partial	Partial
					Max. 12 weeks	Max. 12 weeks	Max. 12 weeks
					Hospitalized	Hospitalized	Hospitalized
					\$30 for 52 weeks	\$30 for 52 weeks	\$30 for 52 weeks

Maritimes Jan. 1, 1969	Quebec April 1, 1970	Ontario Jan. 1, 1972	British Columbia Jan. 1, 1970	Alberta April 1, 1972	Saskatchewan May 1, 1972	Manitoba Nov. 1, 1971
DEATH BENEFITS						
\$5,000	\$5,000	\$5,000	\$5,000 + \$50 weekly for 104 weeks	\$5,000 + 1% per week for 104 weeks	\$7,500	\$5,000
Death within 3 months after accident	Death within 3 months after accident	Death within 2 years after accident	Death anytime after accident	Death anytime after accident	Death within 2 years after accident	Death anytime after accident
Married Male	Married Male	Head of Household	Head of Household	Head of Household	Head of Household	Head of Household
Age Limits:	Age Limits:	Age Limits: None	Age Limits:	Age Limits:	Age Limits: None	Age Limits: None
10-59 — \$5,000	10-59 — \$5,000		10-64 — \$5,000	10-64 — \$5,000		
60-69 — 3,000	60-69 — 3,000		65-69 — 3,000	65-69 — 3,000		
70 + — 2,000	70 + — 2,000		70 + — 2,000	70 + — 2,000		
Plus	Plus	Plus	Plus	Plus	Plus	Plus
\$1,000 each dep. child	\$1,000 each dep. child	\$1,000 each dep. beyond first	\$1,000 + \$10 weekly for 104 weeks for each dep. beyond first	20% of principal sum for each dep. beyond first	\$15,000 each secondary dependent	\$1,000 each secondary dependent
No limit	No limit	No limit	No limit	No limit	Limit \$15,000	Limit \$5,000
Married Female	Married Female	Spouse	Spouse	Spouse	Spouse	Spouse
Age Limit:	Age Limit:	No age limit:	Age Limit:	Age Limit	No age limit:	No age limit:
10-59 — \$2,500	10-59 — \$2,500	\$2,500	10-64 — \$2,500	10-64 — \$2,500	\$3,000	\$2,000
60-69 — 1,500	60-69 — 1,500		65-69 — 1,500	65-69 — 1,500	Equal division to surviving depts.	
70 + — 1,000	70 + — 1,000		70 + — 1,000	70 + — 1,000		
Unmarried Person with living parents	Unmarried Person with living parents	Dependent Child	Dependent Child	Dependent Child	Dependent Child	Dependent Child
Scale by age maximum \$2,500	Scale by age maximum \$2,500	Scale by age maximum \$1,000	Scale by age maximum \$15,000	Scale by age maximum \$1,500	Scale by age maximum \$1,000	Scale by age maximum \$500

DISMEMBERMENT BENEFITS

Schedule Based on 100-50% of principal sum	Schedule Based on 100-50% of principal sum	Not included as part of other recovery	Not included	Not included	Scheduled Benefits	Scheduled Benefits
					Maximum \$10,000	Maximum \$6,000 but deducted from death benefits

MEDICAL PAYMENTS BENEFITS

\$2,000 per person excl. amounts under Gov't Med. & Hospital Plans	\$2,000 per person excl. amounts under Gov't Med. & Hospital Plans	\$5,000 per person including rehabilitation excluding Ont. Health Ins. Plan	Bodily injury Policy limits (maximum \$1 million) includes rehabilitation; excludes Gov't medical & hospital plans	\$2,000 per person excl. amounts under Gov't Medical & Hospital Plans	\$4,000 per person discretionary to meet expenses	\$2,000 per person excl. Compulsory Health Ins. Scheme
Time Limit: 2 years	Time Limit: 2 years	Time Limit: 4 years				

FUNERAL EXPENSE BENEFITS

\$500 maximum	\$300 maximum	\$500 maximum				
---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

DAMAGE TO OWN CAR

Optional	Optional	Optional	Optional	Optional	Compulsory \$200 deducted for all losses	Compulsory \$200 deducted for all losses
----------	----------	----------	----------	----------	--	--

PUBLIC LIABILITY AND PROPERTY DAMAGE

Minimum \$35,000	Minimum \$35,000	Minimum \$50,000	Minimum \$50,000	Minimum \$50,000	Minimum \$35,000	Minimum \$50,000
Compulsory in Nova Scotia New-foundland \$75,000			Compulsory	Compulsory	Compulsory	Compulsory

ADMINISTRATION

Private Insurers	Private Insurers	Private Insurers	Government Monopoly	Private Insurers	Basic Insurance — Government Monopoly — for excess — government and privates insurers compete
------------------	------------------	------------------	---------------------	------------------	---

VI — La clause de stabilité

Dans une économie où règne l'inflation, la situation du réassureur par rapport à la cédante change avec la hausse plus ou moins rapide des prix et des indemnités. Souscrits à un certain niveau, les contrats de réassurance entraînent des charges de plus en plus lourdes au fur et à mesure que la monnaie se déprécie et que les indemnités en suivent la marche.

248

La question est d'autant plus grave qu'il s'agit de réassurance d'excédents. Un sinistre survenant à une date particulière est rarement réglé immédiatement; certains ne le sont que dans un an ou deux ou davantage s'il s'agit d'un cas difficile, en assurance de responsabilité civile particulièrement. Une clause de stabilité vient à propos rétablir l'équilibre en augmentant la part de la cédante proportionnellement à la hausse de l'indice local choisi d'un commun accord, entre le moment du sinistre et celui du règlement. La clause a été imaginée en Europe où l'on connaît les méfaits de l'inflation dans une économie qui se défend bien mal. Même si elle semble équitable, puisqu'elle établit un meilleur équilibre entre les engagements de chacun, la clause n'est pas acceptée par les cédantes de gaieté de cœur en Amérique.

Un de nos collaborateurs nous en expliquera le fonctionnement dans un article de la Revue. Nous avons pensé en dire un mot ici puisqu'il y a dans cette disposition relativement nouvelle la reconnaissance d'un fait, hélas ! de brûlante actualité.

VII — Des installations nucléaires et de l'usage courant des corps radio-actifs

Les installations nucléaires se multiplient, comme se répand l'usage des corps radio-actifs à des fins de recherches, de thérapeutique ou de contrôle industriel. Dans quels

cas faut-il souscrire une assurance spéciale dite des installations nucléaires? Partout, sans hésitation, où l'on trouve de véritables installations de ce genre.

Si nous en comprenons bien l'intention même si le texte n'est pas bien clair, il s'agit pour les assureurs de responsabilité ou de biens de ne pas comprendre les dommages dus aux corps radio-actifs provenant d'une installation nucléaire, et non du simple usage de ces corps pour les fins que nous avons indiquées précédemment. Mais alors, ne faut-il pas préciser dans les polices d'assurance que, nonobstant toute disposition contraire, l'assurance comprend les dommages causés aux biens de l'assuré ou à ceux des tiers dans le cas d'assurance de responsabilité, par l'usage des corps radio-actifs à des fins de recherches, de thérapeutique ou encore industrielles, encore une fois?

249

À notre avis, l'assurance de la N. A. of Canada ne doit intervenir que pour les réacteurs ou installations nucléaires, entraînant la production ou l'usage sur une grande échelle de corps radio-actifs. Le risque de radio-contamination existe même dans l'usage restreint de radio-isotopes, mais il doit, croyons-nous, être garanti par les polices ordinaires sans aller jusqu'aux dispositions prévues par des assurances spéciales, imaginées par des assureurs ou des réassureurs prudents, mais dépassant peut-être les besoins élémentaires de l'assuré. De toute manière, dans la pratique de tous les jours, il faut surveiller l'application des clauses prévues, aussi bien en se plaçant au point de vue de l'assuré que de celui de l'assureur-cédant dans ses relations avec le réassureur. À ce sujet, les textes employés actuellement gagneraient à être rédigés avec un peu plus de clarté.

VIII — Les résultats techniques en assurance I.A.R.D.

Ceux qu'on a sont fragmentaires et ils ne portent que sur le premier semestre de 1975. Dans l'ensemble, ils sont moins

250 mauvais que durant la période correspondante de 1974. S'il en avait été autrement, on n'y aurait rien compris car on ne peut augmenter les tarifs substantiellement sans que les résultats s'en ressentent, même s'il faut attendre pour le constater que les nouveaux tarifs aient donné tout ce qu'on peut espérer d'eux. Pour cela, six mois suffisent à peine; même si avec des polices annuelles, la réaction est sinon immédiate, du moins en bonne voie après un trimestre ou deux. C'est ce qui ressort des premières statistiques qui nous parviennent d'un certain nombre d'assureurs.

L'amélioration a deux sources principales: la hausse des tarifs contrebalancée il est vrai par l'augmentation des prix, elle-même influencée par celle des salaires. On ne peut imaginer qu'en assurance-automobile, par exemple, payer \$18.00 de l'heure pour des travaux de réparation n'agira pas immédiatement sur le coût. Chose curieuse, si les assurés grognent quand la prime monte, personne ou presque personne ne proteste contre la hausse soutenue du prix horaire des garages.

La seconde source plus technique provient de la différence entre les réserves constituées pour les sinistres et le coût réel constaté une fois le règlement effectué. Chose à signaler — mais facile à expliquer — dans l'ensemble les règlements courants sont assez souvent une source substantielle de bénéfices, même si l'on constate généralement un mali pour les cas les moins récents (1970-1973, par exemple). Dans ce dernier cas, l'explication est simple: le coût de règlement subit l'influence du temps et de l'inflation; le temps entraînant des frais inattendus comme l'accumulation de l'intérêt. Les deux viennent grossir des indemnités croissant d'année en année avec la hausse des coûts, des salaires et l'inconscience des jurés ou de certains juges qui, dans leurs décisions, tiennent compte sans aucune retenue de la dégradation de la monnaie.

Si la hausse des tarifs est la solution la plus saine au problème, lorsqu'aucun autre élément d'amélioration ne semble possible, par contre les bonis réalisés avec les réserves ne sont pas à dédaigner quand le pessimisme des évaluateurs rejoint la chance qui sourit à l'assureur au moment du règlement.

Voici quelques chiffres réunis avec l'aide d'un certain nombre d'assureurs. Ils ont trait aux résultats comparatifs de 1973 à 1975. Ils donnent une indication sur ce qui se passe dans la province de Québec. Même s'ils doivent être pris *cum grano salis*, ils montrent une tendance; tels quels ils sont valables, croyons-nous, puisqu'ils sont basés sur la statistique de sociétés ayant un revenu-primés annuel de quelques centaines de millions:

251

Premier semestre	En millions de dollars		
	1973	1974	1975
Primes acquises	79	85	95
Sinistres	52	60	65
Rapport de l'un à l'autre	66.1	70.7	68.6

IX — Légumes et fruits

Nonobstant la sécheresse, la récolte est bonne dans l'est, paraît-il: foin, céréales, légumes étant bien venus. Malgré cela, les prix restent élevés et l'on continue à importer des États-Unis ce qui se produit à notre porte. Qu'on fasse venir de l'étranger les primeurs durant toute la période de non-production dans notre province et que les prix restent élevés hors-saison, cela se comprend; mais comment expliquer qu'une fois la saison venue:

- a) on continue de faire venir de Californie, par exemple, fruits et légumes que produit le marché local;

b) les prix restent très hauts, malgré l'abondance.

Faut-il imaginer que tout cela est maintenu en place par un contrôle plus fort que ne le sont les approvisionnements soudainement abondants et qui, normalement, devraient entraîner une chute correspondante des prix.

252

La paysannerie se prête-t-elle elle-même à ce maintien des prix tout artificiel, mais qui dure, qui résiste? Peut-être est-elle aidée par le concept d'inflation reconnu par tous jusqu'au moment où il s'écroulera, comme la corde trop tendue se brise tout à coup sous le coup d'un effort auquel elle ne peut résister.

J'engrange mon foin, me dit un jour de l'automne dernier, un de mes amis qui, à temps perdu, joue à l'agriculteur. Je le vendrai au printemps, au moment où il fera prime. C'était une spéculation qui lui a réussi; mais tout le monde ne peut engranger et attendre.

Je n'y entends rien, mais je paye . . . Et comme d'autres, je suis un peu effrayé par cette montée des prix qui n'arrête pas. Mon dentiste fort bien organisé voit à ce que trois jours après la réparation d'une dent, je reçoive la note. Elle est salée, puisqu'il me demande environ trois fois ce qu'il me réclamait auparavant un mois, sinon deux, après la séance. Il a appris, comme le coiffeur qui, l'autre jour, m'a demandé \$3.50 pour la coupe de cheveux d'un tondu. J'ai refusé de lui donner un pourboire, car je constate qu'en trois ans il a quadruplé sa note. C'est l'escalade à laquelle tout le monde se livre actuellement, sans que personne ne proteste . . . sauf lorsqu'il s'agit d'assurance. Elle atteint tout le monde, dirait-on, depuis que la quarante chevaux a remplacé la voiture hippomobile. Si chacun ne roule pas carrosse, chacun veut rouler dans une voiture qui établit sa réputation: la longueur,

LA NATIONALE

COMPAGNIE DE RÉASSURANCE DU CANADA

RÉASSURANCE

(GÉNÉRALE ET VIE)

**240, RUE ST-JACQUES
MONTRÉAL, QUÉBEC, CANADA H2Y 1L9**

Téléphone: (514) 844-1971

Télex : 05-24391 (Natiore)

Hommage de

Pépin, Barrette, Faribault & Brunelle

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 H2X 3N8
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 Québec

La Paix
Compagnie
d'Assurances
Générales
du Canada

La
Protection
Universelle,
Compagnie
d'Assurances

L'Agence
de voyages du
Club Automobile
Québec
Ltée

Faut avoir de l'assurance!

Rassurant?

Sûr!

... mais si, je vous assure!

Enfin! un voyage différent
et amusant!

Wouf!

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

MONTREAL, P.Q.

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

*Hébert
Le Houillier
& Associés Inc.*

SERVICES:

- D'ACTUAIRES-CONSEILS
- D'ANALYSE & PROGRAMMATION
- DE GESTION DE RÉGIMES
D'AVANTAGES SOCIAUX

866-2741

1080 CÔTE DU BEAVER HALL

SUITE 1910

l'éclat du nickel et la consommation d'essence étant un barème qui établit la respectabilité auprès de ses voisins tout au moins. Je ne critique pas, je constate, même si je roule dans une voiture qui ne fait envie à personne et même si elle me donne l'impression d'une modération dans la dépense qui me plaît.

Tout cela se tient et découle d'un même réflexe. C'en est un, comme il y en aura un autre dans le sens contraire, le jour que l'on souhaite prochain, mais sans trop y croire, où la tendance changera. Pour l'instant, la montée constante des prix empêche toute réaction chez le contestataire le plus chevronné.

253

X — Les grands cabinets de courtage américains et canadiens.

Un article de « Business Insurance Magazine »¹ nous permet d'établir une liste des vingt principaux courtiers d'assurance qui traitent aux États-Unis. On y trouve des noms connus au Canada, aussi bien parmi les cabinets américains que canadiens (Reed, Shaw, Stenhouse, Dale, Tomenson, Saunders). Voici à titre de renseignement quelques chiffres particulièrement intéressants, qui ont trait aux vingt principaux courtiers d'Amérique:

¹ 28 juillet 1975, pages 7, 10 et 11.

A S S U R A N C E S

254

Company	Gross revenue (000)	Revenue change from '73; %	No. of employees	Empl. per \$1 mil. revenue
Marsh & McLennan	\$204,908	+ 14.1	7,235	35.3
Johnson & Higgins	125,000*	+ 31.6	3,500*	28
Alexander & Alexander	100,535	+ 24.4	3,400	33.8
Frank B. Hall	85,828	+ 14.8	2,850	33.2
Reed Shaw Osler	75,166	+ 32.5	3,600**	47.9
Fred. S. James	63,337	+ 12	2,004	31.7
Corroon & Black	30,646	+ 25.1	675	33.2
Rollins Burdick Hunter	23,476	+ 17.5	674	28.7
Bayly Martin & Fay	18,000	+ 20	630	35
Synercon	17,200***	+ 13.9	675	39.2
R. B. Jones	15,410	+ 3.4	566	36.7
Penn General	14,761	+ 15.3	500	33.8
Tomenson Saunders Whitehead	13,000	+ 30	569	43.7
Harlan	10,290	— 1.6	409	39.7
E. H. Crump	9,800	+ 10.1	374	38.2
Dale & Co.	9,537	+ 29.1	516	54.1
Insurance Management Corp.	9,379	— 6.2	340	36.2
James S. Kemper	9,127	+ 8.7	406	44.5
Cook Treadwell & Harry	6,700	+ 13.4	278	41.5
Schiff Terhune	6,200	+ 5.1	230	37.1

*Estimates compiled by Business Insurance.

**Company contends figure is distorted because no. of employees is as Sept. 30, 1974, while revenue includes only 9 months of Insurance Consultants Inc. acquired in same year.

***Net after brokerage of \$1.2 million, consisting of commissions paid to other brokers.

Il ressort de ce tableau:

- a) que les cabinets de courtage américains sont d'énormes boîtes, plus considérables encore que les Lloyd's brokers ou les grandes firmes anglaises qui, pourtant, sont de taille respectable. Nombreux sont les cabinets qui ont de 900 à 1,000 employés en Angleterre, en effet.
- b) que deux firmes canadiennes se placent au cinquième rang pour l'une et au seizième pour l'autre. Entre les deux s'insère Tomenson-Saunders-Whitehead, qui a des attaches canadiennes également.

c) qu'entre deux cabinets le nombre d'employés par million de revenu-commissions varie sans doute suivant l'importance relative des comptes administrés. Sauf exception, il n'en coûte guère plus cher pour émettre une police d'un million de dollars que de cent mille ou de dix mille dollars. Plus la clientèle est importante individuellement, moins le nombre d'employés est grand.¹ Ainsi, Marsh and McLennan (35.3), Johnson & Higgins (28) et Alexander & Alexander (33.8) sont à peu près au même niveau de la clientèle et du personnel relatif. Par contre, avec Reed, Shaw, Stenhouse — une très grande firme parmi les maisons canadiennes — on atteint 47.9 et avec Dale 54; ce qui ne veut pas dire que ces dernières firmes sont mal organisées, mais simplement que la nature de leur clientèle et l'importance relative de leurs affaires respectives exigent un personnel plus ou moins abondant.

255

La comparaison entre Marsh & McLennan et Johnson & Higgins est assez curieuse. Serait-ce que la seconde firme se spécialiserait davantage dans les très gros comptes, en acceptant un chiffre d'affaire moins important, mais rapportant davantage?

d) que déjà en 1974, on constate une hausse substantielle du revenu-commissions parmi les firmes d'appartenance canadienne surtout. Ainsi, Reed-Shaw (32.5) Tomenson-Saunders (30), Dale (29.1). Cela s'explique partiellement par les fusions qui se sont pratiquées à ce moment-là; mais la hausse doit être notée tant elle est substantielle malgré une concurrence acharnée au niveau des grandes affaires. Il sera intéressant de voir ce qu'il résultera en 1975 d'une hausse des valeurs — assurance d'abord, puis des tarifs. Par ailleurs, il faudrait aussi étudier la dépense qui augmente dans une proportion presque équivalente.

¹ Par million de revenu.

e) que, s'il faut un personnel-revenu plus élevé au cabinet canadien à cause d'une plus grande multiplicité des polices dont la grande firme américaine ne veut pas, par contre, les commissions sont plus fortes au Canada qu'aux États-Unis. Dans l'ensemble, la commission moyenne y est de 15% en assurance incendie et de 8 à 10% pour les autres assurances, quand elle ne descend pas à 5% pour les plus grosses affaires chez nos voisins. Et c'est pourquoi d'après les chiffres de « *Business Insurance Magazine* », l'on constate entre Reed, Shaw, Stenhouse et Marsh & McLennan une telle différence dans l'augmentation du revenu-commissions en un an. D'autres maisons ne semblent pas, cependant, entrer dans la même catégorie. Serait-ce que ces firmes maintiendraient leurs exigences devant les assureurs ou qu'au revenu-commissions s'ajouteraient d'autres éléments que ne révèlent pas les tableaux ?

La situation des grands cabinets de courtage n'est pas de tout repos en ce moment. Parmi les intermédiaires, à leur niveau, il y a une concurrence féroce pour les risques importants en particulier. De plus, les sociétés mutuelles leur prennent parfois de très grosses affaires. D'un autre côté, parfois aussi, pour bénéficier des services non négligeables du courtier, l'assuré consent à payer des honoraires qui augmentent le coût de l'assurance, mais conservent à l'entreprise une aide spécialisée et valable.

Que de problèmes il faut régler à certains moments pour tenir le coup ! Cela, on ne le voit pas de la rue, car le passant ne voit que la façade. Étonné par les dimensions de l'édifice, il n'en aperçoit ni les difficultés internes, ni les problèmes de direction dont le moindre n'est pas de garder les affaires obtenues dans la fièvre de la bagarre et qu'on doit défendre contre les affamés de l'extérieur.

Chronique de documentation

par

J. D.

Power Protection. Centennial Issue: 1875-1975. The Hartford Steam Boiler Inspection & Insurance Company.

257

Cette revue est publiée par The Hartford Steam Boiler Inspection & Insurance Company. Le numéro indiqué plus haut contient une série de travaux présentés par le haut personnel de la compagnie, qui s'occupe soit d'explosion de chaudières, soit de bris de machinerie. Il est intéressant de s'y référer pour connaître les problèmes qui se présentent dans ce domaine hautement spécialisé. Comme on sait, le secret de l'assurance explosion et bris réside dans l'inspection des appareils. Une forte partie de la prime passe à cette dépense. Elle est essentielle, cependant, si l'on veut que les appareils ne sautent pas périodiquement quand l'usure ou le mauvais fonctionnement interviennent brusquement. Parmi les travaux, mentionnons les titres suivants: « The Boiler Just Blew Up », « A \$54,000 Loss — Mouse Wrecks Havoc », « What Happens When a Condensate Tank Explodes? », « \$244,000 Loss From Contaminated Oil », « A Simple Test Would Have Saved \$75,000 », « \$175,000 Loss From Loose Connection », etc.

À ceux qu'intéresse particulièrement ce genre d'assurance, nous suggérons de prendre connaissance de cette revue de taille réduite, mais qui contient d'excellentes études, écrites à l'occasion d'un anniversaire. Cent ans en Amérique, ce n'est pas de l'histoire ancienne, mais, dans le domaine de la mécanique, c'est malgré tout une longue période au cours de laquelle des dossiers se sont accumulés et une technique a été mise au point.

Lexique d'assurance et de réassurance, par Jacques Lesobre et Henri Sommer, avec préface de J. de Florinier, directeur général de l'École nationale d'assurances. Aux Éditions Berger-Levrault, 5 rue Auguste-Comte. 1972.

258

Nous signalons ce lexique d'assurance et de réassurance à nos lecteurs car, s'il s'agit d'un instrument de travail destiné aux assureurs et aux réassureurs français, il peut également être utile aux anglophones, puisque le texte tient compte à la fois des expressions françaises et anglaises, avec l'équivalent dans chacune des langues. À signaler le sous-titre qui, au premier abord, paraît paradoxal: lexique anglais/américain-français. Quand on y songe, il y a en effet un vocabulaire anglais auquel on doit ajouter les habitudes et les termes du marché américain, si l'on veut être complet.

Il faut remarquer, cependant, que quelle que soit sa valeur, le lexique ne tient pas compte de tous les termes américains. Par exemple, *underwriter*, tout en ayant le sens de souscripteur en Angleterre, est le préposé à l'acceptation des risques aux États-Unis. Je crois qu'il faut faire une distinction entre le souscripteur membre du syndicat de Lloyd's, par exemple, et celui qui, dans son bureau, est l'acceptateur pour le compte de sa compagnie. Quoique faite dans certains journaux d'assurance comme l'*Argus*, cette distinction n'apparaît pas encore dans les dictionnaires ou les lexiques comme celui que nous présentons au lecteur.

L'Annuaire des Sociétés d'Assurances 1975. L'*Argus*, journal International des Assurances, 2 rue de Châteaudun, Paris. Prix: 165 francs.

Cet ouvrage de plus de 2,000 pages regroupe toute une foule de renseignements recueillis, pendant un an, dépouillés et classés avec soin. C'est un document de première utilité pour tous ceux qui, de près ou de loin, touchent à l'assurance.

En voici la composition:

1^{re} PARTIE: Tables des matières, Liste des dirigeants des Sociétés d'assurances et des Groupements professionnels. — 2^e PARTIE: Sociétés d'Assurances classées par branches exploitées. L'Assurance française à l'étranger. — 3^e PARTIE: Législation générale. — 5^e PARTIE: Sociétés françaises et étrangères opérant en France. - Sociétés de crédit différé. - Sociétés étrangères classées par pays d'origine. - Mandataires généraux. - Sociétés de Défense et Recours. - Sociétés de Crédit. — 6^e PARTIE: L'Assurance dans les pays francophones. — 7^e PARTIE: Organismes officiels et groupements professionnels. — 8^e PARTIE: Courtiers et Experts de la Région Parisienne. — 9^e PARTIE: Principaux Agents, Courtiers et Experts de France et Outre-Mer. — 10^e PARTIE: Renseignements divers. — 11^e PARTIE: Sociétés disparues.

259

German Insurance Laws. Statutes and Regulations Concerning Insurance Supervision and Insurance Contracts. Werner Pfennigstorf. Chicago American Bar Foundation 1975.

Dans ce livre, fort bien présenté, se trouve une analyse très poussée des lois qui, en Allemagne, déterminent le contrôle des assurances. Il y a là une initiative intéressante de l'American Bar Foundation qui a vu à ce que le texte soit traduit en anglais. Nous le signalons à ceux qu'intéressent la loi et les affaires d'assurance en Allemagne.

Matières plastiques et assurance. Munich Reinsurance Company. Munich.

Depuis 1838, au moment où les premiers produits plastiques (vinyle) ont été fabriqués en laboratoire, on a fait beaucoup de chemin puisque en outre des isolants, des revête-

ments, on fait des cheminées, des engrenages, des tuyaux de toutes espèces et une étonnante gamme d'objets. Ce qu'on ne sait pas cependant, c'est que la plupart des produits sont aussi combustibles que toute autre matière organique, faite de carbone, d'hydrogène et d'oxygène.

260 Nous avons sous les yeux une intéressante étude de la Munich Re qui, après avoir présenté les produits plastiques dans leur nature, leur composition et leurs usages, énumère leur degré de combustibilité, comme la manière de les rendre moins dangereux. Une note indique comment dans l'usine où on les fabrique, on peut essayer de prévenir l'incendie et de lutter contre lui s'il est déclenché à un endroit où il y a des produits plastiques bruts ou déjà transformés. Cette étude s'ajoute à toutes celles que la Munich Re met à la disposition des assureurs, des courtiers, des ingénieurs spécialisés et de tous ceux qui s'intéressent à l'industrie, à ses risques et aux modalités de prévention et de protection. Nous l'indiquons au lecteur en signalant à nouveau ce que nous avons déjà dit des publications de la grande société munichoise; c'est du bon travail, devant lequel on s'incline avec respect.

Rapport statistique sur les assurances personnelles, 1974. Bureau d'Assurance du Canada.

Il y a là un document qui mérite une attention particulière. Nous voulons simplement le signaler à nos lecteurs comme une étude fort bien faite sur les résultats des assurances personnelles en particulier. Nous y reviendrons dans un prochain numéro. Pour l'instant, notons que le Bureau d'Assurance du Canada y passe en revue les résultats par province et par genre d'assurances. Les chiffres des provinces se répartissant à leur tour entre les régions. En somme, un excellent instrument d'analyse.

Quelques aspects de l'assurance au Québec. Extrait de la revue **Forces.** Montréal.

Dans cette revue, M. Marcellin Tremblay a fait paraître une étude de l'assurance dans le Québec. Nous en suggérons la lecture au lecteur, étant donné la personnalité de M. Tremblay qui connaît bien la question et, par ailleurs, l'intérêt de son étude.

Revue Technique du Feu. Août-septembre 1975. Paris.

261

Voici une revue consacrée à la lutte contre l'incendie, en France. En somme un peu l'équivalent de l'organe publié aux États-Unis par National Fire Protection Association. Nous l'indiquons au lecteur, tant elle nous paraît serrer la réalité de près: prévention et lutte contre l'incendie étant le double but auquel tendent en ce moment assureurs et ré-assureurs effrayés par l'importance et l'inattendu de certains sinistres.

Dans ce numéro, nous signalons:

a) l'étude sur les centrales nucléaires, faite par le professeur Philippe René. Établie en mai 1975, elle comprend trois parties:

- i) pourquoi le nucléaire ?
- ii) le fonctionnement des centrales nucléaires et le programme nucléaire français;
- iii) que peut-on reprocher aux centrales nucléaires ?

Devant la hausse des prix du mazout, le plafonnement des sources d'énergie et les besoins croissants, la France se tourne résolument vers les centrales nucléaires; ce qui soulève un débat assez violent. Ce qu'est le risque, dans quelle mesure est-il contrôlable et comment on peut le circonvenir ? Voilà, je pense, ce qu'il faut chercher dans l'étude du professeur René. Pour nous qui nous orientons nettement vers l'énergie

hydro-électrique, tout en faisant quelques expériences à contrecœur (quel mauvais jeu de mot), il est intéressant de voir ce qu'on pense de la question de l'autre côté de la grande mare.

Ajoutons une étude sur la protection contre les rayonnements ionisants et nous aurons une bonne idée de l'orientation de la Revue technique du feu ou, tout au moins de ce numéro.

262 Sigma. La Protection contre l'incendie dans les Centrales Nucléaires. Suisse de Ré. Zurich.

Nous profitons de l'occasion pour indiquer au lecteur le numéro du 8 août 1975 de *Sigma*, qui, comme on le sait, est un des organes techniques du groupe de la Suisse de Ré. Il y trouvera une série d'études sur la protection contre l'incendie dans les centrales nucléaires: sujet fort important dans le pays où ces établissements existent en très grand nombre; intéressant pour nous également, même si l'expansion n'est pas la même. Étude bien faite, tout à fait dans la tradition du groupe suisse.

Des immeubles indestructibles par le feu. Dans France Information de mai 1975.

Le béton ne brûle pas, affirme-t-on. S'il est chauffé à une température assez élevée, il peut être très abîmé. Par ailleurs, si l'armature métallique n'est pas suffisamment protégée, elle s'écroule ou se tord sous l'effet d'une chaleur intense. C'est ce que rappelle un article de *France Information* de mai 1975, en apportant des exemples vécus. Nous le signalons à ceux qui ne croient que ce qui est écrit.

Les Cahiers de droit. Volume 16, numéro 3, 1975. Les Presses de l'Université Laval.

À signaler dans ce numéro « La réforme du droit de la famille »: question extrêmement importante au moment où

celle-ci subit des attaques de toute part et où elle se transforme. Il s'agit du rapport de l'Office de revision du Code civil, que suivent les commentaires de Mes Deleury et Michèle Rivet et les observations de Mes Ernest Caparros et Mireille D. Castelli, tous quatre professeurs à la faculté de droit de l'Université Laval. Cette première partie du rapport est l'œuvre d'un comité qui, fort heureusement, comprend des membres féminins. Cela veut dire qu'enfin on s'adresse pour étudier un problème familial non plus uniquement à des hommes — laïques ou prêtres — mais aussi à celles qui, dans la cellule familiale, ont un intérêt direct et des vues précises.

263

La famille a évolué. C'est son aspect nouveau que s'efforce d'étudier cette première partie d'un rapport bien important, au double point de vue juridique et social.

Un deuxième article est intéressant à cause de son caractère historique: « L'avocat au Québec: 209 ans d'histoire », par André Sinclair. Réalisé dans le cadre d'un projet de recherche subventionné par le Conseil des Arts du Canada, ce travail a été dirigé par le professeur Henri Brun de la faculté de droit de l'Université Laval. En voici les grandes lignes: *Existence de l'avocat avant la formation du Barreau; l'évolution de la profession depuis la formation du Barreau et, enfin, la conclusion*: « Quant à la perte par l'avocat de certains champs de pratique et l'accroissement très rapide du nombre de professionnels du droit, cela ne saurait constituer une cause d'ennuis que temporaire, puisque tellement de domaines nouveaux du droit s'ouvrent à l'avocat avec le développement de l'activité économique: le droit immobilier, le droit fiscal, le droit administratif, le droit du travail, le droit de l'expropriation, le droit de l'environnement, etc. Sans parler des possibilités de carrière dans les affaires, l'administration publique, la vie politique, l'enseignement du droit. »

La chasse au pétrole et au gaz naturel. Revue de l'Imperial Oil, no 4, 1974.

264

La recherche du pétrole et du gaz naturel se poursuit méthodiquement dans les régions arctiques. Imperial Oil est une des sociétés dont l'effort de prospection est le plus méthodique. Pour essayer d'atteindre les dépôts sédimentaires, on a d'abord prospecté la terre ferme. Puis, en mer, au nord de la Mackenzie, on a bâti des îlots qui résistent une saison, guère plus. Dans l'intervalle, on procède à des sondages qui donnent ou ne donnent pas de résultats. Ainsi, l'Île Adgo créée en mer de Beaufort s'est désintégrée sous la force des vagues, avant qu'on ait pu atteindre les couches prometteuses. Après s'être rendu à 8,000 pieds de profondeur, il a fallu abandonner. Il faut vraiment qu'on ait un très grand besoin de cet or noir, puisque Imperial Oil, pour elle seule, a dépensé jusqu'ici cent millions de dollars, non pas au hasard, mais sans qu'on soit certain d'en tirer quelque chose. Et si les réserves le justifient, il faudra acheminer le précieux liquide vers le sud, à travers la toundra. Tout cela se fait sous l'œil vigilant de l'État qui, pour des raisons écologiques, ne veut pas tout permettre. Ainsi, ces poissons qui se reproduisent dans les environs de certaines de ces îles artificielles, il ne faut pas les chasser car les esquimaux en vivent. Les choses ont bien changé depuis qu'au XIXe siècle, les trusts tentaculaires agissaient comme bon leur semblait.

Le pétrole est un autre exemple de ces besoins qu'on veut bien satisfaire, mais sans tout permettre quelle qu'en soit la conséquence pour les populations autochtones. Si les esquimaux sont peu nombreux, on leur reconnaît des droits dont, pendant longtemps, on ne s'est guère préoccupé tant on se persuadait que si la grande compagnie avait des droits, elle avait bien peu de devoirs. C'est à la lecture d'un récent bulletin de l'Imperial Oil que nous nous convainquons de l'orientation nouvelle des contrôles.

Pages de journal

par

GÉRARD PARIZEAU

de la Société Royale du Canada

10 juillet 1973

Entendu hier soir à *Soixante* de Radio-Canada, une discussion entre le député Robert Burns et des journalistes, à propos des rapports de police faits sur des hommes politiques. Je ne veux pas dire ici que M. Burns a eu tort ou raison d'étaler en Chambre l'enquête de police au sujet d'un homme politique décédé. Je ne voudrais pas affirmer non plus que la police doit ou ne doit pas livrer ses documents en pâture aux journalistes. Je voudrais simplement noter que s'il arrive à un homme politique d'être mêlé à quelque événement scandaleux, il devrait démissionner. Comme la femme de César, l'homme de gouvernement doit être au-dessus de tout soupçon. Il devrait prendre la décision lui-même ou à la demande du premier ministre, sans qu'il soit forcé de le faire par les protestations du public. C'est une règle dont le parlement anglais a donné de nombreux exemples dans le passé. Il y a là en effet une question d'honnêteté politique, dont les équipes doivent tenir compte si l'on veut que les électeurs continuent de respecter cette chose éminemment respectable qu'est la démocratie.

265

Cette observation ne s'applique pas nécessairement aux faits récents; elle a, me semble-t-il, une grande importance comme directive générale.



Il y a vingt ans, environ, j'ai pris une photo de ma sœur Germaine à Sainte-Adèle. A l'arrière-plan, il n'y a aucun arbre ou tout au moins ceux qui sont là ne dépassent pas le niveau de la terrasse. Aujourd'hui, les érables et un bouleau ont poussé, au point de nous isoler complètement de nos voisins; ce que Germaine et mon père avaient souhaité quand ils les ont plantés. Ils nous donnent l'impression agréable, mais menteuse d'être en pleine forêt l'été quand leurs branches soutiennent des feuilles larges, lourdes comme c'est le cas cette année, à la faveur des pluies abondantes qui sont tombées au printemps et au début de l'été.

Ma sœur Germaine aimait bien Sainte-Adèle. Comme je l'ai écrit ailleurs, elle y était heureuse parce que sa maison était jolie, mais aussi parce qu'elle lui appartenait: sentiment tout à fait compréhensible chez une femme qui n'avait rien eu à elle jusque là. Curieuse réaction, peut-on penser! Pas du tout; il y a là un simple réflexe de propriétaire. Je me rappelle comme j'ai été heureux le jour où j'entrai dans mon premier bureau en 1938 et dans ma maison en 1940. Je me souviens d'avoir passé la main sur les meubles que je venais d'acheter, avec une certaine satisfaction qui n'avait rien de ridicule ou de factice.

266



J'ai devant moi sur ma table de travail, une caricature d'Édouard Montpetit, faite par J. B. Bourgeois, il y a une quarantaine d'années. J'enverrai un exemplaire de mon livre sur la famille à Madame Montpetit. Je lui dois bien cela, car son mari a été au point de départ de mon entrée aux H. E. C. et de ma formation. Sans lui, je n'aurais probablement pas pris à la vie ce double intérêt du technicien des affaires et de l'intellectuel qui, voyant des choses, des textes ou des manières de faire, essaie d'en expliquer le sens, l'origine et l'évolution. Cela, c'est l'influence du maître qui, par son exemple, a éveillé en moi une curiosité toujours insatisfaite et le désir de comprendre et d'expliquer. Besoin inné de la recherche dont beaucoup de gens parlent mais que peu pratiquent vraiment, car de nos jours s'il y a beaucoup de *rechercheurs*, peu veulent vraiment aller au fond des choses.

Il y a aussi le goût de la forme qu'Édouard Montpetit avait si intensément. Son ami Léon Lorrain lui reprochait parfois certaines fautes, certaines scories dans ses textes. Souvent Édouard Montpetit acceptait la critique. Souvent aussi il la repoussait car, si le purisme a des droits, il est desséchant, comme un vent du sud-ouest l'été.



Léon Lorrain m'a rendu le service de surveiller ma prose de très près. Il m'a habitué à l'épurer, à éviter les superlatifs, les adjectifs, les conjonctions: poids inutile. À ma sortie des H. E. C., il m'avait à ce point influencé que je ne pouvais plus écrire parce que je butais sur chaque mot en me disant: « Est-il bien nécessaire? Ne peut-il être remplacé par un autre plus approprié? » Il faut se poser la question, mais après avoir écrit. Ainsi, la pensée garde une fluidité que lui enlève la recherche constante du mot juste, plus propre, mieux approprié. Si on se livre à ce petit exercice au cours de l'écriture, on a quelque risque

de chasser l'idée ou tout au moins d'en rendre l'expression quindée ou heurtée. Histoire de tempérament, d'habitude ou d'aptitude ? Peut-être ! Mais, comme pour moi, la chasse aux poux est plus facile après la rédaction. Ce n'est pas nécessairement la vieille opposition de la forme et du fond. Je crois simplement qu'il ne faut pas gêner constamment l'expression de la pensée en voulant lui donner immédiatement son aspect définitif.

Autrefois, ma femme m'appelait *Pro Arte*, parce qu'elle prétendait que je rédigeais avec plus de plaisir les textes qui ne me rapportaient rien. Peut-être avait-elle raison parce qu'en écrivant pour les autres, je me disais constamment : « Que va-t-on en penser ? Comment réagira-t-on ? » Cela rendait ma phrase moins spontanée et ma pensée moins précise puisque, écrivant pour le compte d'un autre, je ne pouvais être moi. Présomption ? Je ne le pense pas, car les textes qui m'ont plu davantage sont ceux que j'écrivais « pour la gloire et pour les prunes ».

267



J'ai joué au golf ce matin avec R. S. qui revient de Fort-George, petit village indien situé dans l'île des Gouverneurs, à l'embouchure de la Grande Rivière. Souvent, au golf, on apprend des choses sous l'effet d'une sympathie que le jeu fait naître. R. me parle de son dernier voyage dans ce petit bourg qui compte quelque deux mille âmes. De la tribu des Cris, les Indiens habitent des maisons spécialement construites pour eux par le gouvernement fédéral qui les leur loue à raison de \$50. par mois et avec l'entente qu'après vingt ans, ils en seront propriétaires. Dans l'intervalle, l'État accueille les Indiens, leur fournit un toit au lieu des tentes d'antan, ainsi que l'eau et l'électricité pour le même prix, tout en leur versant une rente de \$180. par mois et par couple, plus les allocations familiales; ce qui veut dire quelque \$240. par mois pour une famille de quatre enfants, me dit mon compagnon de jeu.

Pupille de l'État, l'Indien ne paie pas d'impôt, mais, fait nouveau, il ne se livre guère à la chasse ou à la pêche qu'une fois ses allocations dépensées. Ce qui a lieu assez rapidement, car si les hommes se contentent d'acheter une moto-neige, des cartouches, du matériel de chasse ou de pêche, les femmes jettent leur dévolu sur toutes les choses jolies, mais inutiles qu'on leur présente: autre aspect du troc auquel

on se livrait au début de la colonie, les uns offrant leur pacotille et les autres l'acceptant en échange de leurs pelleteries.

268 R.S. va à Fort George, à la demande du gouvernement fédéral, qui voudrait créer une petite économie locale, avec des magasins, un atelier de réparations mécaniques pour les moto-neiges en particulier, qu'il est impossible de faire réparer à l'heure actuelle. Elles ont remplacé les chiens. Or, si elles se brisent ou se détraquent, il faut en acheter d'autres tout simplement. Ottawa voudrait avoir aussi une boulangerie, une épicerie et de petits ateliers qui fourniraient du travail aux indigènes, tout en leur permettant de s'approvisionner à des prix raisonnables. Pourquoi faut-il qu'on soit forcé d'imaginer pour eux une économie aussi élémentaire ? C'est sans doute qu'étant des nomades ils ne peuvent penser eux-mêmes à organiser leur vie à notre manière.

R.S. cause un soir avec le chef de la tribu et constate son inquiétude. Si l'alcool est à craindre pour les jeunes en particulier, qui deviennent absolument incontrôlables quand ils boivent, insidieusement la drogue commence à pénétrer chez certains.

L'autorité sur la *bande* (c'est ainsi qu'on appelle la tribu) continue de s'exercer par le truchement du chef. Il n'est pas seul à prendre les décisions, mais il a une influence morale qui lui permet de diriger, même si le conseil décide officiellement. Ses directives font l'objet d'une résolution, tapée à la machine à écrire: marche du progrès qui remplace la mémoire individuelle et le calumet de paix.



Comme est irrationnelle et valable tout à la fois, la décision de mettre à la retraite celui qui atteint l'âge de 65 ans ! R.S. est jugé inapte à ses fonctions dans l'usine qu'il a contribué à développer. Il est écarté de l'entreprise, mais tout de suite après, à l'extérieur, on lui confie l'expansion de certaines affaires, ou un pays étranger le consulte sur l'essor possible de certaines sociétés. Plus tard, on lui demande de venir à la rescousse d'entreprises qui menacent de flancher. Un jour, un gouvernement lui dit: « Voyez donc ce qu'on pourrait faire pour démarrer l'économie dans telle région ». Il est trop vieux pour son ancien patron, mais il est assez jeune pour remplir un rôle ailleurs.

Stupidité, maladresse, incompréhension ? Non, simple constatation que pour que l'entreprise bouge, pour que les jeunes ne la quittent pas parce qu'ils ne veulent pas attendre, il faut que les dirigeants fassent place à de plus jeunes et, théoriquement, à de plus dynamiques. C'est la rançon non pas du progrès, mais d'une marche en avant à laquelle il faut sacrifier les plus âgés, même si l'on est dur envers eux et si, souvent, ceux qu'on écarte vont ailleurs rendre les services dont on les juge inaptes. Chez les esquimaux, autrefois, on laissait les vieux sur la banquise avec de la nourriture pour quelques jours. Il faut lire les *Contes esquimaux* de Gabrielle Roy pour se le rappeler.



Je disais à des amis comme mes études primaires avaient été limitées. Entré dans le cours anglais de l'École Saint-Léon pour trois mois, j'y étais resté.¹ À ce moment-là, l'École avait comme directeur le frère Martial des École Chrétiennes. Un jour il me dit, avec un peu de brusquerie: « Gérard, je ne peux vous laisser ainsi à la seule étude de l'anglais; il faut que je vous donne des cours de français. » Ce qu'il fit pendant tout un an gratuitement. De son côté, Jean-Marie Laurence évoquait le souvenir d'un vicaire de Saint-Jovite où il habitait chez ses tantes. Pour l'aider, celui-ci lui donnait des leçons particulières et, en retour, il n'a jamais voulu accepter autre chose qu'une paire de souliers.

On ne connaît pas suffisamment la gentillesse et le désintéressement d'un grand nombre de membres du clergé. Certains les condamnent en bloc et affirment que s'ils aidaient parfois des jeunes gens dans leurs études, c'était pour les attirer dans leur communauté ou dans les ordres. On ignore trop les gestes désintéressés de beaucoup de clercs qu'expliquent une grande générosité et le simple désir d'aider autrui. On ne saurait trop le répéter en ces années où il est bien vu de critiquer le clergé. Pour compléter ces deux témoignages, n'y a-t-il pas ce jugement de mon père, dans ses souvenirs, sur ses vieux maîtres les Jésuites, qui s'efforçaient de réaliser le double objet de leur enseignement: « *Mens sana in corpore sano.* »



¹ Après une immobilisation presque complète pendant des mois.

La maison Van Horne va être démolie. Quelle pitié que sir Cornelius Van Horne n'en ait pas prévu la pérennité, que le Pacifique-Canadien ne veuille pas en faire un musée du rail, par exemple, ou que la succession n'en fasse don à la ville avec assez de meubles et d'œuvres d'art pour rappeler la vie qu'on y menait à l'époque où l'hôtel fut construit, en 1883. Frick, Carnegie et Morgan aux États-Unis ont établi des fondations qui ont gardé leurs collections précieusement à travers la générations et qui les ont ouvertes aux curieux et aux chercheurs. Ainsi, ont subsisté des œuvres splendides dans leur cadre ancien.

Ici, au Canada, on démolit pour épargner les taxes, sans vouloir admettre que, quand on s'est enrichi avec un pays, on doit faire plus que de vider la caisse à la génération suivante. On a un devoir envers ceux qui ont besoin qu'on les aide à se former. Quelle pitié également qu'au Pacifique-Canadien on n'ait pas compris l'existence d'un devoir envers les descendants de ceux qui ont tellement donné aux chemins de fer: terres immenses qui entourent encore la voie ferrée vers l'ouest, qu'on a reçues en nue-propiété pour permettre la construction du chemin de fer, qu'on a vendues en partie mais dont il reste tout le long du parcours tant de richesses en puissance ou accumulées au cours des années.

Quelle pitié qu'on laisse démolir un des derniers vestiges de cette société bourgeoise et cossue du XIXe siècle, vivant à une époque où rien ne gênait la fortune de ceux qui la possédaient, ni l'impôt, ni les syndicats, ni les contrôles gouvernementaux. C'était, en somme, l'âge d'or du capitalisme triomphant, dont la rue Sherbrooke, dans l'ouest de la ville, a gardé si longtemps le souvenir, sous la forme de grandes et belles maisons. Il ne reste plus guère que le Services Club et le Mount Royal Club, où certains entrent pour confirmer leur réputation d'homme d'affaires arrivé. Il faut y aller pour voir au mur d'assez belles toiles d'impressionnistes de la fin du siècle dernier. Certaines sont de Morrice, fils d'un grand bourgeois de Montréal, qui préférerait le milieu rapin de Paris et le ciel d'Afrique à la vie cossue des amis de sa famille et aux neiges de Montréal.

20 juillet

Tout à l'heure, chez nos amis, les Paul Riou, j'ai bu le verre de l'amitié avec le général ***. Quelle vie tumultueuse il a eue! Né à

Nicolet, il a été élevé à Trois-Rivières. Il a fait la guerre de 1939. Il a été en Afrique, puis en Italie, ses troupes étant à côté de celles du général Juin. Si *** reconnaît à celui-ci un mérite incontestable, il trouve qu'on a trop oublié que ses soldats ont secondé ceux de la France à ce moment-là. Ils agissaient comme lien entre les Anglais et les Français; ce qui n'était pas toujours facile.

*** a connu le général de Gaulle à Alger. Auparavant, il était venu avec le vicomte d'Argenlieu au Canada, piloté par Mademoiselle de Miribel. Il était chargé non pas de le surveiller, mais de le ramener au pas de course à Ottawa, si la réception au Canada français devenait un peu périlleuse. Il n'eut pas à le faire car si les classes bourgeoises étaient surtout pétainistes, les gens, dans l'ensemble, n'étaient pas mécontents de voir ce carme déchaussé fait vice-amiral par le chef des Français libres à Londres et qui leur apportait un autre son de cloche. Je n'ai pas manqué de dire à *** comment le vice-amiral avait été invité au Cercle Universitaire. La majorité au conseil ne voulait pas avoir, parmi ses conférenciers de l'année, un gaulliste aussi notoire, mais nous les jeunes (j'avais alors 42 ans) nous y tenions. Et nous fîmes passer l'invitation un jour d'été où la majorité récalcitrante était en vacances. C'est ainsi qu'à l'automne, trois cent cinquante personnes se sont réunies pour recevoir dans la grande salle à manger du Cercle Universitaire, ce moine dynamique, un peu brouillon, mais très près des réalités et du monde.

271



Que de choses on apprend parfois, un verre à la main. C'est ce que me disait souvent mon associé Paul-Émile Tremblay. Je pus le constater à nouveau ce jour-là, car mon interlocuteur nous parla librement, avec cette fougue que, me dit-on, il a toujours mis en tout. Un jour, par exemple, qu'un major anglophone lui disait *speak white*, parce qu'il parlait français, il l'invita à sortir de la salle et, d'un coup de poing bien asséné, lui brisa la mâchoire. Il retrouva son interlocuteur longtemps plus tard à une réception. Et celui-ci lui dit: « Vous m'avez donné une leçon dont je vous remercie et dont je me suis souvenu par la suite dans mes rapports avec mes compatriotes francophones ».



Chez P.R., il y avait aussi des amis de Maurice Duplessis qui ont lu le livre de Robert Rumilly sur « le chef » et qui en pensent du bien.

Il y avait surtout P.B., ancien ministre, qui nous raconta les débuts de l'expo en 1964. Pressenti, Maurice Duplessis autorisa l'adhésion de la Province au projet, même s'il ne croyait guère à sa réalisation. Le premier ministre Diefenbaker agit de même en acceptant de payer la part du gouvernement fédéral aux frais initiaux et les sommes qui devaient être versées à la Commission Internationale des Expositions.

272

B. évoqua également devant nous la lutte engagée entre la Russie et le Canada pour que Montréal fût choisi comme lieu de l'exposition et le vote de 13 à 13 qui se transforma en 14 à 12 quand la Grèce changea de camp. Puis, quelques mois plus tard, le retrait de la Russie, effrayée d'ouvrir ses frontières toutes grandes. Et enfin l'élection nouvelle qui favorisa le Canada et entraîna la nomination de Paul Bienvenu et de son ami Carsley, que remplaça subséquemment Pierre Dupuy. L'histoire de l'Exposition universelle de 1967 se trouve dans le livre que Pierre Dupuy écrit, une fois son terme de haut-commissaire terminé: *Expo 67 ou la découverte de la fierté*. Curieux livre dont le titre indique un complexe dompté tout autant qu'une belle réalisation dont l'auteur est fier.

Dans cette brochure où s'exprime la joie de la réussite, on trouve la satisfaction d'un homme qui, malgré son âge, a accompli une grande chose avec la plus extraordinaire collaboration des francophones, des anglophones et des étrangers, que le Canada ait connue jusque-là. L'Expo était le couronnement de sa carrière. Aussi comprend-on le plaisir de Pierre Dupuy à parler d'un événement qui le laissa affaibli et qui lui coûta sans doute quelques années d'une assez longue vie. Cela, c'est moi qui le note et non cet ancien ministre avec lequel je bois le verre de l'amitié. S'il assista aux débuts de l'Expo, il ne connut de la réalisation que ce que, rentré dans le rang, on voulut bien lui dire. *Sic transit gloria mundi*, ai-je pensé. Inutile d'ajouter que je n'eus pas l'indélicatesse de lui citer cet apophtegme d'un autre temps, même s'il reste profondément vrai dans une démocratie qui désarçonne ses hommes, comme elle accepte de les mettre en selle.



J'ai raconté ailleurs comment un jour de la Saint-Jean-Baptiste, j'accueillis, au Cercle Universitaire, le général canadien commandant la Place de Québec, au moment de la Conférence de Québec en 1943.

Comme il souffrait de sa jambe, blessée au cours de la dernière guerre, il sentit le besoin de quitter la tribune d'honneur au cours du défilé. Après trois whiskys bien tassés, il me parla de la Conférence de Québec qui fut l'événement de sa vie et, en particulier, du caractère impossible, incontrôlable de Churchill. J'ai perdu vingt livres à ce moment-là, me dit-il, tant la tension était grande. C'est à cela que je pensais l'autre jour en lisant *Jennie*, cette excellente biographie de la mère de Winston Churchill. Américaine pleine de fougue, elle ne refusait pas les bijoux offerts par le Prince de Galles; ce qui était paraît-il la manière dont celui-ci reconnaissait ses conquêtes d'un ordre autre que militaire. Il y avait aussi Randolph, le père, syphilitique, fantasque, admiré et honni tour à tour. C'est l'arrière-plan d'une comédie familiale tumultueuse, dont Winston Churchill tint le rôle le plus éclatant par la suite.

273

Tout cela est écrit avant huit heures du matin pour me permettre d'aller au golf tôt, le joueur matinal évitant l'encombrement et la lourde chaleur de juillet.



Tôt ce matin aussi, j'ai repris la lecture d'un livre de Françoise Mallet-Joris¹, acheté à Paris il y a un an ou deux et mis de côté. Le peu que j'en avais lu ne m'avait guère intéressé. C'est quand l'auteur aborde ses problèmes familiaux que l'on est ému. On la voit à côté d'un mari-peintre qu'elle doit faire vivre parce qu'il ne vend guère. On assiste à ses problèmes avec des enfants qu'elle empêche de déraisonner tout en prêtant attention à leurs propos. Elle est aux prises avec des bonnes espagnoles, portugaises ou simplement françaises, qui bousculent et bouleversent tout, avec les maladies de l'enfance, les notes du dentiste qui s'impatiente, les rapports des services sociaux qui s'accumulent, les casse-pieds, la lecture des manuscrits pour son éditeur, etc. Parfois, elle faiblit sous la charge, puis se ressaisit et retrouve son sens de l'humour. Comme tout cela est profondément humain ! Comment se fait-il que je ne l'aie pas compris tout de suite ? Peut-être ai-je mis le livre de côté trop rapidement la première fois que je l'ai abordé, comme on le fait souvent. Il faudrait se méfier d'un jugement hâtif.



¹ "La Maison de Papier", chez Grasset, Paris.

Jacques et Alice sont en voyage en ce moment, tandis que Robert et Monique sont à Fulford et commencent de cueillir avec joie les légumes semés par leurs frère et belle-sœur durant un printemps pluvieux.

274

En fin de semaine, Robert doit discuter à Fulford les problèmes de G.P.L., avec Pierre Chouinard. Le personnel ne comprend pas généralement qu'une entreprise ne vit pas de l'orientation qu'on lui a donnée il y a dix ou quinze ans. Périodiquement, il faut repenser le présent et son avenir. Or, ce n'est pas le jour que l'on trouve des solutions aux problèmes importants, car le jour appartient à la vie courante de la maison. Les solutions à long terme, on les imagine non pas en réglant les petites questions de l'heure au fur et à mesure qu'elles se présentent, mais en réfléchissant dans le calme. On peut envoyer tout promener les jours de semaine en remettant au soir ou au congé de fin de semaine l'étude en profondeur et la décision; mais pour cela il faut s'isoler. Or rien n'est aussi propice que de le faire loin de son bureau. Souvent, il faut être prêt à sacrifier un congé.

Les cadres supérieurs sont de ce petit nombre de gens — cinq pour cent dit-on — sur lesquels une affaire doit compter pour son essor. Il y a quelque temps en toute naïveté, je disais à un *technocrate sans entrailles*: attention! en pressurant cet élément essentiel de la prospérité d'un pays, vous risquez de le vider de son enthousiasme au travail, de son génie créateur. Et par l'impôt vous lui enlevez ce qu'en hexagonal on appelle la motivation, c'est-à-dire la raison même de son travail. Avec un entier cynisme, il me répondit: « En effet, c'est sur environ cinq pour cent de la population active que l'on compte pour développer un pays. Quoi que l'on fasse, ce petit groupe continuera de produire car l'effort est en lui et on n'en tarira pas la source, même par des impôts élevés ». C'est un raisonnement d'un cynisme intégral, ai-je fait remarquer à mon interlocuteur! Mais a-t-il vraiment tort? Le goût de produire, de diriger n'est-il pas plus fort que le dégoût devant toutes les difficultés que trop souvent un gouvernement s'applique à opposer aux hommes de bonne volonté.



Germaine suggère chaque dimanche d'écouter la télévision à l'heure du midi. Le fils d'une de nos amies y dirige une équipe. Il a le crâne rasé comme ces acteurs de cinéma à qui l'on confie les rôles de

cynique, de dur de durs. Au début, je protestais. Puis, j'ai commencé à m'intéresser aux personnages qu'on nous présente. S'ils s'expriment avec un bagou parfois déplaisant, ils le font avec une intelligence certaine. Ainsi, ce jeune critique littéraire qui parle dans une langue populaire, pleine de mots savoureux. Quand on lui demande: « À Saint-Tropez, dans quel costume vous êtes vous promené ? Il répond: « Dans mon costume de tous les jours, car j'ai mes petits secrets ». Il y a aussi cette jeune femme au nez retroussé qui parle de cinéma de manière bien amusante.

Mais peut-être suis-je injuste envers cet animateur au crâne luisant comme une bille de billard sous la lumière des projecteurs et qui choisit des collaborateurs à la langue bien pendue, même si, trop souvent, ils émaillent leurs propos d'un *joual* assez grossier.

DESJARDINS, DUCHARME, DESJARDINS & BOURQUE

AVOCATS

GUY DESJARDINS, c.r.
 PIERRE BOURQUE, c.r.
 CLAUDE TELLIER, c.r.
 JEAN-PAUL ZIGBY
 ALAIN LORTIE
 MICHEL ROY
 GUY MONETTE
 DANIEL BELLEMARE
 MICHEL BENOIT
 C. FRANÇOIS COUTURE
 JEAN L. C. AUBERT
 MARC LÉONARD
 LUCIE L. DESJARDINS
 PHILIPPE FERLAND

CLAUDE DUCHARME, c.r.
 JEAN A. DESJARDINS, c.r.
 CLAUDE BENOIT, c.r.
 PIERRE A. MICHAUD
 FRANÇOIS BÉLANGER
 CLAUDE BÉDARD
 ANDRÉE LIMOGES
 RÉJEAN LIZOTTE
 DENIS ST-ONGE
 JACQUES PAQUIN
 RUSSELL MERIFIELD
 ANDRÉ J. BOURQUE
 ANDRÉ MARTEL
 LOUISE B. BOISSÉ

CONSEILS

CHARLES J. GÉLINAS, c.r.

ARMAND PAGÉ, c.r.

**635 ouest, boul. Dorchester
 Montréal, Québec
 H3B 1R9**

**Téléphone (514) 878-9411
 Adresse télégraphique "PREMONT"
 Téléc 05-25202**

**1010 Côte du Beaver Hall
 Montréal, Québec
 H2Z 1R4**

GÉRARD PARIZEAU, LTÉE

Courtiers d'assurances agréés



Étude et administration de portefeuilles d'assurances

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

Bureau affilié à Québec:

J. E. POITRAS INC.

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





en bonne. compagnie

Tout change si vite que nous devons nous adapter continuellement. Et cela n'est pas toujours facile, nous le concédons. Mais rien n'est insurmontable, loin de là.

À besoins nouveaux, solutions nouvelles. L'Union Canadienne, depuis longtemps sensibilisée à ce problème de notre époque, a orienté tous ses efforts de recherche et d'innovation en ce sens. De concert avec votre courtier, elle peut répondre à vos attentes; l'Union Canadienne sait se faire présente à l'homme d'aujourd'hui. Sensible à vos difficultés, elle est en mesure de vous aider.

Pour faire face à ce monde changeant et incertain, nous croyons qu'avec l'Union Canadienne, vous êtes **EN BONNE COMPAGNIE.**



L'Union Canadienne

Compagnie d'Assurances

Siège social: Québec

Nous sommes les premiers . . .

JUNE 1974

INCORPORATING
INSURANCE
AGENT & BROKER
ST. CATHARINES

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
I

. . . 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 formulaires d'inscription dans tous les bureaux des Prévoyants du Canada ou aux Cercles des Jeunes Naturalistes, 455, rue Saint-Jean, Montréal, H2Y 2R5



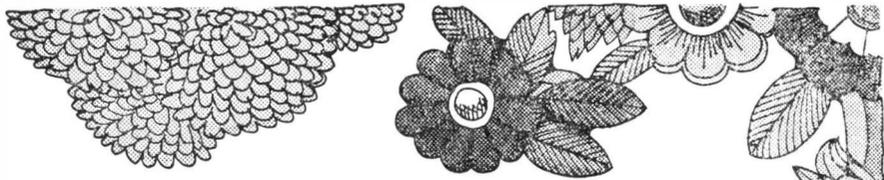
GROUPE



**Les Prévoyants
du Canada**

PRENOR

Siège social: 801, rue Sherbrooke est, Montréal, H2L 1W7. Tél.: 527-3141





ECONOMICAL,
COMPAGNIE
MUTUELLE D' **ASSURANCE**

FONDÉ EN 1871

ACTIF: PLUS DE \$67,000,000.00

SIÈGE SOCIAL — KITCHENER, ONTARIO

Succursales

MONTRÉAL

EDMONTON

OTTAWA

WINNIPEG

LONDON

TORONTO

MONCTON

HAMILTON

HALIFAX

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**

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

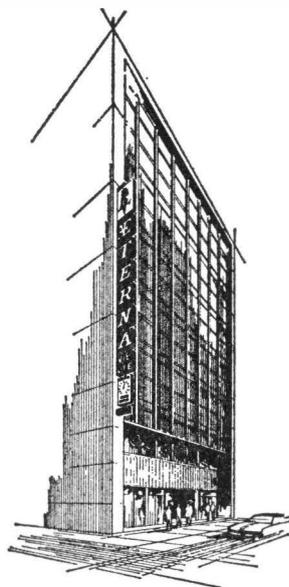


ÆTERNA-VIE COMPAGNIE D'ASSURANCE*

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"





GROUPE STANSTEAD & SHERBROOKE

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

Établie en 1835

Siège social:

SHERBROOKE, CANADA

ACTIF : \$11,528,012

SUCCURSALES ET AGENCES DANS LES VILLES SUIVANTES

MONTREAL, Québec
E Mart, 48 Edison Ave
Place Bonaventure

TORONTO, Ontario
20 Est, ave Eglinton

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

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

CALGARY, Alberta
509 Lancaster Building

UN SERVICE COMPLET À LA DISPOSITION DES COURTIERS

PRÉSIDENT DU CONSEIL

Alfred L. Penhale

PRÉSIDENT ET DIRECTEUR GÉNÉRAL

Jean P. Gautier

SECRÉTAIRE

H. J. Kennedy

TRÉSORIER

R. M. W. Heatherington



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 \$27 millions en 1974 et un volume d'assurance-vie en vigueur de \$867 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 128

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