

# Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

## SOMMAIRE

NOUVELLES FRONTIÈRES DE L'ASSURANCE DE  
CHOSSES, par Heinz B. Vischer ... .. 231

THE NEW FEDERAL INSURANCE LAW, by Colin  
E. Jack ... .. 242

SIX ÉTUDES SUR LE COURTIER D'ASSURANCES : 252

Fonction. Caractère professionnel des actes du courtier. Le courtier et la nouvelle loi des assurances. Le courtier devant la jurisprudence. L'évolution du courtage : documentation. Le courtier d'assurances régi par une loi spéciale de la province de Québec.

FAITS D'ACTUALITÉ, par J. H. ... .. 320

L'assurance au Canada en 1976. Maintenir ou bouleverser les réseaux d'agences en assurance sur la vie ? La concurrence reprend. Variations sur un vieux thème. Paradoxe de l'assurance automobile.

### Supplément

PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau



1782 - 1978

Depuis 196 ans

## PHOENIX DU 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 174 ans  
1804 - 1978

### *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**

# **Pourquoi la BCN a-t-elle plus de succursales au Québec que toute autre banque?**

Parce que plus de gens apprécient le grand nombre de ses services au particulier, à l'industrie et au commerce, la très grande disponibilité de son personnel et sa grande discrétion.

Et parce que c'est un plaisir d'y faire des affaires.

**La Banque des gens d'affaires.**



Banque Canadienne Nationale

## **LE BLANC ELDRIDGE PARIZEAU, INC.**

*Bureaux associés :*

**CANADIAN INTERNATIONAL REINSURANCE BROKERS LTD.**

**TORONTO, ONT.**

**INTERMEDIARIES OF AMERICA INC., NEW YORK**

## **LA FÉDÉRATION**

Compagnie d'assurance du Canada

Siège social:

**275, rue Saint-Jacques, Montréal**

Bureau régional:

**1305, Chemin Ste-Foy, Québec**

## **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**

## **DESJARDINS, DUCHARME, DESJARDINS & BOURQUE**

**AVOCATS**

GUY DESJARDINS, c.r.  
PIERRE BOURQUE, c.r.  
CLAUDE TELLIER, c.r.  
JEAN-PAUL ZIGBY  
ALAIN LORTIE  
MICHEL ROY  
CLAUDE BÉDARD  
DANIEL BELLEMARE  
MICHEL BENOIT  
C. FRANÇOIS COUTURE  
MARC A. LÉONARD  
LOUISE B. BOISSÉ  
PAUL R. GRANDA  
REINHOLD G. GRUDEV

CLAUDE DUCHARME, c.r.  
JEAN A. DESJARDINS, c.r.  
CLAUDE BENOIT, c.r.  
PIERRE A. MICHAUD, c.r.  
FRANÇOIS BÉLANGER  
MAURICE LAURENDEAU  
ANDRÉE LIMOGES  
RÉJEAN LIZOTTE  
DENIS ST-ONGE  
JACQUES PAQUIN  
GÉRARD COULOMBE  
ANDRÉ WERY  
JEAN-RENÉ GAUTHIER

**CONSEILS**

CHARLES J. GÉLINAS, c.r.

GODEFROY LAURENDEAU, c.r.

ARMAND PAGÉ, c.r.

**Suite 1200  
635 ouest, boulevard Dorchester  
Montréal, Québec H3B 1R9**

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

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

**Avocats**

**3400 Tour de la Bourse - Place Victoria - Montréal H4Z 1E9  
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	JEAN PRIEUR
CLAUDE H. FOISY	CLAUDE LACHANCE	MAURICE A. FORGET
STEPHEN S. HELLER	PIERRETTE RAYLE	ROBERT E. REYNOLDS
LISE LAGACÉ	JOHN H. ADAMS	PIERRE E. POIRIER
DAVID W. SALOMON	JEAN-MAURICE SAULNIER	ANDRÉ T. MÉCS
MARIE SULLIVAN RAYMOND	SERGE F. GUÉRETTE	ANDRÉ LARIVÉE
JEAN-FRANÇOIS BUFFONI	SUZANNE R. CHAREST	MICHEL MESSIER
WILBROD CLAUDE DÉCARIE	ROBERT B. ISSENMAN	MARC NADON
ANDREA FRANCOEUR MÉCS	DENNIS P. GRIFFIN	DONALD M. HENDY
MARTIN J. GREENBERG	FRANÇOIS ROLLAND	GRAHAM NEVIN
RICHARD J. CLARE	ALAIN CONTANT	MARIE GIGUÈRE
ERIC M. MALDOFF	XENO C. MARTIS	RONALD J. McROBIE
	DAVID POWELL	

*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  
Courtiers d'assurances agréés**

**Gérard Parizeau, Ltée  
Montréal et Val d'Or**

**J. E. Poitras Inc.  
Québec**

**P. H. Plourde, Ltée  
Victoriaville**

**Aimé Duclos, Inc.  
Sept-Iles**

*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: 1, Complexe Desjardins (suite 1722)  
Montréal, P.Q. H5B 1B1  
SUCCURSALES: Toronto, Québec





## **le Blanc Eldridge Parizeau, Inc.**

**Courtiers de Réassurance  
2 Complexe Desjardins  
Boulevard Dorchester ouest  
Montréal, Québec H5B 1B3  
Téléphone (514) 288-1132  
Telex 01-20754**

### **BUREAUX ASSOCIES**



**Canadian International  
Reinsurance Brokers Ltd.**

85 Richmond Street West  
Toronto, Ontario M5H 2C9  
Tel. (416) 364-3167 / Telex 06-217581



**Intermediaries of America  
Inc.**

110 William St.,  
New York, N.Y. 10038  
Tel. (212) 964-3990 / Telex 12-5461

**INTERMEDIAIRES  
POUR TOUTES BRANCHES  
DE REASSURANCE  
A TRAVERS LE MONDE**

**MEMBRES DU GROUPE SODARCAN  
(Actif dépassant \$71,000,000)**



# 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 : \$6  
Le numéro : \$2

Membres du comité :  
Gérard Parizeau, Robert Parizeau,  
Gérald Laberge, Jacques Caya

Administration :  
410, rue Saint-Nicolas  
Montréal H2Y 2R1

---

45<sup>e</sup> année

Montréal, Janvier 1978

N° 4 231

---

## Nouvelles frontières de l'assurance de choses

par

HEINZ B. VISCHER

administrateur-délégué de la  
Compagnie Suisse de Réassurance

*Sous le titre de Nouvelles frontières de l'assurance, M. Heinz B. Vischer a traité des aspects actuels de l'assurance des dommages aux biens, lors du dernier Rendez-Vous de Septembre, à Monte-Carlo. Avec son autorisation, nous reproduisons son texte ici. Comme on le constatera, l'auteur traite le sujet avec sa hauteur de vue ordinaire. Il voit les problèmes immédiats et lointains de notre industrie et il s'applique en une langue très simple et dépouillée du jargon technique à les cerner et à indiquer des directives qui, à son avis, permettront de les atténuer, sinon de les résoudre. M. Vischer est un des maîtres reconnus de la réassurance en Europe et dans le monde, puisque la réassurance déborde les cadres géographiques. A.*

Le thème fondamental de cette série d'exposés étant celui de l'assurance devant de nouvelles tâches, il me semble que la question des limites de l'assurance en fait partie.

Monsieur Martin traitera des problèmes qui se posent dans l'assurance de la responsabilité civile. Mes remarques viseront plus particulièrement l'assurance de choses ou de biens.

232 J'aimerais donner à cet exposé le tour d'une causerie, dans le cadre du sujet, au cours de laquelle je m'exprimerai sur quelques problèmes actuels de la souscription et du marketing, ainsi que sur certains aspects de l'assurabilité.

Après l'assurance transports, l'assurance incendie représente l'une des plus anciennes des branches non-vie. Elle a développé, au cours d'une évolution qui compte maintenant presque deux cents ans, des couvertures permettant d'assurer les biens matériels contre les risques les plus divers. L'éventail de l'offre d'une compagnie comprend actuellement, en assurance de choses, des polices incendie, explosion, vol, dégâts des eaux, tempêtes, inondations, grêle, puis arrêt d'activité, tous risques chantiers, bris de machines, etc.

Dans l'esprit de couvrir rationnellement l'ensemble des besoins d'assurance exprimés, on évolue maintenant toujours plus vers des combinaisons d'assurance de choses, de responsabilité, de personnes. Le temps qui m'est ici imparti ne me permet pas d'analyser tous les problèmes afférents.

On peut dire cependant grosso modo que l'évolution la plus récente sur le plan technique n'a fait naître aucune branche fondamentalement nouvelle en assurance de choses, aucune spécialité qui ne se puisse rattacher à telle ou telle catégorie historique. Par contre, le monde dans lequel l'assurance baigne a subi des changements marqués. Il en résulte que les critères classiques d'assurabilité sont soumis à un assaut continu. La fortuité de l'événement, l'impératif d'estimer le dommage potentiel et l'indépendance des divers événements entre eux restent couramment influencés par des données économiques, techniques et sociales qui évoluent rapidement; ils ne se trouvent plus observés que de façon incomplète dans de nombreuses branches. Que l'on pense à l'insuffisance des moyens fournis par les statistiques existantes pour juger des risques présentés par certaines innovations techniques, que l'on ait à l'esprit la très grande importance prise par le risque subjectif

(négligence par exemple) dans la survenance des événements assurés, que l'on songe au déséquilibre de nombreux portefeuilles consécutif aux très grandes possibilités de cumuls, sans oublier la criminalité croissante, les troubles sociaux grandissants, ni l'emprise de l'État sur l'assurance. Le contrôle des assurances par l'État se présente de plus en plus, et d'une manière souvent fort discutable, comme un contrôle des prix.

Les conditions économiques actuelles — la récession et, partiellement, la stagnation, liées à l'inflation — font que moins d'affaires nouvelles viennent sur le marché, ce qui freine l'accroissement de l'encaissement des primes alors que les coûts, notamment les salaires et les prestations sociales, continuent d'augmenter. Les conséquences de cette évolution sont une concurrence durcie au niveau de l'assurance directe et de la réassurance, des fusions entre assureurs directs ou entre assureurs directs et réassureurs, une expansion vers l'étranger, où l'on espère trouver des conditions plus favorables. Cette expansion hors des frontières est souvent menée avec un arrière-plan de collaboration internationale ou régionale entre pays, dont les motifs s'avèrent d'ordre économique ou politique. Elle est souvent animée d'une dynamique interne qui se traduit par une obligation de production coûte que coûte et qui porte en germe le très sérieux danger de la braderie des primes. L'expérience montre qu'il suffit d'un petit nombre d'assureurs pour mettre pour des années des branches et des marchés entiers dans les chiffres rouges.

233

Il n'est guère de secteur de l'économie où la lutte pour la concurrence se déroule de façon aussi irrationnelle qu'en assurance, domaine où les bases de calculs demeurent incertaines dans de nombreuses branches.

Les difficultés viennent aussi de la clientèle devenue plus consciente des coûts et des associations de consommateurs qui déploient leurs efforts. La concurrence devrait cependant se porter de façon moins extrême sur les primes et se livrer davantage sur le plan des prestations. Ici nous retrouvons l'idée, un peu galvaudée ces derniers temps, de gestion des risques, mais cette fois dans son sens large de conseils donnés au preneur d'assurance pour manier ses risques. Le *risk management* dépend d'une politique de risques dans laquelle l'assurance joue un rôle essentiel sans toutefois être un facteur unique. Une politique de risques bien comprise part du principe que seuls doivent être assurés les périls capables, en se réalisant, de mettre en question la situation économique de l'assuré. Il faudrait également — autant que possible moyennant une prime qui corresponde au risque couru — ne couvrir que les dommages inévitables. Ces principes entraînent deux choses,

Conseillé par ses experts et par les spécialistes de l'assureur, l'assuré s'identifie lui-même avec la limitation du risque et la prévention des sinistres. C'est ainsi par exemple qu'une protection incendie active constitue, c'est reconnu depuis longtemps, le moyen le plus efficace d'éviter la destruction des biens. Il faut toutefois que les efforts déployés dans ce domaine demeurent honorés de façon tangible du côté des primes. Indiquer, ce qui est exact en soi, que le preneur d'assurance a un intérêt éminent à la prévention parce que certaines conséquences d'un gros sinistre ne sont pas assurables (perte de clientèle par exemple), reste manifestement insuffisant étant donné que la plupart des preneurs d'assurance en contrepartie des investissements effectués au titre de la prévention exigent essentiellement des espèces sonnantes et trébuchantes, c'est-à-dire une réduction de primes. Il n'est pas équitable d'autre part que l'ensemble des assurés supportent dans les primes qu'ils versent les conséquences de la légèreté, de la négligence et de l'indifférence d'une minorité d'autres. Les taux de primes devront — plus que jamais — tenir compte du risque subjectif qui se lit dans les mesures prises de protection et les installations.

Dans le domaine plus large du *risk management*, il faut une franchise à la charge du preneur d'assurance. Il s'agit d'aider par là à discipliner le risque et à éliminer le coût relativement élevé du règlement des sinistres-bagatelles. Dans le secteur des affaires industrielles également, il faut recommander l'application d'une franchise calculée en fonction de la nature de l'entreprise et des risques assurés. Dans la facture globale de l'assureur, les réductions de primes subies devraient se trouver compensées et bien au delà par la réduction de la charge des sinistres.

Il existe une autre prestation importante en assurance de choses, celle des conseils à la clientèle en ce qui concerne l'ajustement courant des sommes d'assurance en fonction des renchérissements. Dans beaucoup de marchés où les taux d'inflation sont notables, on a mis des méthodes au point pour procéder de façon automatique à ces ajustements. Cela vaut notamment pour les affaires incendie, polices familiales. L'indexation automatique des sommes d'assurance et, par voie de conséquence, des primes doit revêtir une extrême importance. Elle s'impose dans l'intérêt de l'assuré (éviter les sous-assurances) comme dans celui de l'assureur (encaissement de primes suffisant en période d'inflation constante). En voici des exemples: la Grande-Bretagne avec son *Inflation Guard* et les *Reinstatement Conditions*, la France avec son indice RI, la Belgique avec son indice Abex pour les risques simples. En

Espagne, c'est l'indice du commerce de gros qui sert pour ajuster annuellement les sommes d'assurance des risques simples. Partout cependant où il n'y a pas d'indexation automatique, l'assuré doit prendre garde que la sous-assurance peut menacer sa stabilité financière. C'est ainsi qu'une sous-assurance moyenne de 5 à 10 pour cent peut infliger des pertes substantielles à tout un portefeuille correctement tarifé en soi.

L'étendue et la qualité des prestations qu'un assureur est en mesure de fournir apparaissent particulièrement en cas de sinistre. Il ne s'agit ni de rogner sur l'indemnité, ni de se montrer trop coulant, notamment en négligeant d'appliquer la règle proportionnelle en cas de sous-assurance. C'est précisément le calcul de l'indemnisation équitable qui peut, dans les branches complexes comme l'arrêt des activités, exiger beaucoup de travail et s'avérer très délicat. En plus de l'examen juridique du cas, l'assureur peut aider beaucoup, au stade de l'utilisation ou lors du déplacement des lieux de fabrication, voire recommander lors de la reconstruction des conceptions appropriées pour la protection.

235

Dans les branches de l'assurance de choses, l'offre des prestations augmente. La clientèle le souhaite et il y a là, du point de vue de l'assureur, un bon instrument d'acquisition et d'aide à la clientèle.

On fera bien de penser que, dans l'économie et dans les techniques, des centaines de milliers de spécialistes qualifiés exécutent des tâches de développement qui modifient les risques existants ou en créent de nouveaux. Il en résulte que des influences politiques, sociales, monétaires et autres s'exercent au jour le jour sur la constellation des risques de l'assurance, de sorte que, quotidiennement, des problèmes surgissent que l'assureur doit traiter avec un personnel certes hautement qualifié, mais relativement modeste en nombre. Malgré les nombreuses méthodes et les moyens modernes qu'il peut utiliser à la souscription pour l'administration et pour le règlement des sinistres, le grand assureur lui-même se voit dans la nécessité de collaborer. Je pense ici à la collaboration avec les techniciens et spécialistes du preneur d'assurance comme à celle du réassureur. Plus fréquemment qu'autrefois, il faut, pour résoudre certains problèmes importants sur un marché entier, la collaboration confiante des assureurs directs au sein de leurs associations de branches. Avec la grande clientèle, on s'est orienté depuis longtemps vers une collaboration confiante entre les spécialistes de l'assurance, de l'assuré et de l'assureur, voire entre le courtier bien équipé techniquement et l'assureur.

Là où il s'agit de problèmes difficiles à résoudre dans le cadre des associations professionnelles — comme ceux de la recherche et du

développement — il faut l'intervention d'organisations spéciales. Les universités depuis fort longtemps ont apporté des contributions au développement de la connaissance de l'assurance. Comme jusqu'à une époque récente la conduite systématique de l'offre et de la demande, en ce qui concerne la recherche et le développement dans le domaine de l'assurance, a laissé un peu à désirer, les assureurs et les réassureurs européens ont tenté de combler cette lacune en fondant voici quelque années l'Association Internationale pour l'Étude de l'Économie de l'Assurance. Dans le peu de temps qui s'est écoulé depuis sa création, cette association a fait étudier, notamment par les grandes écoles, un grand nombre de problèmes actuels en assurance. C'est à la pratique d'en tirer profit.

La prévision ou tout au moins l'estimation des dépenses pour sinistres, autre condition d'assurabilité, présente des exigences particulières dans le domaine de l'assurance des risques catastrophiques et notamment des catastrophes naturelles.

Qu'on me permette ici d'aller un peu plus loin.

C'est dans la branche incendie que les catastrophes naturelles ont joué le rôle le plus important. Il est donc curieux d'observer que, ces dernières années, leur garantie y a précisément servi d'argument de promotion de vente dans le sens d'une couverture additionnelle pour ainsi dire gratuite. Beaucoup de problèmes surgis en assurance et en réassurance en liaison avec les catastrophes naturelles découlent de ce qui vient d'être dit. Le risque des catastrophes naturelles a, de la sorte, échappé jusqu'à une date récente à la mise au point d'une technique de traitement en assurance et en réassurance, appropriée à sa nature et à ses caractères intrinsèques.

Comme je l'ai mentionné, il s'agit tout d'abord d'estimer l'étendue des dommages catastrophiques et de connaître leurs fréquences de survenance, ces deux éléments possédant naturellement certains liens entre eux.

Certes, la fréquence des phénomènes naturels comme les tremblements de terre, les tempêtes, les inondations, causes de dégâts catastrophiques, sont scientifiquement connaissables dans une certaine mesure, mais on aboutit à des périodicités qui s'avèrent former des multiples des espaces de temps qui correspondent aux usages du commerce, à l'évolution technique et aux vues humaines.

Naturellement toutes les catastrophes naturelles n'entraînent pas d'immenses dégâts assurés mais cela se produit quand l'une d'elles fait mouche en pleine cible, c'est-à-dire quand elle touche une région à densité assez forte de population et de construction et où il existe de fortes concentrations de valeurs.

Les considérations de cette nature forment l'assise de la recherche convenable des cumuls. Elles montrent rapidement que l'évaluation des dépenses pour sinistres par unité de temps, c'est-à-dire le calcul de la prime de risque proprement dite, ne peut partir de l'examen de quelques données statistiques plus ou moins sûres, mais qu'il est indispensable d'établir une sorte de puzzle d'informations, structuré avec intelligence. Il s'agit en premier lieu d'enregistrer la fréquence et la force des événements naturels qui peuvent survenir dans les endroits où il y a des concentrations de valeurs assurées. D'autre part, ces valeurs doivent être calculées en ventilation fine, compte tenu de la répartition géographique des valeurs dans certaines zones, des divers degrés d'exposition au risque, de la sensibilité des objets, des différences de couverture en assurance, de la nature des valeurs couvertes (classes de risques, intérêts assurés, hauteur de la construction) et enfin de cet élément non des moindres qu'est la scission de la couverture de réassurance en plusieurs traités et ce pour ne citer que le plus important. Pour la connaissance technique des valeurs et de leur assurance, il y a lieu, pour chaque rubrique de la ventilation fine, de disposer de trois données: le nombre des risques ou des polices en vigueur, la valeur d'assurance totale et la prime perçue originellement pour faire face au risque catastrophique couvert.

Voici deux exemples: avec les tremblements de terre, l'intensité de la secousse locale dépend fortement de la structure technique et géologique de l'environnement immédiat et de celui qui se situe au delà. Il est donc essentiel d'établir une sorte de plan informatif standard qui prenne au mieux en considération d'une part les données relatives à l'extension du phénomène et d'autre part la répartition des valeurs assurées. Au moyen de petites zones en partie gigognes, en partie juxtantes, d'une forme et d'une orientation appropriées, on s'efforce d'estimer aussi exactement que possible l'étendue du dommage que causerait une catastrophe dans chaque zone de cumuls. Il est évident qu'il faut recourir à des ingénieurs, seuls à même d'apprécier le degré de sinistre moyen pour une intensité donnée.

Pourquoi un plan standard ? Dans la détermination des cumuls, il s'impose de pouvoir réunir le puzzle décrit, en assurance directe et en réassurance (par portefeuille d'assurance et par traité de réassurance), en fonction des rubriques de la ventilation fine. Cela ne devient toutefois possible que si tous les assureurs se servent du même système de ventilation. Ces chiffres revêtent manifestement une importance décisive pour l'assureur direct également, car ils constituent la clef pour apprécier, au sein de son entreprise, le portefeuille de risques catastrophiques qu'il détient et pour acheter la couverture en réassurance correspondante.

**238**

En assurance tempête, le sinistre maximum probable est encore plus difficile à estimer.

Comme nous le voyons, ces estimations nécessitent le regroupement de données finement ventilées selon un système uniforme, voire un plan pour chaque marché. La mise au point d'un tel plan d'information suppose des connaissances étendues de toute nature. Les personnes qui les élaborent doivent réussir le tour de force de réunir pour une même fin les points de vue scientifiques, étroitement liés à l'observation des phénomènes, la connaissance technique des constructions, les données techniques afférentes au risque, telles que la situation, la taille et la nature des valeurs assurées, les éléments techniques propres à l'assurance, tels que les risques couverts, les conditions d'assurance et les dispositions légales, notamment les codes de la construction, les lois sur l'assurance, etc. Il faut naturellement que les dépenses afférentes restent raisonnables tout en rendant possible une appréciation optimale du potentiel de sinistralité selon l'importance des phénomènes et la périodicité de leur survenance.

Les réassureurs, auprès desquels cumule une grande partie du potentiel de sinistralité présenté par le risque de catastrophe, dépendent de la collaboration des assureurs sur les divers marchés, de la compréhension des autorités de surveillance, des études menées par les instituts locaux de sismologie, de météorologie et d'hydrographie. Souvent également ils rencontrent un appui aussi vif que spontané.

On a constaté, certes, depuis longtemps que les primes nécessaires pour couvrir les risques de catastrophes naturelles constituent le paiement à l'avance et échelonné de dommages gigantesques, mais il y a loin du savoir à la mise en pratique. En maints endroits, l'analyse des résultats porte sur des espaces de temps trop courts, c'est-à-dire qu'elle se fonde plutôt sur des soldes techniques que sur des chiffres relevant



de l'économie d'entreprise. Beaucoup d'affaires incendie apparemment bénéficiaires laissent, dans les années où il n'y a pas de catastrophe, moins de bénéfice qu'il n'en faudrait pour couvrir les charges grevant les primes réduites, perçues pour le risque de catastrophe. En d'autres termes, les assureurs et les réassureurs doivent pouvoir mettre en réserve pendant des années et des décennies des parts de primes en prévision des catastrophes naturelles, s'ils veulent être en mesure le moment venu de faire face à ces sinistres sans que cela ait des conséquences graves pour leurs fonds propres. Pour cela il s'impose de traiter de façon absolument distincte et ce sous tous leurs aspects (prise en compte séparée, pas de participation bénéficiaire, par exemple) les parts de primes réservées pour les catastrophes.

Les catastrophes autres que celles causées par les phénomènes naturels sont, en assurance de choses, soit la conflagration classique dans laquelle des quartiers entiers de ville brûlent, ce qui est plutôt rare aujourd'hui, soit — ce qui se multiplie récemment — des sinistres frappant de grandes installations pétrolières (extraction et transformation). Cette dernière catégorie de catastrophes pose de grandes exigences en ce qui concerne la prévention, la souscription et le règlement quand un sinistre survient.

Il existe encore d'autres dommages catastrophiques. On peut les rassembler sous la dénomination générale de « risques politiques ». L'agitation sociale grandissante leur a fait beaucoup gagner en importance ces dernières années. Ils se répartissent sous les rubriques: grèves, émeutes, troubles civils, sabotages, incendies volontaires. Leur couverture, quand elle est viable, réserve de grandes difficultés techniques à l'assureur. Citons l'impossibilité d'estimer le sinistre maximum pouvant découler d'un « événement initial » (grève dans une usine par exemple) dans le périmètre d'une ville ou d'un pays. Soulignons surtout la fixation ex ante de la prime.

Dans divers marchés, considérant en particulier la situation au Liban, on a fixé des limites pragmatiques à l'assurabilité des risques politiques. Le *Fire Offices' Committee* de Londres a modifié sa formule classique SRCC pour que seuls les risques de *strike* et de *riot* puissent être assurés. La *Civil Commotion* a été exclue parce qu'il s'avère pratiquement impossible de déterminer à partir de quel moment une émeute dégénère en guerre civile.

En France, l'Assemblée plénière a exclu les mouvements populaires, mais il subsiste la possibilité de se couvrir moyennant surprime.

En République Fédérale d'Allemagne, la Rothenburger Vereinigung de l'industrie allemande a décidé que la couverture des troubles intérieurs n'était pas admise.



240

En résumé, l'assurance de choses s'est adaptée avec dynamisme au monde ambiant en transformation, ainsi qu'aux besoins en couverture sans cesse en évolution. En promouvant le *risk management* sous toutes ses formes et en pratiquant une souscription d'un niveau technique élevé, elle est en mesure d'offrir des couvertures étendues et modernes. Des difficultés peuvent surgir dans la détermination de la prime de risque appropriée, quand il s'agit de risques nouveaux ou très importants.

En raison de la plus grande pression des coûts, la récession augmente le risque de souscrire des affaires à des primes insuffisantes.

Les assureurs et les réassureurs déploient des efforts considérables pour mieux résoudre que par le passé le problème plutôt négligé, pour ne pas dire refoulé, de la couverture des catastrophes naturelles.

Il est recommandé de vérifier de façon constante les limites d'assurabilité dans le domaine des catastrophes naturelles, dans celui des mouvements populaires (estimabilité insuffisante du dommage), dans celui enfin du risque d'entreprise (la survenance indépendante de la volonté et des actes de l'assuré).

---

**Ressources du Québec.** Au Ministère des Ressources naturelles, Québec. Volume I, numéro 5. **Nordicité canadienne** par L.-E. Hamelin. Aux Cahiers du Québec. Hurtubise, H.M.H. **Les facettes de l'identité amérindienne**, par un groupe de collaborateurs, sous la direction de M. Marc-Adélar Tremblay. Aux Presses de l'Université Laval de Québec.

Nous signalons à nouveau à nos lecteurs la revue du ministère des Richesses naturelles, qui suit son petit bonhomme de chemin sans bruit, mais avec efficacité. Nous avons sous les yeux le numéro 5 de septembre 1977, qui contient d'excellents articles sur « La capitale québécoise du cuivre, Murdochville », « Les eaux et le Nouveau-Québec », sujets que traite le ministre Bérubé. Il n'entre pas dans

les questions techniques, mais il présente les problèmes posés par ces deux sujets, l'un qui se rattache à l'environnement et l'autre à nos relations avec les Indiens et les Esquimaux; population numériquement de peu d'importance, mais d'un caractère particulier et habitant un immense pays dont les ressources naturelles sont abondantes.

À signaler également un intéressant article de M. Pierre Voyer sur les barrages au Québec, domaine où la province a accompli de grandes choses et, enfin, une dernière étude sur les recherches faites récemment dans le territoire de la Baie de James. On y a découvert du fer, du lithium, de l'uranium. L'exploitation est pour demain, mais on sait que le minerai existe.

241

En somme, sous un faible volume, voilà une source de documentation bien présentée et vivante.

Avec le livre de M. Louis-Edmond Hamelin et avec *Les Facettes de l'identité amérindienne*, on aborde la question amérindienne avec ses difficultés, ses problèmes et les solutions apportées par des spécialistes. On n'est plus devant des articles de vulgarisation à l'usage du public, mais face à des spécialistes qui connaissent bien la question amérindienne et qui ne mâchent pas les mots. Elle est là et il faut bien la résoudre. Devant l'expérience des faits apportés par les collègues de M. Marc-Adélar Tremblay et devant l'œuvre de M. Louis-Edmond Hamelin, on se rend compte de l'urgence des problèmes. Et c'est ainsi qu'on retrouve la préoccupation du ministre Bérubé, qui n'hésite pas à dire : Il nous faut avoir une politique amérindienne, qui soit moins technique, plus humaine que celle du passé.

# The new Federal Insurance Law <sup>1</sup>

by

COLIN E. JACK, F.C.I.A., F.S.A.

Director, The National Reinsurance Company of Canada

242

Important changes to the insurance law of Canada have been made by « An Act to amend the Canadian and British Insurance Companies Act and the Foreign Insurance Companies Act » (25-26 Elizabeth II, chapter 39). The Act was assented to on 14th July 1977 and most of it came into force on that date; certain sections, however, will not come into effect until proclaimed.

An excellent commentary on the amendments by the Superintendent of Insurance may be found in his Report to the Minister on the business of 1976 (Blue Book Vol. I; in English on pages 41A et seq., in French on pages 85A et seq.).

The amendments are the most extensive made to the insurance laws since they were adopted in 1932. They cover a wide variety of subjects and will be discussed in this article under the following headings:

1. Corporate powers and subsidiaries
2. Investments
3. Valuation of assets
4. Valuation of liabilities
5. Miscellaneous

## **I — Corporate powers and subsidiaries**

Under this heading, we refer only to Canadian companies. The corporate powers of British and foreign companies are matters for the jurisdictions where they are incorporated.

Under Section 63, an insurance company is not permitted to purchase more than 30% of the common shares of any corporation:

---

<sup>1</sup> Nous avons demandé à notre collaborateur, M. Colin E. Jack, de bien vouloir résumer pour nos lecteurs la portée des dernières modifications aux lois qui régissent les sociétés d'assurance canadiennes, britanniques et étrangères au Canada. Il a bien voulu y consentir, et c'est son texte que nous présentons aujourd'hui. Nous le remercions d'avoir mis de l'ordre dans un texte technique et touffu. A.

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

---

moreover, a life insurer may not purchase the shares of another life insurer. Further, investments may only be made in corporations meeting certain earnings tests.

Section 64, which applies to non-life insurers, has made the 30% limit, and the earnings tests, inoperative in the case of investments in other insurance companies, life or non-life.

Section 65, which applies to life insurers, has made them inoperative in the case of investments in:

- a) foreign life insurance corporations;
- b) corporations providing advisory, management or sales distribution services in respect of segregated fund policies;
- c) non-life insurance corporations;
- d) corporations for acquisition, improvement, leasing or managing of real estate;
- e) corporations offering participation in an investment portfolio (mutual funds);
- f) corporations providing those in (e) with advisory management or sales distribution services;
- g) with approval of the Minister, any corporation carrying on business reasonably ancillary to the business of insurance. (Among business considered to be reasonably ancillary to life insurance have been data processing companies and para-medical examination clinics).

243

An amendment makes the exception concerning ancillary business corporations applicable to non-life insurers.

Moreover another amendment permits any life or non-life insurer, with the consent of the Minister, to carry on — within its own corporate structure, without having to set up a subsidiary — any business reasonably ancillary to its insurance business. It may also provide administration, advisory and management services to a corporation whose shares it holds under sections 64 and 65.

### II — Investments

Section 63 of the Act lists the various classes of investments in which Canadian insurance companies may place their funds. Tests are set forth to ensure that assets are of high quality and limits imposed to prevent companies from holding too great a proportion of assets considered likely to fluctuate too widely in value or to lack liquidity. The

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

---

tests are of importance outside the insurance industry because they are carried over to certain legislation concerning trust companies and pension funds.

British and foreign companies are, generally speaking, restricted to the same classes and subject to the same tests and limits as regards the investments which they are required to deposit or vest in trust for the protection of their Canadian policyholders.

244 These are some changes in the rules regarding bonds but they are not expected to have any marked effect on investment policy.

Prior to the amendment, investment was permitted in government bonds of Canada, of the United Kingdom (and other countries of, or formerly of, the Commonwealth), of the United States, and of countries in which the company was doing business, including the provinces and states of the above. Specific references to the United Kingdom, etc., and to the United States have been removed so that investments in their government bonds will now be allowed only if the company is doing business in these countries or if permitted under a new clause which provides for countries to be prescribed as eligible by regulation. It appears unlikely that any regulations will be issued under this clause.

Bonds secured by the plant or equipment of a partnership are now eligible as well as those secured by the plant or equipment of a corporation.

The rules concerning corporate bonds not specifically secured have been changed in several ways:

- a) Formerly bonds of a corporation were eligible if the preferred or common shares were eligible; now, in addition, the indebtedness of the corporation must not exceed three times the aggregate of the averages over the last five years of the capital, contributed surplus, retained earnings and indebtedness of the company. It is understood that this requirement has been added to render ineligible bonds of « shell » corporations.
- b) In the case of bonds eligible by virtue of the past ratio of earnings to interest requirements, interest on current liabilities is no longer excluded in determining these requirements.
- c) Bonds guaranteed by a corporation will in future be accepted if its common shares are eligible under the earnings test, (the dividend

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

---

test does not suffice), provided they would be eligible if issued by the corporation. In the past, only bonds *issued* by the corporation were eligible, if the eligibility of the common stock was the criterion.

The test for common shares, formerly based on dividend payment or earnings in each of the last five years, will now be based on four out of the last five years, including the last year. Since certain tests of bonds and preferred shares are based on the eligibility of the common shares, the relaxation will have some effect on those classes of investments.

It is indicated that tests as regards common stocks and bonds not specifically secured will be made using consolidated accounts.

245

The limit on the total book value of common stock (including stock in subsidiaries) remains at 25% except that if a company has, for non-life business, assets in excess of the minimum required under the 115% rule (section 103) such excess may be invested in common stock up to a total investment in common stock of 40% of the assets.

The changes concerning investments which will probably have the most important effects on company portfolios are those having to do with real estate.

Formerly, investments had to be made by the company alone or together with another insurance company. Now, a company may join with any other corporation or with the administrator of a pension fund or a deferred profit sharing plan.

The total investment of a company permitted to be made in one parcel of real estate for the production of income is doubled from two percent to four percent of the book value of its assets.

The limit per parcel under the basket clause is also doubled from one percent to two percent of the book value of the assets.

The « basket », formerly seven percent of the book value of assets becomes, in effect, two « baskets » of seven percent each; the first « basket » is for real estate, in which, two out of the seven percent may be real estate other than for the production of income. The second « basket » is for other classes of investments.

The limit on the total book value of investments in real estate is raised from 10% to 15%.

**III — Valuation of assets**

Both life and non-life companies will be required to bring securities, real estate and loans into their annual statements at values that in total do not exceed the aggregate of book values less an investment valuation reserve the amount of which will be determined by regulations.

Regulations may also be made for the determination of book values, of market values of loans, and for reporting gains or losses on disposition of assets.

246

It is expected that the book values of bonds and mortgages will be the amortized values. The annual change in book value will therefore appear as a positive or negative item in the income account. If a bond is disposed of, the gain or loss will be taken into income in equal amounts over the remaining period of the debt, or over 20 years if shorter.

For stocks, it is expected that a formula will be established whereby gains or losses, realized or unrealized, will be brought into revenue by a gradual process. In this way, they can be recognized without distorting the accounts through fluctuations.

Book value for real estate would be purchase price (plus cost of improvements less depreciation), or such other amount as was accepted by the Superintendent, on the basis of evidence submitted by the company. Presumably this provision might be used to write up real estate if the value is increased due to inflation or to development of the surrounding area. A capital gain or loss on real estate would be an adjustment to surplus and not brought into income.

The market value of bonds and stocks will as in the past mean the value at the year end or, at the discretion of the Superintendent, at a date not more than 60 days earlier. The use of higher values in depressed conditions, which could be authorized by the Minister, is no longer provided for.

The market value of mortgage loans will be determined from the amortized value, which will be adjusted by a percentage determined from the difference between the rate of interest applicable to the mortgage and the average rate applicable to mortgages of the same class in the year of report. In the case of mortgages with an original term of over five years the adjustment will be six times the difference in the interest rates: for example, take a 10% mortgage: if market rates rose to 11%.



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

---

the market value would be 94% of the amortized value; if they fell to 9% the percentage would be 106%. For mortgages of five years and less, the factor of 6 would be reduced to 2½.

It is expected that the method of determining the investment reserve will differ as between life and non-life companies, and between Canadian companies and British and foreign companies.

It appears probable that British and foreign companies will, if they wish, be permitted to file balanced statements for their Canadian business in the form used by Canadian companies; if they do so, they will be allowed to calculate their investment reserves by the same formula as Canadian companies. It is expected that branches of a few very large non-resident companies will avail themselves of this provision.

247

Canadian life companies will probably be required to hold a minimum reserve of 1½% of the book, i.e. amortized value of bonds and mortgages; if their market value is depressed below 85% of book, an additional reserve would be required. The reserve for stocks would be such as to write down book value to market over three years, as is done at present for stocks and non-government bonds. The reserve for real estate would be the excess of market over book value. Excess of market over book in certain classes could be applied against deficiencies in others but this provision would not reduce the 1½% reserve for bonds and mortgages.

British and foreign life companies (except those presenting a statement in Canadian form, as mentioned above) would hold a reserve equal to the market deficiency for bonds, stocks and real estate combined and, if the proportion of mortgages exceeds 40%, a reserve of any market deficiency on the excess.

For non-life companies the emphasis will probably be on liquidity. It is expected that if the proportion of mortgages is less than 20%, no reserve will be required for bonds or mortgages maturing within five years. For other assets a reserve equal to the market deficiency will be required except that the reserve for a market deficiency on stocks may be built over two years. If the proportion of mortgages exceeds 20%, a reserve for any market deficiency on mortgages (but not bonds) maturing within five years will be required.

These rules will apply to all non-life companies (Canadian, British or foreign) and also to the Accident and Sickness branch of a Canadian

## ASSURANCES

---

life company or of a British or foreign life company which submits a statement in Canadian form.

For Accident and Sickness branches of other British and foreign companies, a reserve equal to the overall market deficiency will be required except that if the proportion of mortgages is less than 20%, no reserve will be required for a market deficiency in mortgages maturing within five years.

### 248 **IV — Valuation of liabilities**

Extensive revisions have been made both for life and non-life insurance.

The valuation of all unmatured obligations under life insurance policies and non-cancellable accident and sickness policies and of claims under accident and sickness policies payable in instalments must be made by the valuation actuary. He must be appointed by the board of directors and a copy of the resolution appointing him must be filed with the Superintendent. For a Canadian company, he must be a Fellow of the Canadian Institute of Actuaries; British and foreign companies may appoint a person who is not a Fellow of the Canadian Institute if they obtain the prior approval of the Superintendent.

The auditor, in his report, may accept the opinion of the valuation actuary.

The reserve shown in all financial statements shall be the same as that shown in the annual statement to the Superintendent.

The actuary will no longer have to use prescribed mortality tables or interest rates. He will be able to use bases which in his opinion are appropriate to the circumstances of the company and acceptable to the Superintendent. Thus, while the Superintendent will have the final say, he will rely largely on the professional judgment of the actuary.

The use of the so-called full preliminary term period of valuation of life insurance policies as a minimum standard for reserves will be replaced by what might be called a 150% modification. This means that initial expenses up to 150% of the net level annual premium may be spread over the duration of the policy and need not be met out of income in the year of issue. The actuary must be satisfied that the

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

---

expenses so spread have in fact been incurred and that the premiums to be paid by the policyholder will be sufficient to provide the benefits under the policy, the future expenses, dividends on the current scale or with such modifications as are foreseen, and the annual amount required to amortize the expenses incurred but not charged.

To give an indication to investors and others of the strength of the company the statement must show both the reserve based on the minimum standard as well as that on the net level system; in fact, if the actuary uses neither one, he must still show them both in the statement. Any reserves shown, other than the one incorporated into the statement, may be calculated by approximate methods.

249

The actuary's report must certify that in his opinion the bases used are appropriate to the circumstances of the company and the policies in force, that the method used produces a reserve equal to the minimum standard for any policy and that "the reserve makes good and sufficient provision for all the unmatured obligations guaranteed under the terms of the policies in force".

Under the amended act, the reserve may be reduced where the risk is reinsured in whole or in part. Reinsurance was not previously mentioned in the Act but the forms prescribed for the Superintendent's report made it clear that for life insurance credit could be taken for it, except in so far as policies in Canada were reinsured in companies not federally registered; in non-life insurance credit was allowed for non registered insurance to the extent that deposits were held against it.

In future companies will be able to take credit for policies re-insured with companies not federally registered provided that:

- (i) in the case of a provincially incorporated reinsurer, the Superintendent is satisfied as to the financial condition and business practices of the reinsurer;
- (ii) in the case of a non-resident reinsurer, security is maintained in an amount, of a nature and under arrangements satisfactory to the Superintendent; in respect of policies in Canada, such security must be maintained in Canada.

The new provisions concerning reinsurance apply to non-life as well as to life insurers.

For accident and sickness business the liabilities must include a reserve certified by the valuation actuary for non-cancellable policies

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

---

and for all claims payable by instalments. In addition, there must be included a reserve equal to unearned premiums less a deduction for acquisition expenses as determined by regulation.

250

The solvency test for non-life companies has been relaxed to some extent. On the one hand, assets may be taken in total at book value less the prescribed reserve, if that exceeds market value; on the other, the 115% rule for valuing premiums may be modified when justified by claims experience. If the company expects a claims ratio (claims incurred including adjustment expenses divided by premiums earned) on any class of business less than 80%, the unearned premiums may be entered at 100%; if the expected ratio is 95% or over the 115% rule must be followed. For claims ratio between 80% and 95%, unearned premiums may be taken in at that ratio plus 20%.

To obtain these reductions a company must file an "expected claims ratio" for each class concerned, which may not be less than the actual ratio for the last calendar year. It must be certified by an actuary or by a company officer acceptable to the Superintendent.

The 15% addition will no longer apply to "other liabilities".

### **V — Miscellaneous**

Lloyd's and similar associations will in future be brought under the jurisdiction of the Federal Superintendent. This will, of course, have the effect of making reinsurance with Lloyd's deductible as "registered" reinsurance.

Stock companies will be permitted to issue additional classes of shares and to issue any class of shares in series.

Where subscribed stock is fully paid, any existing class of shares may be divided into shares of larger or smaller value. However, if the par value of any share is less than five dollars, the number of votes to which a holder of such shares shall be entitled shall be such as if the total par value of his holding were divided into shares of five dollars.

As has been mentioned certain sections of the amending Act did not come into force immediately; it is expected that they will come into force during 1978. The sections are those referring to Lloyd's and others such associations, and to valuation of liabilities (except

those mentioned concerning reinsurance). Although the sections concerning valuation of assets are in effect, it has been found that there has not been enough time to adjust to them; the problem has been solved by prescribing for 1977, investment reserves such that the net result will be that assets will be valued as formerly; the new regulations, expected to be as described above, will be effective at the end of 1978.

---

**Québec au temps de James Patterson Cockburn. Québec, Recueil  
Iconographique de Charles P. de Volpi.**

Comme Québec était jolie à l'époque où Cockburn, en garnison à la Citadelle, fit ses aquarelles, ses dessins et ses sépias ! Christina Cameron et Jean Trudel les ont réunis dans un album en blanc et noir; ce qui leur enlève un peu de leur charme, tout en rappelant fidèlement ce qu'était la ville vers 1830. On n'y avait pas encore bâti des horreurs comme l'hôtel Concorde. Ce qu'on appelle le château Frontenac était d'un style faux et d'une époque révolue, il est vrai, avec ses poivrières et ses tourelles, mais d'un aspect gracieux; tandis qu'au Concorde un toit en escalier surplombe un édifice sans grâce. Et puis ce *bunker* où loge le chef de l'État, quelle lourdeur il affecte !

Il était grand temps qu'on nous rappelât Québec à l'époque où l'on construisait pour l'homme et non pour la foule. Le *Québec Iconographique* de Volpi complète l'évocation d'un passé que Cockburn avait noté pour notre plaisir. Pour se convaincre qu'on a détruit le charme de la ville, il suffit de parcourir la haute et la basse ville. Si l'on a restauré la place Royale et ses environs, on a bien massacré la haute ville en voulant la mettre au goût du jour et à ce qu'on a cru être aussi les besoins du jour. Si tel gratte-ciel ne choque pas — bien au contraire — tel autre semble une horreur dans une ville où au siècle dernier on avait un goût hérité d'un passé où comptaient modération, simplicité et adaptation à une vie peu compliquée.

# Six études sur le courtier d'assurances<sup>1</sup>

par

Un groupe de collaborateurs

252

1. La véritable fonction du courtier.
2. Le caractère professionnel de ses actes.
3. Le courtier et la nouvelle loi des assurances au Québec.
4. Le courtier devant la jurisprudence.
5. L'évolution nécessaire du courtage d'assurances, au sens de la documentation.
6. Le courtier d'assurances régi par une loi spéciale de la province de Québec.

En règle générale, on comprend mal ce qu'est le courtier d'assurances et ce que sont sa fonction dans le monde des affaires, son rôle de mandataire et sa responsabilité professionnelle. Nous avons pensé que ces six études rendraient service en clarifiant les choses. Elles tentent de faire le point, comme on dit familièrement. Nous espérons que le lecteur les accueillera avec l'intérêt que mérite l'effort d'un groupe de spécialistes qui présentent un rouage important de la grande machine qu'est l'assurance dans le monde actuel des affaires.

Quel chemin parcouru depuis les années, assez lointaines il est vrai, où agissait comme intermédiaire entre assureurs et assurés celui qui, après avoir raté sa vie, songeait qu'il pourrait la refaire en devenant courtier. On l'accueillait alors comme un ami malheureux qu'il fallait aider, un intrus ou un pis-aller. Tout a bien changé. C'est pour situer le courtier dans son rôle actuel que nous avons demandé à nos collaborateurs de nous le présenter. A.

<sup>1</sup> Notre étude ne porte pas sur le courtier d'assurance vie, dont le travail et l'organisation matérielle sont différents.

# La fonction du courtier d'assurances

par

JEAN DALPÉ

Le rôle du courtier est souvent mal compris. Ces notes ont pour objet de préciser sa fonction dans l'opération d'assurances. Elle varie nécessairement suivant la nature, l'importance et la variété des affaires traitées, la formation et la spécialisation du personnel. A ce sujet, il faut signaler l'effort fait pour faciliter la préparation technique des courtiers et de leurs cadres importants par l'Association des Courtiers d'Assurances de la province de Québec. Le dernier séminaire sur le courtier et la nouvelle loi des assurances en est un exemple.

253

Pour comprendre l'importance de la fonction en assurance directe, il est nécessaire de distinguer entre:

- a) le simple apporteur d'affaires;
- b) et le gestionnaire.

Retenons d'abord la distinction entre l'apporteur et le gestionnaire.

## **L'apporteur d'affaires**

L'apporteur d'affaires a une fonction limitée<sup>1</sup>. Elle consiste à approvisionner l'assureur en affaires qu'il dirige çà et là, suivant les disponibilités du marché et ses liens particuliers avec tel ou tel assureur. Rarement, il émet la police. Quand il la reçoit de l'assureur, il la vérifie afin de se rendre compte si elle est bien conforme aux besoins de son client. S'il est nécessaire, il la fait corriger, puis la livre ou l'envoie par la poste avec la facture faite par lui ou obtenue de l'assureur;

<sup>1</sup> Il faudrait noter ici la différence entre le courtier — apporteur qui, théoriquement, jouit d'une certaine indépendance de mouvement, et l'agent qui, lié à un assureur particulier, doit lui apporter sa production et, enfin, le préposé de l'assureur qui, par son contrat d'engagement, est tenu de ne traiter qu'avec son employeur.

il perçoit la prime, la finance lui-même ou la fait financer par une agence de crédit. Dans certains cas qui réduisent le travail au minimum, c'est l'assureur qui se charge de facturer la prime; les services du courtier n'étant requis que si l'assuré se fait tirer l'oreille pour accepter le renouvellement, ou pour établir le lien au cours du contrat. C'est la règle de la facturation directe par l'assureur ou *direct billing*.

254

L'apporteur d'affaires conseille aussi son client sur la garantie ou interprète le contrat qu'il est censé bien connaître. Il interviendra aussi pour avertir l'assureur en cas de sinistre et, par la suite, pour faire assouplir ou arrondir un règlement insuffisant. Il pourra enfin faire valoir des arguments valables après un sinistre, mais qui n'auraient pas été invoqués ou auraient été mal compris par le représentant de l'assureur ou le préposé au règlement. Souvent, il pourra empêcher que le conflit n'aille jusqu'au tribunal ou à l'arbitrage.

Le pourcentage de sa rémunération a diminué depuis quelques années. Par contre, le montant de la prime et le nombre des voitures ou des risques assurés a augmenté; ce qui a compensé l'effort exigé par un bouleversement très grave de la capacité du marché. À certains moments, le déséquilibre a été tel qu'il a dû renoncer à placer une affaire:

- a) à cause de sa nature particulière;
- b) à cause du dossier de l'assuré;
- c) ou à cause du marché sensiblement restreint par l'expansion des affaires ou leurs mauvais résultats en 1974 et 1975 en particulier.

L'effort de l'apporteur d'affaires a été particulièrement valable dans ces moments difficiles. Le nouveau régime d'assurance automobile va être très coûteux pour lui puisqu'il devra rembourser l'assuré de la commission touchée par lui au moment de la souscription initiale du contrat. Elle est



pleinement gagnée dès la remise de la police, affirment certains. Malheureusement, l'affirmation repose sur un argument peu solide puisque la pratique a voulu jusqu'ici que l'annulation d'une police en cours de route force l'assureur à rembourser la totalité de la prime non acquise, y compris la rémunération de l'intermédiaire. C'est en tenant compte de cela que le fisc a permis de remettre à plus tard le paiement de l'impôt sur le revenu applicable à la prime non acquise.

255

En se chargeant de l'assurance ayant trait aux dommages corporels, l'État québécois va porter un double coup à l'apporteur d'affaires; il va diminuer son chiffre de primes tout en le forçant à rembourser une partie de sa rémunération de l'année courante. Fort heureusement, le courtier garde ses autres affaires. Malheureusement, pour certains le coup sera très dur.

### **Le courtier gestionnaire**

À nouveau, il faut distinguer entre:

- i) le courtier moyen;
- ii) le courtier spécialisé;
- iii) le grand courtier ou le courtier des grandes affaires.

#### *i) Le courtier moyen*

Quoique, dans l'ensemble, les méthodes de travail, le champ d'initiative, la spécialisation, les moyens d'action soient différents, il y a des points communs entre ces trois types d'intermédiaires. En effet, ils administrent des portefeuilles d'assurances d'importance et de nature différentes, mais dans un même esprit. Le premier a un personnel réduit. À la tête du cabinet, il y a:

- a) soit un homme dynamique qui *vend* et fait exécuter son travail par ses collaborateurs. En règle générale, il se limite aux affaires d'importance moyenne, à

l'exception d'une ou deux grandes entreprises, auxquelles il consacre une bonne partie de son temps seul ou en collaboration avec un groupe de l'extérieur;

- b) soit un excellent technicien très au courant du métier et du marché, seul ou associé avec un ou plusieurs partenaires et entouré de bons exécutants. Il se satisfait d'une clientèle relativement réduite, mais croissante avec les années.

256

### ii) *le courtier spécialisé*

Avec le courtier spécialisé, on se trouve devant un bureau connaissant bien un domaine et l'exploitant à fond grâce à des relations suivies avec un ou des groupes de spécialités ou agissant en vertu d'un contrat particulier: assurance maritime, transports, cautionnement, etc. La partie importante de ses affaires provient de ces assurances particulières, avec d'autres assurances qui lui apportent un revenu complémentaire. Il agit seul ou avec des associés.

### iii) *le grand courtier*

L'organisation du grand courtier est différente. Il s'attaque aux plus grosses affaires qui nécessitent des cadres et un personnel d'envergure. Voici en résumé quels sont les problèmes auxquels il doit faire face et les services qu'il doit mettre sur pied:

#### a) *D'abord le service de la clientèle*

Dans une grande entreprise de courtage, il faut un service de la clientèle ayant une double fin. D'abord, la production, c'est-à-dire le recrutement de la clientèle, au niveau des affaires moyennes, importantes et très importantes. Dans une entreprise bien structurée, il faut tendre à ces trois paliers et surtout au dernier, qui permettra d'avoir des comptes beau-

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

---

coup plus rentables, en règle générale, puisque le nombre d'exécutants est en fonction inverse de l'importance des affaires individuelles. Il n'en coûte pas davantage pour administrer une affaire moyenne qu'une grosse affaire si l'on a les techniciens voulus. Et c'est ainsi que certains bureaux auront un revenu-primés ou commissions par employé beaucoup plus élevé qu'un autre et seront de ce fait d'un rendement beaucoup plus élevé. Voici l'exemple de quelques-uns des cabinets les plus importants aux États-Unis et au Canada.

	Nombre d'employés	Revenu par employé <sup>1</sup>
A	687	\$ 40,494
B	2,660	\$ 39,015
C	7,710	\$ 31,823
D	651	\$ 27,397
E	4,000	\$ 23,797
F <sup>2</sup>	524	\$ 21,654

257

Entre les trois premiers bureaux et les trois derniers, l'importance relative ou moyenne des comptes est, dans l'ensemble, la mesure du revenu par employé et celle du rendement du cabinet.

Le service de la clientèle comprend:

- i) des préposés<sup>3</sup>, à qui l'on demandera d'avoir des relations et de les utiliser à fond dans l'intérêt de la maison, pourvu que le coût d'acquisition reste dans des bornes raisonnables;

<sup>1</sup> Chiffres de 1975, tirés de *Business Insurance*.

<sup>2</sup> Les deux derniers cabinets sont canadiens.

<sup>3</sup> Nous n'employons pas les mots *démarcheurs* ou *vendeurs* à dessein, car selon le dictionnaire, ils ont pour fonction de vendre, c'est-à-dire d'apporter des affaires et non des clients. Dans notre esprit, ils sont ce que les anglophones appellent, en Amérique tout au moins, des *glorified salesmen*; extrovertis qui sont partout où fréquentent les gens importants ou ceux qui, dans une entreprise, prennent les décisions.

- ii) des préposés d'une technique certaine. Ceux-ci sont chargés de la clientèle, au mieux de leurs connaissances, sans qu'on leur demande d'être nécessairement des *vendeurs*. Pour eux, le démarchage est secondaire; ce qui compte avant tout, c'est l'aptitude à bien administrer un portefeuille d'assurances, en accordant au client les garanties qu'il lui faut, en collaboration avec les services techniques, aux meilleurs prix et conditions.

Suivant une technique éprouvée, les premiers attirent la clientèle, les seconds la retiennent.

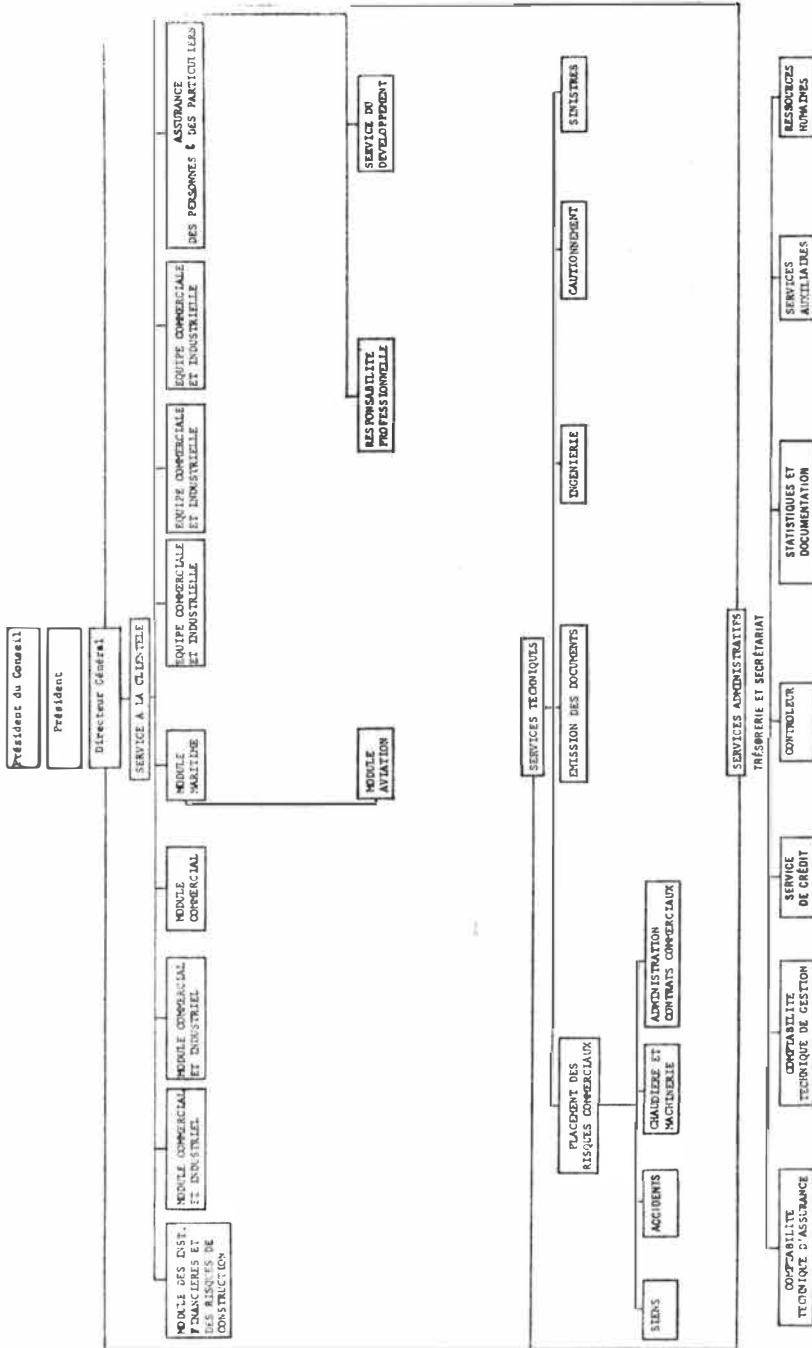
Ces préposés à la clientèle sont d'une valeur personnelle différente, dont tient compte l'importance des affaires qui leur sont confiées. Certains, cependant, ajoutent à la connaissance du métier des qualités personnelles justifiant leur situation dans l'entreprise.

En bref, le succès de la grande entreprise de courtage sera d'abord fonction de l'efficacité du service de la clientèle. Une affaire ne se développera en effet que si elle s'appuie sur d'excellents rabatteurs ou démarcheurs mais, surtout, sur des préposés à la clientèle de grande classe: le premier groupe ayant surtout des qualités d'extrovertis et le second, une connaissance étendue du métier.

### b) *Puis, les services administratifs*

Apporter des affaires ne suffit pas. Pour les conserver, il faut pouvoir les administrer. C'est là qu'on pénètre dans la vie même de l'entreprise. Avant d'en étudier les services essentiels, peut-être pourrait-on examiner l'organigramme d'une entreprise bien alimentée et structurée:

# ASSURANCES



C'est un exemple, dont la répartition des tâches pourrait être différente. Elle n'est imaginée ici que pour indiquer le fonctionnement de l'entreprise dans l'ensemble. Voyons l'analyse des fonctions d'exécution. Ainsi, nous comprendrons mieux leur complexité.

### **Étude du dossier et placement**

260

L'affaire est obtenue. Il faut la placer. Elle ne sort pas encore des mains du préposé à la clientèle. La solution doit, en effet, être discutée par lui avec les services techniques car si, eux, connaissent le marché, lui est au courant des besoins du client. Aussi, doit-il s'entendre avec les services d'exécution et arrêter les détails avec eux.

L'affaire est étudiée en fonction des données fournies par le préposé intéressé: base du dossier d'assurance incendie, responsabilité, chaudières, automobile, maritime, aviation; chaque type d'assurance étant une spécialité qui relève d'un service particulier.

Pour suivre la marche d'une opération d'assurance incendie, par exemple, imaginons le cas d'une usine. Un bref rapport d'inspection ou d'ingénierie<sup>1</sup> fournira la nature de l'immeuble, sa construction, son utilisation, l'objet de sa fabrication et les modes de prévention et d'extinction.

Une fois le dossier constitué partiellement<sup>2</sup> ou entièrement, il faudra décider du marché, en collaboration avec les services de placement. Le risque sera-t-il confié à:

une société mutuelle;

une société ou assureur membre du G.T.A.;

---

<sup>1</sup> Un cabinet important a à son emploi sinon des ingénieurs, du moins des techniciens de haut calibre, comme aussi des avocats, des spécialistes des problèmes d'administration et de finance. On se trouve ainsi devant de grandes entreprises comptant de 400 à quelques milliers d'employés.

<sup>2</sup> Souvent, il y a urgence. Alors, c'est le marché qui est d'abord étudié, avec un dossier simplifié.

une compagnie à primes fixes, indépendante du G.T.A.<sup>1</sup> ou à Lloyd's, par le truchement d'un contrat particulier, d'un courtier inscrit à Lloyd's, au marché libre ou *open market* ?

La société mutuelle décidera elle-même si elle accepte le risque et à quelles conditions, avec une période d'attente plus ou moins longue correspondant à une inspection des lieux. La société GTA, elle, prendra le risque en totalité ou en partie, et, sauf exception, demandera le taux du GTA.

261

Le troisième groupe fixera le taux et les conditions après discussion avec le préposé au placement et, peut-être aussi, avec le préposé du compte. Quant à Lloyd's, l'entente se fera sur place, à Montréal, Toronto ou Vancouver, par téléphone, télex ou par correspondance ou encore à la suite d'une visite à Londres suivant l'urgence, la nature et l'importance de l'affaire.

Autrefois, le courtier d'assurance avait accès au syndicat des assureurs ou Canadian Underwriters' Association, connu sous le sigle de C.U.A. Depuis la fondation du GTA, il a été écarté du circuit: momentanément, espérons-le. Car si la manière actuelle de procéder fait disparaître les interventions extérieures, elle est bien lourde d'exécution. Elle demande

---

<sup>1</sup> Il serait bon de préciser ici ce qu'est le G.T.A., c'est-à-dire le Groupement Technique des Assureurs. Il a remplacé la Canadian Underwriters' Association en évoluant d'un rôle arbitraire, imposant ses normes de tarification et de technique à ses membres, pour devenir un groupe qui conseille ses adhérents dans les mêmes matières, mais sans rendre obligatoires ses décisions ou ses règles. On a été acculé à cette solution quand on s'est rendu compte que la plupart des sociétés adhérent à la C.U.A. acceptaient le principe de l'autorité, tout en lui donnant une application variant de l'une à l'autre, ou quittaient le syndicat en lui laissant le fardeau de coûts devenant de plus en plus lourds. Et puis, il y avait la législation fédérale qui défendait la fixation collective des prix en matières de commerce.

Par sa conception nouvelle, le nouveau groupement a réuni un nombre suffisant de membres et de cotisations pour faire face à ses frais. Il en a profité pour barrer au courtier l'accès au G.T.A. On l'y accueille avec politesse s'il se risque dans le grand immeuble qui, à Montréal, surplombe le mont Royal, mais on ne lui permet pas de discuter les taux et les conditions donnés au seul membre en règle. Il y a parfois des quiproquos, des allées et venues qu'au début du siècle auraient aimé décrire Georges Courteline ou Bernard Shaw, mais que les intéressés se contentent de déplorer. Légitime défense, disent les assureurs. Retards et va-et-vient bien peu efficaces, affirment les autres tout en admettant ce que momentanément ils ne peuvent empêcher.

262

souvent des semaines d'attente et, dans l'intervalle, les choses sont en suspens. Auparavant, le rôle du courtier était valable car, connaissant bien le risque et les méthodes de tarification, il pouvait aider le préposé du syndicat à en venir à une décision rapide. Lui écarté, un élément concurrentiel disparaît, tout en se retrouvant par la suite au niveau de l'assureur intéressé, mais avec de longs retards. Éventuellement, les assureurs membres du GTA reviendront sans doute en arrière quand la concurrence devenant très forte à nouveau, ils se rendront compte que s'il est bien formé, le technicien de l'extérieur est un élément valable même s'il a intérêt à faire modifier la tarification de risque, tandis que, laissé seul, le préposé du GTA peut la fixer lui-même sans autre intervention que celle de la société intéressée. Il est vrai que celle-ci peut décider, après coup, ce qu'elle veut puisque le tarif fixé par le GTA est une indication et non une décision influant nécessairement sur le jugement du membre-GTA. Il y a là deux conceptions: l'une s'exerçant au point de départ par le groupement technique et l'autre à l'arrivée chez l'assureur.

Le placement a été un véritable casse-tête en 1975 et 1976. Affolés par les résultats de l'exercice 1974 et serrés de très près par la réglementation officielle des assurances, beaucoup d'assureurs américains, européens et canadiens n'ont pas diminué leur chiffre d'affaires parce que la pression était trop forte, mais ils ont évité qu'il n'augmente trop rapidement, en refusant certains risques, en annulant ou en diminuant leur participation sur d'autres. Ainsi, ont-ils opposé une résistance à l'afflux des affaires nouvelles, l'augmentation du montant de l'assurance étant due surtout à la hausse des valeurs et des tarifs. Certains ont été tenaces et n'ont rien voulu lâcher ou accepter. D'autres ont refusé toute affaire vers la fin de l'exercice afin de ne pas être coincés par la réglementation officielle et, au Canada, par l'application de l'article 103 de la loi fédérale. Tout en étant explicable sinon admissible, la



réglementation officielle a sûrement gêné le développement de certaines sociétés canadiennes, en particulier. Celles-ci auraient pu profiter davantage du marché à un moment où les sociétés étrangères avaient des instructions très strictes qu'expliquait la situation de leur siège social dans un marché financier déprimé et ayant des résultats techniques bien mauvais.

C'est ce qui a fait du placement, en ces années difficiles, un véritable cauchemar. Nous n'exagérons pas. Par exemple, certains risques qui, normalement, auraient demandé un ou deux assureurs, en ont exigé jusqu'à quatorze ou davantage, malgré des primes considérablement augmentées.

263

Grâce à des résultats meilleurs et un marché boursier plus favorable aux États-Unis en particulier, l'étreinte s'est desserrée; ce qui a permis d'accélérer les choses. Avec d'autant plus d'efficacité que les discussions étant devenues moins longues et les exigences moins grandes, le travail a pu être expédié plus rapidement dans un marché redevenant concurrentiel. Revers de la médaille, cependant, la commission de l'intermédiaire a eu tendance à diminuer dans certains cas: le volume d'affaires croissant ayant pour effet d'assurer un revenu permettant de faire face à des frais accrus.

Le remplacement des risques, au cours de la police, a été un autre problème du courtier dans une période de restrictions. Depuis deux ans, en particulier, certains assureurs se sont retirés du marché ou du risque, comme on l'a vu. Au lieu de tenir jusqu'à l'échéance, certains ont demandé d'annuler ou de diminuer leur participation; ce qui a exigé de nombreuses démarches ou des avenants émis pour des polices collectives lourdes à administrer, si elles sont valables.

Par ailleurs, en imposant des polices annuelles, les assureurs ont multiplié le travail presque par trois, tout en diminuant la commission jusqu'à un point critique; ce qui, dans

certains cas, a entraîné des honoraires supplémentaires ou frais d'émission, le courtier jugeant la rémunération insuffisante devant la montée des coûts.

### ***L'intercalaire***

264

Il appartient au courtier de préparer l'intercalaire. Celui-ci doit être assez large pour mettre l'assuré à l'abri, assez précis et restrictif pour satisfaire l'assureur. S'il ne faut pas que le premier soit trop avantageux on ne doit pas imposer au second des clauses trop larges.

Si le courtier laisse l'assureur préparer la formule, on peut être à peu près certain que, tout en employant les clauses courantes, ce dernier laissera certaines conditions qui lui feront la part la plus belle en cas de sinistre. C'est à chercher à être équitable que le courtier devra tendre. Connaissant le risque, c'est lui qui peut le mieux le décrire, tout en protégeant son assuré au maximum et en employant des clauses ni trop restrictives, ni trop larges, compte tenu des besoins de l'assuré et des règles du marché. La tendance est d'employer des clauses-types imprimées. L'assureur sait ce qu'elles contiennent, mais il faut qu'elles soient adaptées, sans quoi les textes risquent d'être un tissu de contradictions, dont la pratique ne peut s'accommoder.

En rédigeant lui-même l'intercalaire, le courtier court un risque d'erreur dont il peut être tenu comptable. C'est une fonction et un risque qui lui reviennent, cependant. Il se mettra à l'abri en confiant à des cadres le contrôle technique et en s'assurant contre la faute professionnelle. Nous y reviendrons.

### ***L'évolution du risque***

Presque tous les établissements importants évoluent à travers les années. Il faut les suivre dans leurs modifications, par le truchement du préposé à la clientèle et par des inspec-

tions périodiques. Rares seront les fois où l'assuré de lui-même fera part des changements qui se produisent dans son affaire, au niveau de la fabrication, de la production, de l'extension des locaux et, dans l'ensemble, de l'utilisation des lieux.

Pour comprendre l'évolution du risque, le courtier et ses préposés doivent suivre les choses de près.

À titre d'exemple, mentionnons les nouvelles constructions dont les matériaux et les plans devront être discutés avant le début des travaux, comme aussi les installations d'extincteurs automatiques, de détecteurs de fumée, d'alarme, d'approvisionnement d'eau, etc. Les plans devront être vus par les services techniques du courtier, de concert avec l'assuré, si l'on veut que les résultats voulus soient obtenus avant la construction ou l'installation. Sinon, il faudra recommencer le travail et les résultats seront fragmentaires, douteux ou coûteux.

265

Autre exemple de collaboration ayant trait à la responsabilité civile: certains travaux non autorisés ou certaines fabrications exigeant des autorisations particulières, la souscription ou la modification des clauses d'assurance, ou encore des assurances nouvelles comme celle des produits: domaine bien difficile, semé d'embûches et de chausse-trapes.

Aux services précédents, il faudrait en ajouter d'autres qui confirment une spécialité. C'est le cas, par exemple, de l'assurance vie et accidents, de la responsabilité professionnelle, de l'assurance maritime, de l'assurance contre les détournements, si répandue en Amérique, et de l'assurance des risques d'aviation. Dans tous ces cas, le cabinet de courtage bien structuré apporte à ses clients une connaissance du métier que nos voisins du sud appellent le *know how*, fait de qualités professionnelles et de trucs du métier qu'apporte une longue pratique.

En terminant, ajoutons un service très important, celui de la consultation actuarielle, qui gère les fonds de retraite, les rentes viagères et l'informatique. Il est vrai qu'alors on aborde un domaine ouvert aux seuls bureaux de très grande envergure.

### **Le règlement des sinistres**

266 Théoriquement, l'assuré est censé donner l'avis à l'assureur. En pratique, c'est le courtier qui le fait dès qu'on l'avertit par écrit, par téléphone ou par télex, avec les premiers détails.

Après avoir vu à ce qu'un représentant de l'assureur soit nommé, le préposé du courtier se mettra en communication avec lui. Il lui fournira les données de l'assurance, vérifiera qu'un rendez-vous a bien été pris pour que les choses ne traînent pas en longueur. Puis, il s'effacera momentanément. Le courtier doit, en effet, se garder d'intervenir dans la discussion. Si, cependant, l'assuré le désire, il pourra le guider ou tout au moins le conseiller dans tout ce qui exige une connaissance particulière des conditions de règlement. Il sera alors un conseiller qui ne doit pas hésiter à intervenir auprès du représentant de l'assureur:

- a) si celui-ci laisse traîner la discussion en longueur;
- b) s'il donne une interprétation au contrat que le courtier ou son préposé jugent erronée: application de la règle proportionnelle, sens donné à une clause particulière, circonstances accompagnant l'application ou la non-application du contrat, par exemple;
- c) s'il a fixé une indemnité que l'assuré et son courtier jugent insuffisante;
- d) si le règlement traîne en longueur;
- e) si les chèques n'entrent pas.

L'intervention pourra même aller jusqu'au siège social de l'assureur si le courtier le juge nécessaire.

En France, on a une Bourse des assurances qui, à Paris tout au moins, permet de traiter avec la compagnie apéritrice, laquelle répartit ensuite entre les assureurs intéressés frais et indemnités. Malgré bien des démarches, on n'est pas parvenu à faire accepter l'idée au Canada. Et pourtant, ce serait un organisme bien utile, comme l'a été la police collective.

Par ailleurs, le courtier interviendra auprès de l'assuré s'il juge que celui-ci ne comprend pas suffisamment bien la portée du contrat ou exagère ses exigences.

267

Passons en revue quelques cas vécus. Ils indiqueront mieux qu'une longue glose la valeur de l'intervention du courtier, soit auprès de l'assureur, soit auprès de l'assuré.

1. Un jour, un assuré demande une indemnité de \$125,000, à la suite d'un sinistre, en invoquant que la perte de profits atteint cette somme. De son côté, le représentant de l'assureur offre \$7,500. Dans les deux cas, il y avait exagération. Voyant cela, le courtier démontre à l'assuré ce à quoi il a droit. Puisqu'il a maintenu ses profits anticipés et même les a dépassés, il ne peut demander que le remboursement des frais destinés à atteindre son chiffre d'affaires pendant la période de perturbation. Le courtier obtient ainsi que les deux parties acceptent la somme de \$18,000 à laquelle l'assuré arrive en appliquant la formule indiquée.

2. Autre cas. Un groupe de polices comprend des livres alors que l'avenant qui le précise est annexé à un autre contrat par mégarde. Les assureurs refusent de payer la somme de \$200,000 à laquelle s'élèvent les dommages, en prétextant que la police exclut les livres; ce qui est exact. Le courtier intervient, démontre la bonne foi, prouve que, dans le cas du second assuré, il n'y avait pas de livres et que, par ailleurs, le premier assuré avait souscrit une assurance d'un montant suffisant aux fins de la règle proportionnelle.

Après une longue discussion, les assureurs acceptent de payer l'indemnité. Sans l'intervention du courtier, l'affaire serait allée jusqu'au tribunal sans aucune chance de règlement favorable si le juge s'était limité aux faits, sans tenir compte de l'intention.

268

3. Autre cas. Des réparations sont faites dans un immeuble par un ouvrier payé par l'assuré. Celui-ci laisse une torche à soudeuse allumée et orientée vers une cloison de bois. Comme l'heure est venue de se sustenter, il sort de l'immeuble et va manger un sandwich. Quand il revient, l'immeuble est en feu. La responsabilité du locataire envers le propriétaire est évidente. Aussi l'assureur du propriétaire songe-t-il à exercer contre lui le recours que lui accorde la loi. Le courtier l'en dissuade en lui signalant que, commercialement, il aura l'odieux de mettre le locataire en faillite à une époque où tout en étant reconnue par le Code civil, la responsabilité locative n'est que très rarement appliquée.

4. Quatrième cas: un sinistre-incendie de quelques millions de dollars. La difficulté du règlement provient du fait

- a) que les polices ne sont pas encore émises: la garantie n'étant confirmée que par une note de couverture signée par le courtier, une fois le risque accepté par les assureurs. Fort heureusement, ceux-ci ne songent pas à nier leur engagement verbal et conviennent, après coup, d'une garantie correspondant à la pratique ordinaire;
- b) que l'assuré a quelque difficulté à déterminer la valeur en jeu et, par conséquent, l'importance du dommage. Le courtier donne les indications nécessaires qui, suivies par la trésorerie de l'assuré, s'avèrent excellentes et facilitent le travail.

Le chef du service des sinistres du courtier n'hésite pas à faire plusieurs visites sur place pour orienter les calculs,

faciliter et hâter le travail. Il intervient auprès des assureurs mêmes, au point que, malgré une comptabilité un peu approximative, l'assuré touche en presque totalité l'indemnité demandée. Si le résultat final est imputable à l'assuré lui-même qui parvient à faire la preuve de la perte qu'il a subie, le courtier lui a grandement facilité la tâche par ses avis et ses interventions, tant auprès de ses services que des représentants de l'assureur.

Le courtier estime que ces services lui ont coûté quelque \$7,000, mais n'en demande pas le montant à l'assuré parce qu'il juge qu'il a agi dans l'exercice de sa fonction.

5. Autre cas concret: celui de l'avenant des dommages intentionnels.

Un avenant est annexé aux polices d'assurance à une époque où la franchise est de \$50,000. À un moment donné, en janvier 1972, la Canadian Underwriters' Association modifie la règle et diminue le montant de la franchise de \$50,000 à \$5,000 dans le cas des dommages dus au vandalisme. Malheureusement, le courtier ne corrige les polices que postérieurement à un sinistre. Les assureurs refusent de verser l'indemnité à l'assuré, en prétextant

- a) que la franchise était bien de \$50,000;
- b) que l'avenant exclut le risque d'incendie, résultat d'un acte de vandalisme.

Un autre courtier intervient et signale

- i) qu'il est dans les habitudes du métier d'appliquer immédiatement une modification apportée aux règles de la Canadian Underwriters' Association;
- ii) que, de toutes manières, le sinistre entre sous le couvert de l'assurance-incendie.

L'avocat de l'assuré plaide dans ce sens et le tribunal reconnaît le bien-fondé de l'argument fourni par le deuxième

courtier en condamnant les assureurs à payer l'indemnité, qui ne relève pas de l'avenant mais de la police elle-même.

Comme il s'agit d'un client, dans un domaine où il n'agissait pas comme intermédiaire, le deuxième courtier ne demande aucun honoraire, en tenant compte des autres affaires qu'il reçoit de lui.

6. Cas de responsabilité civile, cette fois.

270

Un entrepreneur accepte d'ajouter un étage à un immeuble existant. Les précautions qu'il prend pour empêcher les dégâts au cours des travaux sont insuffisants. Après un orage, des dommages sont causés à l'étage inférieur. Pour essayer d'y parer, l'entrepreneur fait installer une membrane protectrice qui se révèle insuffisante lors d'un deuxième orage. Le propriétaire le met en garde, mais l'entrepreneur ne fait rien de plus et les dégâts se multiplient quand la membrane se fendille. Une fois venu le moment de régler les dommages, l'assureur refuse de verser quoi que ce soit à l'entrepreneur. Le courtier intervient et fait admettre par l'assureur de payer au moins les deux premiers dégâts dont le montant s'élève à \$45,000. La raison qu'il invoque est simple. S'il admet que l'entrepreneur a été négligent par la suite, il avait lieu de croire que la mise en place d'une membrane était une mesure suffisante pour empêcher l'infiltration d'eau. Sa négligence est devenue inacceptable à partir du moment où, ayant constaté l'insuffisance de la protection matérielle, il n'a pas fait le nécessaire pour l'augmenter afin de mettre la propriété à l'abri.

C'est en assurance automobile que les interventions du courtier sont les plus fréquentes: augmentation de l'indemnité en cas de vol ou de destruction, mauvaise qualité de la réparation, conseil au sujet du recours envers les tiers en collaboration avec l'avocat de l'assuré, arguments divers pour obtenir l'application du contrat. Dans ce dernier cas, on pourrait citer l'exemple de l'assureur qui, devant une police collec-



tive d'assurance automobile, refuse d'abord de rembourser les dommages faits à l'immeuble d'un des assurés, par le véhicule de l'autre, en invoquant

- a) que l'autre assuré est également garanti par le contrat puisque son nom y apparaît;
- b) que, dans ces conditions, l'un des assurés ne peut être assuré pour les dommages causés à l'autre.

Le courtier invoque que l'assurance accepte généralement de considérer les deux assurés comme des entités légales isolées. Il obtient gain de cause en convainquant l'assureur de considérer l'un et l'autre des assurés comme des éléments isolés et qui peuvent exercer un recours l'un contre l'autre.

**271**

### ***Financement de la prime***

La police a été émise, une lettre en a précisé les aspects principaux et les mises en garde, et le préposé l'a fait parvenir à l'assuré avec la facture.

Théoriquement, l'assuré est censé payer la prime sur remise de la police. En pratique, peu le font. Le courtier a alors le choix entre diverses solutions:

- a) attendre que le client lui envoie le montant en ne demandant aucun supplément ou en exigeant un intérêt dont le taux aurait été jugé usuraire il y a quelques années, mais qui est devenu monnaie courante, depuis que l'État et les grandes sociétés d'utilité publique ont donné l'exemple. L'intérêt est efficace parce qu'il convainc l'assuré de payer rapidement dès qu'il devient plus avantageux pour lui de verser la prime que d'en placer lui-même le montant;
- b) offrir une formule de financement-maison ou celle d'une agence de crédit. Sans lui faire payer l'intérêt

de l'intérêt, l'agence prendra, il est vrai, certaines précautions élémentaires.

272 Suivies de près, ces formules sont excellentes et permettent au courtier de toucher la prime assez tôt pour ne pas avoir à emprunter de la banque à des conditions onéreuses, qui diminuent sensiblement sa rémunération. L'assuré préfère généralement que le courtier emprunte lui-même afin de ménager son découvert bancaire, quitte à rembourser les frais; mais il y a là une question d'entente.

Tout cela n'est qu'un palliatif, car il ne faut pas oublier que le courtier est responsable du paiement de la prime, une fois écoulés les deux mois ou même, en certains cas, le mois suivant l'émission du contrat.

S'il n'y veille pas, le courtier accumulera rapidement une dette substantielle, tout en s'exposant à des faillites coûteuses s'il ne passe pas avant que le guichet ne tombe. Après cela, on ne lui donnera aucun accès à l'actif du banqueroutier, bien défendu par un liquidateur ayant tous les droits.

Dans le cours ordinaire des choses, est bien sage celui qui traite avec des clients prêts à s'acquitter de leur dette avant qu'on ne les y force.

Notons aussi que le courtier prudent fera bien de confier la rentrée de ses comptes à recevoir à un préposé à la fois optimiste, aimable et sans faiblesse. S'il ne le fait pas, tôt ou tard, il se trouvera devant des problèmes de liquidité que son banquier tranchera, lui, sans gentillesse.

Le paiement des primes, comme la bonne organisation de la comptabilité et de la statistique sont des problèmes auxquels la mécanisation apporte des solutions ardues et longues à mettre au point, il est vrai.

### **De la responsabilité professionnelle du courtier**

Elle existe sans doute possible, car le courtier est un mandataire, dont la fonction n'échappe pas aux articles du Code civil qui en traite, avec les précisions nouvelles apportées par la loi des assurances de 1974, entrées en vigueur en 1976.

Essayons de la cerner et de l'expliquer rapidement pour terminer cette vue d'ensemble de notre étude sur le courtier d'assurances.

273

En acceptant de placer une affaire, le courtier doit agir avec la plus grande conscience professionnelle. S'il prend les précautions élémentaires, il ne peut être tenu responsable de la faute de l'assureur, de son refus ou de son incapacité d'indemniser l'assuré. À moins d'erreur ou de négligence de sa part, on ne peut lui impliquer la turpitude de l'assureur. D'un autre côté, quelle que soit l'importance de l'opération, s'il n'assure pas le jour où il s'est engagé à le faire et pour le montant fixé entre son assuré et lui-même, si la description du risque est fautive, s'il ne donne pas à son assuré les renseignements voulus, si en cours de route il ne place pas à temps les avis que sa fonction lui impose, tant aux assurés qu'aux assureurs et, surtout, s'il farde les faits pour placer une affaire plus facilement, il est en faute et il pourra être poursuivi par son client et condamné par le tribunal.

La loi des assurances apporte un nouvel élément avec les articles 339 et 352.

Le premier a trait à la responsabilité des membres du conseil et des actionnaires du cabinet de courtage. En voici le texte:

Article 339: « Les administrateurs de toute corporation agissant à titre d'agents d'assurances, ainsi que les dirigeants et employés de cette corporation qui en sont en même temps les actionnaires et qui sont porteurs de cer-

tificats sont solidairement responsables avec la corporation de tous les dommages subis par des tiers et dont la corporation doit répondre par suite de la faute professionnelle d'une personne par le truchement de laquelle elle a agi. »

Fort heureusement l'application de l'article a été suspendue jusqu'à nouvel ordre. On en avait demandé la suppression, en invoquant les arguments suivants:

274

- a) L'article modifie entièrement la conception de la société commerciale, qui limite au montant des actions souscrites la responsabilité de l'actionnaire, donc de l'administrateur, pour les affaires de l'entreprise;
- b) tout en n'accordant pas au courtier un statut professionnel bien précis, on lui impose, par le truchement de la société de courtage, une responsabilité conjointe et solidaire, c'est-à-dire plus étendue que celle qui s'applique à ceux dont la loi reconnaît officiellement le caractère professionnel.

Si le fonctionnement de l'article 339 a été suspendu, on en retrouve le principe dans le chapitre VII de la loi, qui a trait aux experts en sinistre. Théoriquement, le courtier d'assurance n'en est pas un. Mais son travail ne rejoint-il pas celui de l'expert quand certains assureurs l'autorisent à régler des sinistres pour leur compte?<sup>1</sup> Et alors, le cabinet de courtage ne tombe-t-il pas sous le coup de l'article 352, qui se lit ainsi:

« Les administrateurs de toute corporation agissant à titre d'experts en sinistre ainsi que les dirigeants et employés d'une telle corporation qui en sont en même temps des actionnaires sont, dans tous les cas où ils possèdent un certificat, solidairement responsables avec la corporation de tous les dommages subis par des tiers et dont la corporation doit répondre par suite de la faute profession-

---

<sup>1</sup> La loi reconnaît au courtier le droit de régler des sinistres pour le compte de Lloyd's, London.

nelle d'une personne par le truchement de laquelle elle a agi. »

L'épée de Damoclès reste suspendue dans ce dernier cas si, dans l'autre, elle a été momentanément écartée.



### **Le courtier de réassurance**

275

Avec la réassurance, on aborde un domaine bien différent. On n'est plus devant le propriétaire des choses assurées d'une part et, de l'autre, devant l'assureur. Il ne s'agit plus d'une opération directe, en effet. Si le réassureur garantit la cédante, il n'a aucun contact avec l'assuré. À tel point qu'en cas de conflit entre celui-ci et la compagnie d'assurance, le réassureur n'intervient pas. S'il s'agit d'un très gros sinistre, il a droit d'en être averti, de demander des précisions et peut-être d'exiger une expertise. Il peut faire examiner le dossier par ses avocats, donner son opinion, s'opposer à un règlement. Car il ne faut pas l'oublier, il est tenu de prendre sa part des dommages, déterminée par le contrat de réassurance obligatoire ou facultative s'il s'agit d'une réassurance en quote-part, et sa part excédentaire si le sinistre atteint le niveau auquel il est automatiquement partie à l'opération.

Dans le cas d'un procès, l'assuré ne peut mettre le réassureur en cause, la loi est, en effet, très précise sur ce point <sup>1</sup>. La réassurance est donc bien différente des affaires d'assurance; elle donne lieu à des opérations d'un tout autre genre et à une pratique qui ne s'apparente à celle de l'assurance que par son caractère d'indemnisation à un deuxième niveau, pourrait-on dire.

---

<sup>1</sup> L'article 2493 se lit ainsi, en effet: « Le contrat de réassurance n'a d'effet qu'entre l'assureur et le réassureur. »

Les affaires de réassurance se traitent entre assureur et réassureur soit directement, soit par l'entremise d'un courtier de réassurance. Dans la pratique, rien n'empêche le premier de faire affaire, en effet, avec le second sans aucun intermédiaire. Une très grande part de l'assurance se traite ainsi. Par ailleurs, une autre part, considérable également, passe par l'entremise d'un courtier qui, lui, connaît aussi bien le marché local qu'étranger.

276

Sauf dans la réassurance facultative, on n'est plus devant une opération impliquant un risque particulier situé à un ou plusieurs endroits, mais devant des affaires qui englobent l'ensemble ou une partie du portefeuille d'un assureur, confié par la cédante à un ou à des réassureurs qui, à leur tour, répartissent leurs acceptations entre d'autres réassureurs connus sous le nom de rétrocessionnaires. On les trouve soit au Canada, où ils sont peu nombreux il est vrai, soit à l'étranger: en Angleterre, comme sur le continent, en deçà ou au-delà du rideau de fer, en Amérique du Nord ou du Sud, en Amérique Centrale ou en Australasie.

Il n'y a pas en réassurance la même prolifération des intermédiaires qu'en assurance directe. À l'étranger, les courtiers sont en assez grand nombre, cependant; ils ont une essentielle formation et une organisation bien différente de celle du courtier d'assurance directe, car les opérations ont un tout autre caractère, comme on l'a vu. Elles exigent un personnel spécialisé, qui préside à des opérations substantielles, entraînant de vastes mouvements de fonds entre pays, des voyages fréquents, des contacts d'homme à homme, tant sur le plan des cédantes que des réassureurs. Ces relations ont la plus grande importance car tout est à base de confiance individuelle, de connaissance du métier et de bonne foi. À tel point, qu'un réassureur cessera de traiter soit avec un courtier, soit avec sa cliente, la compagnie d'assurance, s'il ne croit pas en leur compétence technique ou en leurs moyens d'action. Honnêteté mise

à part, ces conditions sont au point de départ des relations de cédantes à réassureurs, les deux parties ayant des intérêts communs: la fortune de l'un étant fonction de celle de l'autre.

Au Canada, les cabinets de courtage sont peu nombreux, mais bien organisés. Dans l'ensemble, ils ont un personnel remarquable. Aux États-Unis, leur nombre est de plus en plus grand; en Angleterre et, en général en Europe, ils pullulent, mais avec une qualité bien variable.

277

Dans notre pays, la réassurance et les courtiers nationaux ou étrangers ont rendu les plus grands services aux entreprises canadiennes en particulier, à qui ils ont apporté les marchés nécessaires à leur survie et à leur expansion, face à des situations changeant très rapidement, à des contrôles officiels rigides et, dans l'ensemble, à des marchés difficiles à cause de la concurrence au niveau de l'assurance directe, à cause aussi des problèmes soulevés par l'inflation et une assez grande instabilité des résultats.

Le courtier de réassurance a des responsabilités professionnelles comme son collègue de l'assurance directe. Il a, en effet, une fonction de mandataire, même si elle s'exerce sur un autre plan. Aussi doit-il travailler avec la même conscience professionnelle et avec une non moins grande compétence. La différence, c'est que son rôle est à un autre niveau et que ses opérations revêtent d'autres aspects, tout en gardant leur caractère propre d'intermédiaire, chargé d'un mandat précis.



Pour les courtiers, dont nous avons étudié les affaires ici, le nouveau régime d'assurance automobile sera coûteux. D'un autre côté, il n'aura pas les mêmes conséquences que pour le simple apporteur d'affaires; la part d'un portefeuille de courtage attribuable à l'assurance automobile est, pour le courtier important, sinon négligeable du moins d'une importance relativement faible.

## Le courtier d'assurances rend-il des services d'ordre professionnel?

*par*

Me CLAUDE TELLIER

278

Le courtier d'assurances rend-il des services d'ordre professionnel dans l'exécution de son mandat ? Voilà la question à laquelle nous aimerions répondre ici.

Chose curieuse, il ne semble pas y avoir une définition juridique des mots « services professionnels ». Plusieurs lois parlent de services professionnels, de professionnels, de professions, mais on ne connaît pas de définition comme telle.

Pour répondre à la question, il faudra donc interroger un certain nombre de textes pour essayer d'en tirer une conclusion.

Il y a d'abord le Code des Professions, 1973 LQ c. 43, sanctionné le 6 juillet 1973 et en vigueur depuis le 1er février 1974. Ce code régit toutes les corporations professionnelles dont le nom apparaît à l'annexe 1, ainsi que toutes les autres corporations qui subséquemment seront constituées soit par une loi spéciale de l'Assemblée Nationale, soit par des lettres patentes émises selon la procédure prévue notamment à l'article 27 du code. Or on ne retrouve pas à l'annexe 1 du code l'Association des Courtiers comme étant une association professionnelle régie par le code.

À l'étude de ce code, on peut aussi faire les constatations négatives suivantes:

- a) On n'y retrouve aucune définition des mots « services professionnels », bien que l'on retrouve le mot « professionnel » défini comme étant une personne membre d'une corporation visée par le code.



- b) Le Code des Professions ne contient aucune disposition qui laisserait entendre que seuls les membres des corporations régies par le code sont des personnes qui rendent des services professionnels.

Il faut aussi préciser que le code fait une distinction entre les professions à exercice exclusif et les professions à titre réservé.

Les professions à exercice exclusif confèrent aux personnes qui sont membres d'une corporation le droit exclusif de poser un acte professionnel défini dans la loi qui constitue la corporation professionnelle.

279

Ainsi, il y a plusieurs lois qui définissent ainsi la portée et les limites d'un acte professionnel exclusif. Il en est ainsi des lois qui définissent l'exercice de la médecine, du notariat, de l'architecture, de la pharmacie, etc.

À l'inverse, les professions à titre réservé ne créent pas de monopole sur un acte particulier ou sur un secteur d'activités. Tout ce que ces lois confèrent, c'est le privilège de se présenter comme étant par exemple un diététiste, un psychologue, un conseiller en relations industrielles, etc.

En d'autres termes, n'importe qui peut avoir des activités dans ces champs d'activités, mais seuls les membres en règle de la corporation professionnelle des conseillers en relations industrielles peuvent se présenter comme conseillers en relations industrielles, etc.

Ces explications nous permettent de conclure que les dispositions du Code des Professions ne sont pas exclusives, en ce sens que le Code des Professions ne prétend pas régir toutes les activités professionnelles possibles et que, inversement, les personnes dont les activités ne sont pas régies par les dispositions du code n'exercent pas des activités professionnelles.

Cela nous paraît évident car on peut donner de nombreux exemples de personnes qui exercent des activités de nature professionnelle, qui sont regroupées à l'intérieur d'associations qui ne tombent pas sous l'emprise du Code des Professions. On cite volontiers le cas des actuaires-conseils, des traducteurs, des conseillers en administration et évidemment des courtiers d'assurance.

280

Les courtiers d'assurance sont régis par une loi que l'on retrouve au chapitre 268 des Statuts Refondus de 1964.

L'étude de cette loi nous apprend qu'une association est constituée et regroupe ceux qui exercent comme courtiers d'assurance, tel que la fonction est définie au paragraphe (e) de l'article 1. Cette loi comporte un grand nombre de dispositions concernant l'association comme telle, la constitution de son conseil d'administration, le droit d'en faire partie et les différents pouvoirs que cette association peut exercer.

L'article 30 prévoit que:

« Commet une infraction toute personne autre qu'un membre en règle de l'association qui:

- a) agit comme courtier d'assurance, ou
- b) prend le titre de courtier d'assurance, de courtier d'assurance agréé (C.d'A.A.) ou de courtier d'assurance associé (C.d'A.Ass.) ou s'annonce comme tel. »

Voilà un exemple d'une association à laquelle l'Assemblée Nationale a reconnu une existence légale et a confié à ses membres un droit quasi exclusif d'exercer le courtage.

Nous employons l'expression « quasi exclusif » parce que, contrairement à ce qui se passe dans d'autres cas, la nouvelle loi des assurances, entrée en vigueur au mois d'octobre 1976, permet au surintendant des Assurances, nonobstant les dispositions de la loi des courtiers d'assurance, d'accorder à des individus ou à des corporations le droit de professer comme courtiers.

Si l'on poursuit l'étude de cette loi des courtiers d'assurance, on constate que, par exemple, à l'article 24, le conseil doit, par règlement, constituer un bureau de discipline ainsi qu'un comité d'éthique professionnelle.

L'article 25 prévoit les pouvoirs du comité de discipline ainsi que la procédure qu'il doit suivre dans l'exercice de sa juridiction.

On retrouve dans ces dispositions une analogie frappante entre des dispositions semblables que l'on retrouve dans le Code des Professions.

281

Cette analyse de la loi des courtiers me permet de conclure que cette loi contient des dispositions analogues à celles que l'on retrouve dans le Code des Professions et les lois connexes, et que les membres de l'Association des Courtiers de la Province de Québec sont des gens qui exercent une activité professionnelle.

Cette conclusion à laquelle j'arrive m'apparaît renforcée par les dispositions de la nouvelle loi des assurances qui utilise des expressions encore plus fortes que dans la loi des courtiers comme telle.

Citons notamment l'article 327 de cette loi qui dit ceci:

« Nul ne peut utiliser le titre d'agent d'assurance ni exercer en cette qualité s'il ne justifie de la possession d'un certificat à cet effet délivré par le Surintendant ou s'il n'est membre d'une association ou corporation professionnelle d'agents ou de courtiers agréés par le Surintendant.

« Exerce la profession d'agent d'assurance toute personne qui, notamment, offre, promet ou tente d'agir en cette qualité ou laisse entendre qu'elle y est autorisée par la loi. »

Et plus loin, l'article 330, 1<sup>er</sup> paragraphe, dit:

« Toute corporation peut obtenir un certificat si toutes les personnes par le truchement desquelles elle exerce la *profession d'agent d'assurance* sont elles-mêmes titulaires d'un certificat émis en vertu de l'article 327 de la présente loi ou membres de l'Association des Courtiers d'Assurance de la Province de Québec . . . »

**282** On pourrait aussi citer l'article 339 de cette loi qui a été adopté mais qui n'est pas encore promulgué. En d'autres termes, la proclamation qui prévoyait l'entrée en vigueur de la nouvelle loi des assurances a omis de mettre en vigueur l'article 339.

Il n'en reste pas moins que cet article prévoit:

« Les administrateurs de toute corporation agissant à titre d'agent d'assurance ainsi que les dirigeants employés de cette corporation et qui en sont en même temps les actionnaires et qui sont porteurs d'un certificat sont solidairement responsables avec la corporation de tous les dommages subis par des tiers et dont la corporation doit répondre par suite de la *faute professionnelle* d'une personne par le truchement de laquelle elle agit. »

Ces exemples illustrent abondamment que même si l'expression « services professionnels » ne se retrouve pas définie dans un texte quelconque, il ne fait aucun doute que, dans la pensée du législateur, les courtiers d'assurance rendent à la population des services d'ordre professionnel.

# La nouvelle loi des assurances et le courtier

par

Me ALAIN LÉTOURNEAU

## I — *Entrée en matière*

283

Même avec l'avènement de la démocratie, la classe dirigeante qui, presque par définition, demeurait la classe éduquée, fut longtemps portée à juger des besoins et des moyens de la population d'après ses propres standards. Trop longtemps prit-on pour acquis que celui qui contractait était à même de connaître toutes les implications de l'acte qu'il signait et que la loi quelle qu'elle fût devait être connue de tous.

Cette même démocratie eut cependant, au fil des années, comme corollaire du suffrage universel, l'effet de forcer le législateur, qui dépendait du peuple au niveau électoral, à réaliser que tel n'était pas nécessairement le cas.

Aussi quelle que fût la motivation de nos dirigeants, il n'en fallait pas plus pour que s'amorce la course à la protection du consommateur.

Il est évident que cette philosophie d'origine Keynesienne, devait trouver un sol particulièrement propice à sa croissance dans les domaines où les masses étaient à même de se trouver impliquées.

Or, le monde de l'assurance qui ne peut opérer qu'au niveau des grands nombres et dont les fluctuations trouvent leur fondement dans les données actuarielles, remplit fort bien ces critères. Il était donc inéluctable que le législateur s'attaque un jour à la refonte des lois traitant de ce domaine et impose à l'industrie de l'assurance des critères s'inspirant de la loi de la protection du consommateur.

Jusqu'à ce jour, suivant une philosophie immémoriale, la loi était de nature supplétive, c'est-à-dire qu'elle ne visait qu'à pallier aux carences des contrats et des relations humaines et ne trouvait d'application que lorsque les parties en cause avaient fait défaut de s'exprimer clairement quant à leurs intentions respectives. La nouvelle loi s'est donnée un

caractère d'ordre public; elle régit les contrats qui prennent désormais le caractère supplétif et dont les dispositions ne trouvent application que lorsque sur un point donné la loi est silencieuse ou autorise qu'on y ajoute ou qu'on y déroge, avec l'entente que toute dérogation à la loi doit être plus favorable au consommateur que le texte de la loi lui-même.

284

Une modification aussi profonde ne sera évidemment pas sans perturber le monde de l'assurance et par ricochet la pratique du courtier. Celui-ci devra s'adapter aux nouvelles normes et être à même de conseiller ses clients sur leurs droits et obligations, particulièrement dans la période transitoire que nous vivons présentement où les contrats d'assurance ne sont pas encore adaptés à la nouvelle législation.

## II — Le courtier, comptable de ses actes

Autant ceux qui sont à l'avant-garde seront particulièrement bien placés pour profiter du changement et pour donner un nouvel essor à leur entreprise, autant les retardataires seront vulnérables aux tracasseries et ennuis de toutes sortes et s'exposeront à commettre des erreurs et omissions de toutes sortes.

La jurisprudence des provinces de Common Law est, principalement sinon uniquement, basée sur la responsabilité contractuelle en matière d'erreur et omission en vertu d'un vieux principe voulant que:

*« If the claim depends upon the proof of the terms of the contract, the action does not lie in tort ».*

Au Québec, si le lien contractuel, c'est-à-dire dans le présent cas, la relation de fournisseur de service à client, demeure toujours le lien de droit le plus facile à établir, on a toujours refusé de s'y limiter et notre jurisprudence a souvent débordé en matière délictuelle. En effet, au chapitre des obligations, l'article 1053 C.C. stipule expressément que toute personne est responsable des dommages causés par sa faute et rien n'en empêche l'application à la faute professionnelle.

Traitant spécifiquement des vendeurs d'assurance, la jurisprudence québécoise les considère mandataires de l'assureur ou de l'assuré selon qu'ils sont agents ou courtiers et selon le geste qu'ils posent ou ne posent point à la lumière de leur contrat d'agence. En fait, le courtier sera même tour à tour mandataire de l'un et de l'autre.

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

---

Les décisions judiciaires sont nombreuses. Au fil des arrêts, on a émis certains principes régissant la responsabilité du courtier face à son obligation de :

- donner des conseils à l'assuré;
- recueillir des renseignements de l'assuré;
- rédiger et présenter la proposition pour l'assuré;
- vérifier la couverture d'assurance offerte par la police d'assurance obtenue;
- faire en sorte que l'assuré en comprenne les limitations si nécessaire;
- s'assurer des changements du risque et en aviser l'assureur, etc.

285

Toujours, le geste posé a été considéré comme celui d'un professionnel, ce qui connote la double notion de rétribution et de services d'expert et, parallèlement, l'obligation de maintenir de très hauts standards d'excellence. Si les tribunaux n'aiment pas à condamner un professionnel pour une simple erreur de jugement, ils admettent avec tout autant de véhémence que ceux qui ont recours aux professionnels ont le droit d'être protégés.

Bref, celui, qui s'affiche comme un professionnel dans un domaine et veut gagner sa vie des produits de cette expertise, devra toujours être à la hauteur des qualifications qu'il affiche, car c'est à cause de ces connaissances qu'on le consulte. Aussi, celui qui a recours à ses services a-t-il droit de croire qu'il bénéficie des plus hauts standards disponibles et qu'il peut se reposer entièrement sur son mandataire; à ce point que nos tribunaux ont retenu le principe que non seulement un assuré n'avait pas à lire sa police d'assurance, mais qu'il lui était même loisible de signer tous documents présentés par son courtier sans que pour autant une telle signature libère le courtier. Ils considèrent, en effet, que cette signature est apposée à l'instigation du mandataire sur lequel le mandat repose entièrement.

Aussi, ce qu'en matière d'obligation nos tribunaux qualifient d'habileté convenable, au chapitre du mandat, variera singulièrement et le barème applicable à l'un ne le sera pas nécessairement à l'autre. C'est en fonction de la complexité du service offert, de ses répercussions possibles et de la rémunération considérée qu'on jugera ce qui est en l'instance convenable.

Cela évidemment ne signifie pas que le professionnel est sans cesse soumis aux embûches judiciaires et ce qui peut paraître un tableau

relativement sombre comporte son envers de médaille. Ce n'est qu'autant qu'un domaine donné comportera des complications et nécessitera une certaine expertise pour y évoluer que la profession sera assurée de sa viabilité; la responsabilité ci-haut décrite est donc la rançon du statut particulier du professionnel.

### **III — Le courtier et la nouvelle loi des assurances**

286 La présente étude ne prétend pas être exhaustive à propos des embûches que crée la nouvelle loi, car la gamme des problèmes pratiques est infinie. Nous ne viserons ici qu'à examiner les articles du Code qui constituent un apport nouveau de la Loi.

Ainsi, on pourrait grouper sous une même rubrique les articles 2478, 2482 et 2579 qui tendent à informer l'assuré sur le contenu de sa police d'assurance advenant que police et proposition diffèrent, qu'un avenant restrictif soit émis, qu'il y ait des limitations de couverture ou des exclusions dont la portée serait susceptible de lui échapper, ou encore, que la police mentionne des conditions spécifiques de résiliation ou de remise en vigueur.

Ces articles sont à double tranchant, car que naisse un litige entre assureur et assuré et le courtier sera pris sous un feu croisé qui l'amènera ou sera susceptible de l'amener à rendre compte à l'une ou à l'autre des parties, d'une part de l'avoir mal informée ou de ne pas lui avoir fourni une couverture d'assurance convenable et, d'autre part, d'avoir fait défaut de ce faire et, ainsi, d'avoir impliqué la responsabilité d'un assureur qui entendait restreindre le risque qu'il assumait.

En cas de problème, si on conçoit plus facilement qu'un assuré intente des procédures en erreur et omission, on ne peut ignorer les conséquences qu'aurait, dans certains cas, l'annulation d'un contrat d'agence par l'assureur qui préférerait ne pas avoir l'odieux de se porter demandeur en justice.

De ce qui précède, on comprendra l'importance de bien définir le risque qui, suivant l'article 2468, est la pierre angulaire du contrat d'assurance.

Le risque devra être bien circonscrit par des questions judicieuses, par exemple, sur les occupations parallèles de l'assuré, les risques inhérents à son travail, etc.; il ne faudra rien prendre pour acquis. Le courtier



devra s'assurer que les exclusions ou limitations de couverture à la police n'ont pas à être modifiées par avenant pour préciser la couverture recherchée par l'assuré; il lui faudra vérifier la nature de l'intérêt assurable et les liens qui peuvent l'affecter: hypothèque, privilège, etc.

Est-il utile de rappeler qu'une action en erreur et omission requiert, d'une part, un dommage et de l'autre, un acte créant la responsabilité ou si l'on veut, une faute. Dans la vie de tous les jours, de nombreux dommages se créent sans qu'un tiers soit nécessairement en faute et donc responsable; inversement, nombre de fautes n'entraînent pas automatiquement un dommage et donc une réclamation. En matière d'assurance, chaque fois qu'un risque n'est pas couvert, il y a parallèlement pour l'assuré un dommage entraînant des prestations par l'assureur, sauf faute du courtier, tant et si bien que chaque faute donnera ouverture à l'action en justice.

287

Or, aux termes de l'article 2476 C.C., un contrat d'assurance est formé dès que l'assureur accepte ou que le courtier avise l'assuré que tel est le cas.

Advenant une perte, si l'assureur avait accepté, mais si, selon 2485 C.C., il n'avait pas connu toutes les circonstances de nature à l'influencer sensiblement, il pourrait selon le cas (2488) refuser d'appliquer la couverture ou la réduire. Par ailleurs, si le courtier avait par hasard, présumé d'une acceptation, il n'y aurait pas couverture. Dans chaque cas, le courtier risquerait fort de payer les pots cassés.

C'est peut-être ici que l'article 2478 prend toute sa dimension, car si tant est que la loi voudrait qu'on remette à l'assuré une proposition, trop souvent celle-ci n'existe pas et l'assuré n'est pas à même de juger des divergences entre la protection qu'il croyait recevoir et celle qu'il reçoit. À ce point, on peut tant et aussi longtemps que les tribunaux ne se seront pas prononcés sur le sujet, prévoir que l'assuré invoquera en sa faveur l'article 2491 prétendant qu'on peut en étendre la portée à la proposition verbale et que s'il doit pour être lié avoir rempli une proposition écrite, il ne saurait l'être par une proposition verbale; ce qui laissera à l'assureur et au courtier le soin de débattre entre eux le point en litige.

Tout en regrettant l'accroissement de paperasserie en découlant, nous croyons donc devoir recommander fortement qu'en l'absence d'une proposition écrite, le courtier confirme par écrit les termes de toutes

demandes verbales, les limites de la couverture obtenue en regard de celles recherchées et ses divergences, ses limitations, ses exclusions susceptibles de trouver application en regard des risques prévus, etc.

De même, lorsque la couverture accordée est sujette à certains engagements de la part de l'assuré, il ne serait pas superflu de rappeler ceux-ci à l'assuré et de lui souligner qu'au sens de l'article 2489 C.C., la couverture est suspendue, dans l'intervalle.

288

À ce stage, si on voulait faire une brève rétrospective, il faudrait admettre que la nouvelle loi ajoute beaucoup de nouvelles dispositions à l'ancien texte, mais que la majorité de celles-ci confirment ce qu'accordaient les contrats d'assurance ou la façon dont les assureurs en avaient étendu la portée et l'interprétation. Seuls quelques articles tranchent franchement avec la tradition; plus particulièrement les articles 2478, concernant les divergences entre proposition et police, 2488, relatif à l'option de l'assureur de réduire proportionnellement la couverture d'assurance et, le plus dangereux pour les courtiers, l'article 2491 exigeant qu'une proposition soit remplie au long par écrit par l'assuré lui-même, à défaut de quoi, il pourra en contredire verbalement la teneur.

#### **IV — De quelques autres dispositions nouvelles**

Voici d'autres dispositions qui ajoutent ou modifient l'ancienne loi. Le courtier ne peut les ignorer.

##### **Article 2495:**

La prescription prévue ici ne s'applique qu'aux actions entre assureur et assuré, c'est-à-dire qu'elle se substitue aux périodes de prescription généralement prévues dans les conditions de la police d'assurance. Elle ne modifie donc nullement les délais de prescription relatifs aux réclamations résultant de blessures corporelles, dommages matériels ou autres du même genre.

Il est aussi bon de noter que cette prescription de trois (3) ans ne commence pas nécessairement à courir de la date de la perte, mais bien du moment où l'assureur a refusé de payer l'indemnité soit explicitement, soit implicitement en ayant par exemple laissé écouler les délais à l'intérieur desquels le paiement devait être effectué.

# **LA NATIONALE**

**COMPAGNIE DE RÉASSURANCE DU CANADA**

---

## **RÉASSURANCE**

**(GÉNÉRALE ET VIE)**

---

**275 OUEST, RUE ST-JACQUES, SUITE 70  
MONTRÉAL, QUÉBEC, CANADA H2Y 1M9**

**Téléphone: (514) 844-1971**

**Télex : 05-24391 (Natiore)**

# Pepin, Létourneau & Associés

AVOCATS/BARRISTERS

PAUL FOREST, C.R.  
ALAIN LÉTOURNEAU, C.R.  
RENÉ ROY  
BERNARD FARIBAUT  
MÉDARD SAUCIER  
DANIEL MANDRON  
ANDRÉ BRAULT  
JEAN-MARC GOHIER  
DANIEL MARECKI

GAÉTAN RAYMOND, C.R.  
GUY PEPIN, C.R.  
JEAN-PIERRE BARRETTE  
GILLES BRUNELLE  
DANIEL LÉTOURNEAU  
ALAIN LAVIOLETTE  
GAÉTAN LEGRIS  
MICHEL BEAUREGARD  
RICHARD OUELLET

Suite 1800  
360, rue St-Jacques  
Montréal H2Y 1P5  
Adresse Télégraphique  
"PEPLEX"  
Télex no: 0524881  
TEL: (514) 284-3553

## AGENTS DE RÉCLAMATIONS CURTIS INC.

Jules Guillemette, A.R.A.

—

Gilles Lalonde, A.R.A.

EXPERTISES APRÈS SINISTRES  
DE TOUTES NATURES

276, rue St-Jacques

Tél. : 844-3021

MONTRÉAL

*Hébert  
Le Houillier  
& Associés Inc.*

**SERVICES:**

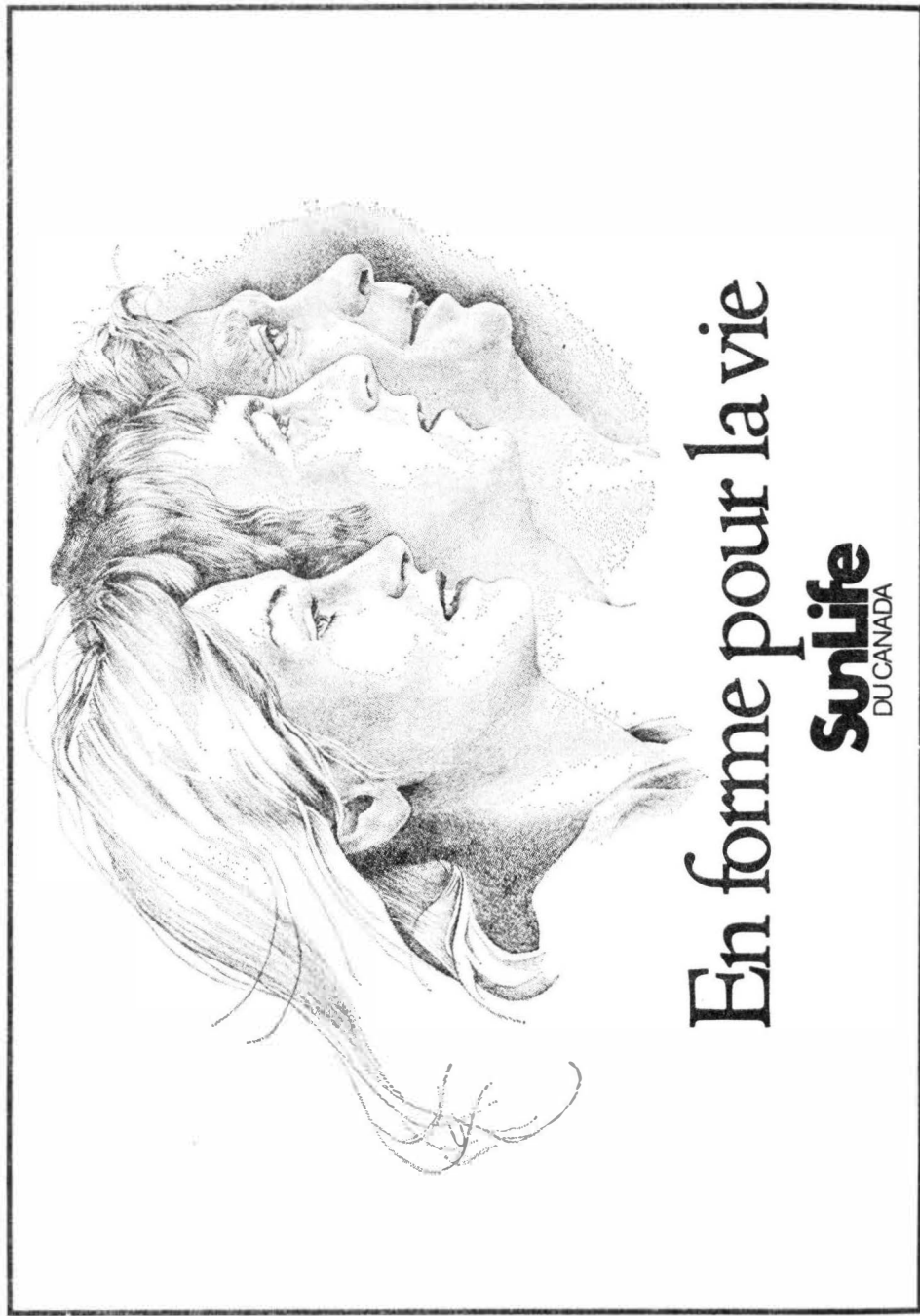
- D'ACTUAIRES-CONSEILS
- D'ANALYSE & PROGRAMMATION
- DE GESTION DE RÉGIMES  
D'AVANTAGES SOCIAUX

**1080, Côte du Beaver Hall, suite 1910  
Montréal**

**866-2741**

**42, rue Ste-Anne, Québec**

**692-3770**



En forme pour la vie

**SunLife**  
DU CANADA



## ILS PENSENT LES ATTRAPER BIENTÔT

mais je n'aurai pas besoin d'attendre. L'expert du Groupe sera bientôt là. Nous évaluerons le montant de ma perte et je sais que les choses ne traîneront pas. Avec le Groupe, j'ai protégé mon commerce, ma maison, mes biens. Avec un seul assureur, il m'a été plus facile de coordonner toutes les couvertures dont j'avais besoin. Ce n'est pas aujourd'hui que je vais m'en plaindre!



**LE GROUPE LA LAURENTIENNE**

**La Laurentienne, Compagnie mutuelle d'Assurance**

**La Prévoyance Compagnie d'Assurances**

**La Paix Compagnie d'Assurances Générales du Canada**

**La Laurentienne, Compagnie d'Assurances Générales**

*L'édition de 1977*

**TABLES D'ASSURANCE-VIE, STONE & COX**

Edition Français-Anglais

pour les Courtiers d'assurance — l'abonnement: \$10

**THE GENERAL INSURANCE REGISTER, CANADA**

Agents de réclamations

Avocats-conseils

Courtiers d'assurances

Compagnies d'assurances Générales et de Réassurance  
le plus important annuaire — \$15

**STONE & COX LTÉE - 100 SIMCOE, TORONTO M5H 3G2**

*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 MONTRÉAL  
2001 Université, Suite 400  
Montréal, Qué. H3A 2M2  
Téléphone: (514) 842-7111

SUCCURSALE VILLE DE QUÉBEC  
880 Chemin Ste-Foy, Suite 720  
Québec, Qué. G1R 4S5  
Téléphone: (418) 683-2136

Vice-président provincial: Monsieur ANDRÉ MASSÉ, F.I.A.C.





# LE GROUPE DOMINION OF CANADA



**DOMINION OF CANADA, COMPAGNIE D'ASSURANCE GÉNÉRALE**  
**LA CASUALTY, COMPAGNIE D'ASSURANCE DU CANADA**

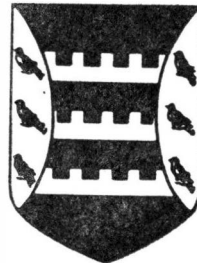
Succursale du Québec : **1080 Côte du Beaver Hall**  
**Montréal H2Z 1T4**

Directeur : W.J. GREEN, F.I.A.C.  
Directeur Adjoint : R.J.M. AYOTTE, F.I.A.C.

---

*Un Groupe de Compagnies entièrement canadiennes*

# L'Assurance Prudentielle



**La Prudentielle Compagnie d'Assurance Limitée**

The Prudential Assurance Company Limited

Siège social canadien: 635 ouest, Dorchester West, Montréal, Qué. H3B 1R7

# GÉRARD PARIZEAU, LTÉE

Courtiers d'assurances



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

**410, RUE SAINT-NICOLAS - MONTRÉAL - 282-1112**

**VAL D'OR - 825-3101**

**Bureaux Associés**

À Québec :

À Victoriaville :

À Sept-Îles :

J. E. POITRAS INC.

P. H. PLOURDE LTÉE

AIMÉ DUCLOS INC.

### **Article 2566:**

Autant la description initiale du risque est importante pour ne pas dire cruciale, afin d'éviter qu'un assureur ne puisse prendre la position que s'il eût connu les faits exacts il n'aurait pas accepté de couvrir le risque ou aurait demandé une prime supérieure; autant l'assuré doit être averti qu'une aggravation du risque au cours de l'existence de la police est de nature à faire jouer les mêmes mécanismes si l'assureur n'en est pas avisé et s'il subit un préjudice. L'assuré doit donc avoir recours à son courtier lorsqu'il modifie ses opérations ou apporte des changements à ses immeubles, etc. Il lui faut s'assurer, en effet, que de tels gestes n'aggravent pas le risque, ne demandent pas une révision de la police et n'entraînent pas une augmentation de la prime. Peut-être aussi faudra-t-il supprimer par avenant certaines exclusions qui sont de nature à nuire au commerce tel que modifié. C'est seulement par ce processus que l'assuré sera en tout temps protégé de façon adéquate et ne risquera pas de se voir opposer à l'occasion d'une perte subie soit la nullité de la police, soit une réduction de la couverture en proportion de la prime qui aurait dû être chargée et n'a pu l'être, le tout tel que prévu aux articles 2487 et 2488 C.C.

289

### **Article 2568:**

Bien qu'il n'y ait là rien de particulièrement nouveau, nous croyons opportun de rappeler qu'au cas de transfert de l'indemnité prévue à la police, ce n'est qu'autant qu'un tel transfert aura été dévoilé à l'assureur que ce dernier devra, avant de procéder à une annulation, aviser le bénéficiaire de son intention; ce qui permettra à ce dernier de prendre les mesures nécessaires.

### **Article 2576:**

D'une part, aux termes de cet article, l'assureur qui, autrefois, avait le droit de requérir une subrogation conventionnelle de la part de son assuré lorsqu'il versait une prestation, aujourd'hui obtient automatiquement cette subrogation sans échange de documents écrits. En deux mots, la subrogation est prise pour acquis. Comme résultat immédiat de ce mécanisme légal, l'assureur, ayant obtenu une subrogation conventionnelle, pouvait ne pas la dévoiler aux tiers et poursuivre ces derniers en se servant du nom de l'assuré, ce qui lui permettait du même coup, à ses frais, de récupérer les dommages de l'assuré en s'assurant ainsi la coopération de ce dernier. Il ne peut plus agir ainsi parce que toute partie étant censée être au courant de la subrogation automatique,

celle-ci se trouve dévoilée et l'assureur doit poursuivre en son propre nom. L'assureur ne peut donc plus protéger le recouvrement personnel de l'assuré qui devra voir à la protection de ses intérêts.

D'autre part, étant donné cette subrogation légale, l'assuré devra éviter de poser tous gestes qui seraient de nature à diminuer ou à annuler ses recours contre les tiers responsables; car il doit être en mesure au moment du paiement de permettre une subrogation légale de tous ses droits en faveur de son assureur. Si lesdits droits ont été diminués, l'assureur pourra réduire la prestation d'autant.

**290**

Cela n'interdit pas à un assureur de permettre à un assuré de renoncer avant la perte à ses droits en vertu de ce qu'on a toujours convenu d'appeler un « hold harmless clause ». La permission de l'assureur pendant demeure essentielle.

### **Article 2585:**

Advenant l'existence de plusieurs assurances valides sur la même chose et garantissant les mêmes risques, l'assuré pourra, en matière de perte partielle, en particulier, requérir le paiement de la totalité des sommes lui revenant de tout assureur dont la garantie sera suffisante pour couvrir le montant de la perte. En deux mots, il ne sera pas nécessaire de poursuivre chacun des assureurs impliqués pour sa part et portion proportionnelles; il suffira de poursuivre un ou plusieurs assureurs dont la ou les garanties totaliseront une somme suffisante pour couvrir le montant de la perte.

Évidemment, cela ne permet pas à l'assuré de ne pas rapporter la perte de façon appropriée ou de ne pas donner de preuve de perte à tous les assureurs. Comme nous venons de le voir à l'article 2576, il ne faudrait pas que ce ou ces assureurs ayant ainsi payé ne puissent pas récupérer des autres assureurs non requis de ce faire, sous prétexte que ceux-ci pourront opposer à l'assuré un rapport tardif ou toute autre violation des conditions de la police.

### **Article 2590 et suivants:**

Ces articles représentent avec des variantes d'importance inégale les conditions analogues qu'on trouvait antérieurement dans les polices d'assurance-incendie.

Ces articles représentent les limites de protection minimale auxquelles a droit un assuré. Si la police accorde davantage ou accorde à l'assuré une couverture autrement niée par la loi, c'est dans tous les cas

la police d'assurance qui prévaut car aux termes de l'article 2500 les susdits articles sont de la catégorie de ceux qui peuvent être modifiés si telle modification bénéficie à l'assuré.

Ce que nous venons de traiter très brièvement résume des notions que le courtier doit connaître, s'il veut éviter d'induire un client en erreur et accélérer le règlement des sinistres. Vu l'apport nouveau de ces articles, il est concevable que des instructions erronées s'appuyant sur les coutumes du passé entraînent une perte ou une diminution des droits de l'assuré et possiblement la responsabilité du courtier.

291



Cela nous amène à étudier certains articles qui méritent qu'on s'y arrête parce que leur rédaction laisse la porte ouverte à une interprétation ou à une autre. Avec un minimum de prévoyance, on peut en faire bénéficier l'assuré tout en s'évitant de sérieux problèmes. Ce sont, par exemples, les articles:

### Article 2564:

« Lorsque . . . », dit l'article « l'assureur est garant . . . », on pourra forcer l'application de la couverture même en cas de faute intentionnelle de la part de personnes dont l'assuré est responsable là ou autrement la couverture d'assurance pourrait fort bien ne point s'appliquer.

Ce « lorsque » équivalant à toute fin utile à « si », l'on peut interpréter ainsi cet article. Alors qu'à l'article précédent (2563) l'assureur ne saurait jamais être tenu responsable de la faute intentionnelle d'un assuré, si la couverture d'assurance déclare que l'assuré est tout autant couvert pour ses propres actes que pour ceux que pourraient poser ses employés ou toutes autres personnes dont il pourrait être tenu responsable aux termes de l'article 1054, alors mais alors seulement, même si l'acte de ces personnes était une faute intentionnelle, la couverture d'assurance s'appliquerait.

Si elle est nouvelle du point de vue législatif, cette disposition avait, par tradition du monde de l'assurance, été généralement appliquée. Elle permet cependant de conclure que si une telle couverture d'assurance n'existe pas alors l'assureur ne sera pas responsable vis-à-vis l'assuré pour les actes intentionnels des personnes dont il est responsable. Chaque fois qu'une telle couverture d'assurance sera disponible, il importera donc de la requérir de l'assureur en faveur de l'assuré.

On pourrait aller aussi loin que de dire: le courtier qui négligerait d'obtenir ce type de couverture lorsqu'il est disponible ou, à tout le moins, qui négligerait de l'offrir à l'assuré, pourrait être considéré comme négligent et, par conséquent, fautif.

**Article 2586:**

Cet article crée une clause hypothécaire automatique.

292 Cette clause cependant n'a pas la portée ni les garanties de la clause hypothécaire traditionnelle. À telle enseigne que le créancier hypothécaire, protégé aux termes de la loi, ne pourra empêcher l'assureur de lui opposer les motifs de nullité opposables à l'assuré.

La clause hypothécaire traditionnelle garde donc toute sa valeur et son importance puisque la formulation de cette clause protège le créancier hypothécaire contre de telles demandes de nullité par l'assureur.

Cependant, il importera en faisant émettre une clause hypothécaire traditionnelle de garder en mémoire l'existence de la présente clause qui établit clairement que les créanciers hypothécaires ou toutes autres personnes ayant un privilège sur l'immeuble seront payés à même les sommes disponibles dans l'ordre de leur privilège; de telle sorte que, dans un cas où il n'y aurait pas motif pour l'assureur à demander la nullité de la police, le créancier hypothécaire protégé par la clause hypothécaire traditionnelle pourrait se voir opposer que d'autres créanciers ont des créances qui doivent lui être préférées. Il est donc important de bien s'assurer que les personnes mentionnées dans l'avenant hypothécaire traditionnel ne peuvent se voir préférer d'autres créanciers ou à tout le moins les aviser qu'aux termes de l'article 2486 un tel risque existe et qu'il leur appartiendra de voir à leur protection.

Bref, on ne saurait plus prétendre que la clause hypothécaire traditionnelle est une garantie absolue. Celui qui se risquerait à le faire sans des vérifications ou des avertissements appropriés pourrait fort bien s'en repentir un jour.



Après avoir parcouru cette partie de la loi traitant particulièrement de l'assurance de dommages, il serait opportun de souligner que la nouvelle loi des assurances ne modifie ni n'abroge la loi des courtiers d'assurances. Elle donne néanmoins au surintendant le droit de décer-

ner une suspension dans les cas où il jugerait qu'il y a eu négligence dans l'exercice de la profession. La loi des courtiers prévoit une suspension analogue à l'encontre de ceux qui enfreindraient la loi des assurances. Si on référerait alors à l'ancienne loi, il n'en reste pas moins que l'article 473 de la nouvelle stipule bien que toute référence à l'ancienne loi équivaut à une référence à la nouvelle.



À la lecture de ce qui précède, le courtier ne doit pas imaginer le pire. Si la présente étude vise à mettre le courtier en garde, elle ne doit pas nécessairement avoir un aspect négatif. Il faut prendre nos conseils au sérieux mais, pour peu qu'on s'attache à les respecter, la profession s'adaptera à un nouvel ordre comme elle s'est adaptée à l'ancien; des mécanismes et réflexes automatiques se formeront sans que jamais il n'y ait de péril en la demeure.

293

Comme nous traversons actuellement une période d'ajustement social et économique, il importe de ne pas s'exposer inutilement.

Avec cette réserve, notons en terminant que, quelle que soit sa spécialité, le vrai professionnel aura toujours sa place parce que son expertise sera toujours sujette à emploi.

---

### **De la nationalisation des entreprises.**

*Paris-Match* est biaisé, dira-t-on ! Assurément, mais il me semble qu'est valable le texte de monsieur Pierre Jouven, président d'honneur de Péchiney-Ugine-Kuhlmann qu'on nous présente. J'ai lu beaucoup d'attaques et de défenses des entreprises nationalisées en France. Au printemps de 1977, à la télévision et dans les journaux, on se livrait à un violent échange de points de vue sur le programme commun des partis de gauche, à une époque où ils étaient encore unis. Quoi qu'on pense, on lira avec intérêt l'opinion exprimée par monsieur Jouven. Très opposé à l'étatisation, il le dit, à mon avis, de façon intéressante et avec des arguments dont la sincérité frappe. Il y a des cas où l'entreprise d'État est valable. Il ne faudrait pas croire que, dans une économie libre, elle soit indispensable et sans faille. J. H.

# L'évolution jurisprudentielle des statuts de courtiers et d'agents d'assurances

*par*

Me DENISE DUSSAULT

294

## **Introduction**

Au fil des ans, nos tribunaux ont eu à intervenir dans la détermination des devoirs et obligations des courtiers et agents d'assurances. De fait, dans de nombreuses situations, les courtiers ou agents ont engagé leur responsabilité et celle de la compagnie qui les mandatait par leurs fautes, erreurs ou omissions.

À partir du moment où les tribunaux ont déterminé que les courtiers et agents étaient susceptibles de commettre des fautes professionnelles, il y avait lieu pour les tribunaux de déterminer dans quelle mesure ces fautes pouvaient engager la responsabilité des courtiers et agents et en conséquence celle des compagnies qui les mandataient.

Or, compte tenu de la nature des rapports qui existent entre d'une part les compagnies d'assurances et leurs agents et d'autre part les courtiers et ces mêmes compagnies d'assurances, la responsabilité qui incombera à l'assureur sera modifiée.

Il importait donc de déterminer quels étaient exactement les rôles des courtiers et agents face aux compagnies d'assurances et dans quelle mesure leurs actes et agissements entraînaient la responsabilité de ces compagnies d'assurances.



De fait, les tribunaux ont considéré que la nature des liens qui unissaient les compagnies d'assurances aux courtiers n'était pas la même que celle qui unissait les agents d'assurances à ces compagnies.

Nous allons donc tenter ici de dégager, à partir de la jurisprudence, les principes déterminant la nature des relations entre d'une part les compagnies d'assurances et les courtiers et, d'autre part, les compagnies d'assurances et les agents d'assurances.

295

Cette distinction agent-courtier peut sembler académique lorsqu'elle est analysée dans le cadre québécois. En effet, à proprement parler il existe relativement peu de courtiers au sens anglais du terme « broker », puisque dans la plupart des cas les courtiers détiennent des contrats d'agence leur permettant de lier la responsabilité des compagnies d'assurances.

Quoi qu'il en soit, il n'en reste pas moins que, dans certains cas, nous sommes clairement face à une situation où une personne devra être considérée comme un courtier, ce qui entraîne des conséquences juridiques bien différentes de celles de l'agent.

Il y a lieu de noter cependant que l'évolution jurisprudentielle dont nous faisons ici l'étude a été faite en fonction de l'ancienne loi des assurances et non en fonction de la nouvelle loi entrée en vigueur depuis le 20 octobre 1976. Les tribunaux n'ont pas encore eu la possibilité de se pencher vraiment sur le statut juridique des agents et courtiers d'assurances en fonction de la nouvelle loi.

Mais compte tenu de l'ambiguïté de certains de ses articles, nous devrions être en mesure d'obtenir des décisions dans un avenir rapproché.

### **Statut juridique de l'agent**

Avant de déterminer le statut juridique de l'agent d'assurances, il convient préalablement de définir ce qu'il est.

Nous pouvons définir le rôle d'agent comme étant celui d'une personne qui agit à titre de représentant pour une autre personne et ce dans le cadre d'un contrat précis.

296

À partir de cette définition, force nous est donc de constater que le rôle de l'agent ressemble à celui du mandataire, en ce sens que dans les deux cas, la personne, agent ou mandataire, représentera l'autre personne.

Ainsi, nous pouvons référer à l'article 1701 du code civil qui définit le mandat de la façon suivante: « Le mandat est un contrat par lequel une personne, qu'on appelle le mandant, confie la gestion d'une affaire licite à une autre personne qu'on appelle mandataire, et qui, par le fait de son acceptation, s'oblige de l'exécuter. »

Nous voyons donc ici le caractère de représentation que constitue le rôle de mandataire.

Dans le cas d'un agent d'assurances, son rôle d'agent sera déterminé par l'existence d'un contrat d'agence. Si celui-ci contient un pouvoir d'acceptation (*binding authority*), la compagnie d'assurances sera liée par les risques acceptés par lui, comme aussi par les actes que l'agent aura accomplis à titre de mandataire.

Ainsi, dans la mesure où l'agent exécutera ses fonctions dans le cadre précis de ce contrat d'agence, il entraînera la responsabilité de la compagnie d'assurances qui lui a confié un tel mandat.

Cependant, le mandataire pour lier par ses agissements la compagnie d'assurances qui lui a confié un tel mandat devra agir à l'intérieur des limites conférées par ce contrat, faute de quoi il verra sa responsabilité personnelle engagée; et ce en vertu de l'article 1704 du code civil à l'effet que: « Le mandataire ne peut rien faire au-delà de ce qui est porté dans son mandat ou peut s'en inférer.

Il peut faire tout acte qui découle de cette autorité et qui est nécessaire à l'exécution du mandat. »

297.

De même, en vertu de l'article 1717 du code civil à l'effet que: « Il (mandataire) est responsable de la même manière, lorsqu'il excède les pouvoirs contenus dans son mandat; à moins qu'il n'en ait donné connaissance suffisante à ceux avec qui il contracte. »

Si la plupart des agents respectent les limites de leur contrat d'agence les liant avec les compagnies d'assurances, il arrive cependant parfois que ces mandataires excèdent leur mandat et que, dans ces circonstances, ils engagent leur responsabilité personnelle.

Il est à noter cependant, que la plupart des contrats d'agence qu'émettent les compagnies d'assurances déterminent le cadre précis dans lequel l'agent pourra engager leur responsabilité. Il faudra donc s'en référer aux termes du contrat d'agence pour déterminer si oui ou non l'agent a excédé les limites de son mandat.

Si nous en venons à la conclusion qu'effectivement l'agent a excédé les limites de son mandat, à ce moment, la compagnie d'assurances ayant donné mandat à cet agent sera libérée de toute obligation, cependant que l'agent pourra être tenu personnellement responsable des dommages subis par le tiers ayant contracté avec lui.

Cependant, et dans certaines circonstances, il n'y aura pas de contrat d'agence en tant que tel, mais le « courtier » par ses agissements aura laissé croire qu'il est l'agent de la compagnie d'assurances et en conséquence, il liera la responsabilité de cette dernière. Nous faisons ici appel à la théorie du mandat apparent qui veut que lorsqu'une personne laisse croire à une autre personne de bonne foi, qu'elle est le mandataire d'une autre personne, la responsabilité de cette autre personne sera engagée.

En effet, les tribunaux dans certaines décisions ont considéré que, malgré l'absence d'un contrat d'agence, la personne qui avait signé les documents requis devait être considérée comme agent de la compagnie et, en conséquence, liait par ses actes ladite compagnie, en vertu de cette théorie du mandat apparent. Ainsi, dans la cause de *la Protection nationale - vs - Renaud 1954 B.R. 547*, le tribunal à cause des circonstances spéciales a considéré un courtier qui pourtant n'avait aucun contrat d'agence avec la compagnie ci-haut mentionnée, comme étant agent de cette compagnie d'assurances et a en conséquence tenu cette compagnie responsable. Les faits ayant amené cette conclusion du tribunal sont les suivants:

1. La police avait été négociée par le « courtier »;
2. les documents lors du renouvellement ont été préparés par l'assureur et transmis au « courtier » mentionnant que ce renouvellement ne serait valide qu'au moment où il serait contresigné par ce « courtier »;
3. au bas de la signature dudit « courtier », il y avait une mention à l'effet qu'il était délégué à cette fin.

L'assureur a donc été tenu responsable et ce malgré l'absence d'un contrat exprès d'agence entre la compagnie

d'assurances et le « courtier ». D'ailleurs, il existe de nombreux autres jugements au même effet <sup>1</sup>. De même, dans l'affaire de *North American General Insurance — vs — dame Goyer 1967 B.R. 611*, on a considéré que *la connaissance de certains faits par l'agent d'assurance, en l'occurrence l'augmentation de la valeur des biens assurés, équivalait à la connaissance de la compagnie d'assurances, puisque par ses agissements il (le courtier) avait laissé croire qu'il était le mandataire de la compagnie d'assurances* et que conséquemment, dame Goyer, la demanderesse en cette affaire, avait respecté les exigences de son contrat d'assurances à savoir l'obligation d'aviser l'assureur de l'augmentation de la valeur des biens mobiliers situés dans l'immeuble.<sup>2</sup>

299

De même, le critère de rémunération a été retenu par les tribunaux pour conclure qu'une personne était un courtier d'assurances plutôt qu'un agent. En effet, le courtier était payé à commission et le tribunal a conclu qu'il ne s'agissait pas là d'un agent mais bien plutôt d'un courtier<sup>3</sup>. Enfin, l'on ne saurait passer sous silence la cause de *Ledlev Corporation Limited — vs — New York Underwriters Insurance Company 1973 R.C.S. 751*, cause où le plus haut tribunal du pays s'est penché sur la théorie du mandat apparent, en interprétant l'article 1730 du code civil à savoir: « Le mandant est responsable envers les tiers qui contractent de bonne foi avec une personne qu'ils croient son mandataire tandis qu'elle ne l'est pas, si le mandant a donné des motifs raisonnables de la croire. »

---

<sup>1</sup> *The Great West Life Assurance Company - vs - Paris 1959 B.R. 349; Duplain - vs - Caron et Caron - vs - Phoenix Assurance Corporation Ltd. 1966 R.L. 491; Guardian Insurance Company of Canada - vs - Goulet 1969 C.S. 452; Laurier, Blanchette - vs - CIS Limited 1973 R.C.S. 833.*

<sup>2</sup> *Patrick - vs - Maryland Casualty 1970 C.A. 1049; Levinson - vs - Canada Life Assurance Company 1971 C.S. 723.*

<sup>3</sup> *Car - vs - General Insurance Corporation et Therrien 1969 B.R. 144.*

En effet, la Cour Suprême en est venue à la conclusion que si les polices avaient au recto une mention à l'effet qu'elles étaient émises par l'entremise de l'agent, ce dernier agissait pour le compte de la compagnie d'assurances. Ledlev Corporation était donc bien fondée de croire que ladite agence agissait pour le compte de la compagnie d'assurances et, en conséquence, cette dernière a été tenue responsable.

300

Enfin, les tribunaux sont allés jusqu'à déterminer que l'interprétation que peuvent donner les agents d'assurances des contrats pourra être imputée à la compagnie d'assurances et en conséquence cette dernière sera tenue responsable<sup>4</sup>.

Il en résulte donc que, malgré l'absence d'un contrat exprès, une compagnie d'assurances pourra être tenue responsable des actes du « courtier » si ce dernier par ses agissements a laissé croire à l'assuré, ce dernier étant de bonne foi, qu'il agissait pour et au nom d'une compagnie d'assurances.

Ayant fait état de la jurisprudence concernant l'agent, nous allons maintenant tenter de déterminer le statut juridique du courtier quant aux règles du mandat. Il s'agit ici de déterminer de qui le courtier est le mandataire et en conséquence quelle sera la personne, soit de l'assuré ou de la compagnie d'assurances, qui devra assumer les conséquences des faits et gestes de ce courtier.

### **Statut juridique du courtier**

Autant il était relativement facile de déterminer en quelles circonstances une personne pouvait être considérée comme agent de l'assureur liant par ses faits et gestes la responsa-

---

<sup>4</sup> *Piscollo - vs - All States Insurance Company* 1970 C.S. 564; voir cependant à l'effet contraire *Laurin - vs - la Compagnie d'assurance Mutuelle contre le feu, la foudre et le vent du comté de Nicolet* 1972 C.S. 229.

bilité de l'assureur, autant il est difficile de déterminer quel est le statut juridique du courtier d'assurances.

En effet, tantôt le courtier a été considéré comme mandataire de l'assureur, tantôt il a également été considéré comme mandataire de l'assuré.

Nous allons donc tenter ici de déterminer en quelles circonstances l'on devra considérer le courtier comme étant mandataire de l'assureur et en quelles autres circonstances il devra être considéré comme mandataire de l'assuré, en se rappelant encore une fois que les interprétations jurisprudentielles qui vont être citées ont été faites en vertu de l'ancienne loi des assurances et non en vertu de la nouvelle loi.

301

Avant de déterminer le statut juridique du courtier, quant aux règles du mandat, il convient de définir ce qu'est un courtier d'assurances. Pour ce faire, nous allons référer à la loi sur les courtiers d'assurances<sup>5</sup>, en particulier l'article 1e) de ladite loi. Est « courtier d'assurances », un agent au sens de l'article 132 de la loi des assurances<sup>6</sup>, *qui ne transige pas exclusivement des affaires d'assurances sur la personne et qui, pour d'autres classes d'assurances, ne traite pas avec un seul assureur ou un seul groupe d'assureurs sous gérance commune, que cet agent détienne ou non un contrat d'agence de cet assureur ou groupe d'assureurs.*

Nous pouvons donc conclure qu'un courtier d'assurances est une personne qui transige avec plus d'une compagnie d'assurances, indépendamment du fait qu'il détient des contrats d'agence avec certaines de ces compagnies d'assurances.

De même, nous allons référer à la cause de *Rocheport — vs — Royal Insurance Corporation Limited (1928) 34 R.L. 267* où le juge analysant la preuve offerte en vient à la con-

---

<sup>5</sup> 1964 S.R.Q. chapitre 268.

<sup>6</sup> 1964 S.R.Q. 295.

clusion que: « *I may say at once that nothing in the evidence leads me to consider that Caron was in any sense of the world company defendant's agent. He was a mere broker soliciting risks or obtaining them for various sources and submitting them to the company defendant for acceptance or rejection.* »<sup>7</sup>.

302 On peut conclure que, dans la mesure où un « courtier » a le pouvoir de transiger avec plusieurs compagnies, à savoir la possibilité de placer ses risques auprès de plusieurs compagnies, ce « courtier » sera considéré non pas comme un agent d'assurances mais bien comme un courtier d'assurances.



Ces considérations nous amènent à analyser la double nature du mandat du courtier. D'une part, il peut être considéré comme ayant reçu son mandat de l'assuré<sup>8</sup> et d'autre part il peut être considéré comme ayant reçu son mandat de l'assureur dans le cas par exemple où un avis d'augmentation de la valeur des biens assurés avait été donné au courtier.<sup>9</sup> Dans ce dernier cas, la connaissance par le courtier de certains faits a été considérée comme étant celle de l'assureur; ainsi, implicitement, on considèrerait le courtier comme étant le mandataire de l'assureur et non de l'assuré.

De même, un autre critère dans la détermination du mandat du courtier a été déterminé dans la cause de *London Assurance Corporation — vs — Dechaux & Frères Ltée* (1956) B.R. 612 où le juge Bissonnette, parlant au nom de la Cour

<sup>7</sup> Voir au même effet *Car - vs - General Insurance Corporation et Therrien* (1960) B.R. 144, *Bercovici - vs - Guardian Insurance Company of Canada* (1939) 77 C.S. 305, *Emile Dubé - vs - Consolidated Fire and Casualty Insurance Company* (1939) 6 I.L.R. 25.

<sup>8</sup> *Côté - vs - Labrecque* (1960) C.S. 1972, *Dagenais - vs - Chevrier et Jean-Louis Gagnon Ltée* (1973) C.A. 1104.

<sup>9</sup> *American Insurance - vs - dame Goyer* (1967) B.R. 611; voir au même effet *Primaco - vs - Leader Lumber Corporation Ltd. et J. E. Laquerre Inc.* (1972) C.A. 592; *London Assurance Corporation - vs - Dechaux & Frères Ltée* (1956) B.R. 612; *Lebrasseur - vs - Canada Health and Accident Insurance Corporation* (1976) C.A. 131 et *Durocher - vs - Gevry* (1961) B.R. 283.



d'Appel du double mandat du courtier en vient à la conclusion suivante: « Peut-on dire que l'agent de l'assuré peut représenter celui-ci aux fins d'annulation d'une police d'assurance, quand c'est l'assureur qui se prévaut de son droit d'annuler son contrat ? *L'un des critères qui nous guide pour savoir s'il existe un mandat pour fin particulière entre l'assureur et le courtier, c'est de se demander si l'acte accompli par le courtier est au profit et à l'avantage de l'assureur ou de l'assuré.* »

Dans la cause de *Dagenais — vs — Chevrier et Jean-Louis Gagnon Ltée (1973) C.A. 1104*, le juge analyse l'article 1705 du code civil, à savoir: « Les pouvoirs que l'on donne à des personnes qui exercent certaines professions ou fonctions de faire quelque chose dans le cours ordinaire des affaires dont elles s'occupent, *n'ont pas besoin d'être spécifiés mais s'infère de la nature de telles professions ou fonctions.* » Il s'exprime de la façon suivante: « Toutefois, pour que cet article reçoive son application en l'espèce, l'appelant avait d'abord le fardeau d'établir qu'il avait mandaté le courtier de lui trouver une nouvelle couverture d'assurances et à mon avis, l'appelant ne s'est pas déchargé d'un tel fardeau par la seule preuve d'une conversation téléphonique. »

Ainsi, bien qu'en vertu de l'article 1705, l'on puisse inférer un certain pouvoir à un courtier concernant ses obligations dans le cadre du mandat, on doit établir préalablement que tel mandat a été donné. En conséquence, il faudra quand même que le client du courtier soit suffisamment spécifique lorsqu'il fera sa requête au courtier pour lui demander d'obtenir tel ou tel type de couverture d'assurances.

De plus, il y a lieu de démontrer que les obligations d'un courtier ne sont que des obligations de moyens et non de résultats, en ce sens que le courtier ne sera pas tenu responsable

304

de la non-couverture de certains risques dans la mesure où il réussira à prouver que malgré les démarches qu'il a faites, il s'est avéré pour lui impossible de placer ledit risque compte tenu des circonstances du marché. En effet, dans la cause de *Dionne — vs — Therrien et J.A. Madill (1975) C.A. page 1*, le juge Crête exprima l'opinion suivante quant à la preuve à offrir pour engager la responsabilité d'un courtier: « Il ne suffisait pas à l'intimé (Therrien) pour réussir dans sa poursuite contre l'appelant (Dionne) d'établir que ce dernier avait mal exécuté son mandat en ne révélant pas aux assureurs certains faits matériels qui pouvaient influencer sur l'appréciation du risque d'assurances. L'intimé devait de plus établir le lien de causalité entre l'émission attribuée à l'appelant et les dommages qu'il a subis lorsqu'il s'est retrouvé sans assurances après un sinistre. »

Nous pouvons donc conclure que, pour tenir un courtier responsable du défaut de couverture lors d'un sinistre, il faut démontrer que le courtier n'ayant pas obtenu une telle couverture est la conséquence directe du dommage subi.

Le courtier pourra alors offrir en défense qu'il s'avérait impossible, compte tenu des circonstances du marché, d'obtenir la couverture requise.

De même, dans une affaire récente, le courtier n'avait aucun contrat le liant de quelque façon que ce soit à la compagnie d'assurances. Cependant, la connaissance de certains faits qu'il avait a été considérée comme étant la connaissance de la compagnie d'assurances elle-même: l'assureur n'a donc pu se plaindre du fait qu'il n'ait pas eu connaissance des faits dans le délai imparti<sup>10</sup>. Il me semble que c'est aller un peu loin que d'imputer une connaissance de faits par un courtier à une compagnie d'assurances, surtout lorsque ce courtier n'avait

---

<sup>10</sup> *Arthur Brisson - vs - New Hampshire Insurance Company (1976) C.S. 817.*

aucun contrat d'agence avec cette compagnie d'assurances. Nous aurions compris ce jugement s'il avait existé un contrat d'agence, mais la preuve a révélé qu'il n'existait effectivement aucun contrat d'agence.

Nous sommes tentés de référer aux anciens critères, à savoir que le courtier qui peut placer des risques auprès de plusieurs compagnies d'assurances, sous réserve de l'acceptation par ces compagnies d'assurances, ne pourrait pas être considéré comme mandataire de celles-ci. L'acceptation de ces risques par le courtier, en effet, ne lie pas lesdites compagnies d'assurances, à moins qu'un contrat d'agence n'accorde un pouvoir d'acceptation au courtier.

305

Loin d'éclaircir cette situation pour le moins confuse, la nouvelle loi des assurances rend encore plus délicats à notre avis le rôle et le statut juridique du courtier.

### ***Perspectives de la nouvelle loi***

Nous allons tenter d'analyser ce qu'est le statut juridique du courtier en fonction de la nouvelle loi en vertu de l'article 2491 : « Lorsque les déclarations contenues dans la proposition d'assurances ont été inscrites par le représentant de l'assureur ou par tout courtier d'assurances, la preuve testimoniale est admise pour démontrer qu'elles ne correspondent pas à ce qui a effectivement été déclaré. »

Il nous faut référer à l'article 1i) de la loi pour savoir s'il s'agit d'un agent dûment autorisé par un assureur, c'est-à-dire l'agent détenant un « pouvoir d'acceptation » ou un employé de cet assureur, ou un courtier. La preuve testimoniale sera admise pour démontrer que les déclarations contenues dans la proposition sont inexactes.

Si à la demande de l'un de ses clients le courtier ou l'agent remplit la proposition d'assurances et, par mégarde, inscrit

une réponse inexacte, quant aux renseignements que lui a fournis son client, celui-ci pourra, dans le cas où il se sera vu refuser couverture par la compagnie d'assurances pour fausses déclarations, faire la preuve et ce, par témoins, que les renseignements contenus dans la proposition remplie par le courtier ou l'agent ne correspondent pas à ce qui lui avait été dit. La compagnie d'assurances se verra alors refuser le droit de nier couverture sur la base de fausses déclarations.

306

Cet article va à notre avis à l'encontre de la jurisprudence antérieure, qui, la plupart du temps, a considéré le courtier comme mandataire de l'assuré et non de l'assureur.

L'avènement de cet article fait en sorte que l'assuré pourra venir dire par témoins, qui assistaient à l'entrevue, que ce courtier ou cet agent n'a pas rempli la proposition conformément aux réponses données par lui, et qu'en conséquence il ne peut se voir opposer les fausses déclarations contenues dans la proposition.

Force nous est donc de conclure que, dans de telles circonstances, les compagnies d'assurances tenteront probablement des recours contre leurs courtiers ou leurs agents, et que ces derniers devront assumer les pertes.

Étant donné la teneur de cet article, il sera peut-être bon que les courtiers fassent remplir les propositions d'assurances par leur clients, de sorte qu'on ne puisse leur imputer par la suite les erreurs contenues dans de telles propositions. Ayant lui-même rempli la proposition, l'assuré ne pourrait se plaindre que les réponses inscrites ne sont pas celles qu'il a données et, en conséquence, il ne pourrait se servir de l'article 2491 du code civil précité, pour affirmer que les réponses ne correspondent pas aux réponses données aux questions du courtier.

De plus, l'article 340 de la nouvelle loi précise que: « L'agent d'assurances, nonobstant toute convention contraire, est le mandataire de l'assureur lorsqu'il touche des primes des assurés et lorsqu'il reçoit de l'assureur des sommes destinées aux assurés ou aux bénéficiaires de ceux-ci. » Cet article reprend le principe, déjà établi à l'article 132 de l'ancienne loi des assurances<sup>11</sup>. L'adoption de cet article a extensionné aux bénéficiaires de l'assuré les sommes que l'assureur paye au courtier ou à l'agent.

307

Cet article s'inscrit dans cette philosophie de la protection du consommateur que sous-tend la nouvelle législation concernant l'assurance. Il protège également les bénéficiaires, ce que ne faisait pas l'ancienne loi.

### **Conclusion**

De tout cela, il ressort clairement que le rôle d'agent s'analyse en fonction de l'existence des contrats d'agences et que, conséquemment, dans la mesure où une corporation ou un individu détient un contrat d'agence avec une compagnie d'assurances, cette compagnie d'assurances sera liée par les actes et agissements de son agent.

De même, dans le cas où un courtier n'ayant d'autre part aucun contrat d'agence avec une compagnie d'assurances, laisse croire à un tiers de bonne foi qu'il est le mandataire de l'assureur, la responsabilité de l'assureur sera engagée, sous réserve d'un recours éventuel de la compagnie contre ce courtier.

Quand au rôle du courtier, nous avons vu que la jurisprudence fluctuait, en considérant le courtier tantôt comme mandataire de l'assureur, tantôt comme mandataire de l'assuré, selon les circonstances.

---

<sup>11</sup> 1964 S.R.Q. chapitre 295.

Compte tenu de toutes ces remarques, il ressort que dans l'ensemble, les courtiers devraient être considérés comme des mandataires de l'assuré et non de l'assureur, sauf dans les cas de la perception des primes et du paiement de bénéfiques par la compagnie d'assurance, au sens de l'article 340 de la nouvelle loi des assurances.

308 Il ne faut pas s'étonner outre mesure de cette situation. Il se peut cependant, que les tribunaux décident de sanctionner le statut de mandataire de l'assureur qu'a le courtier pour certaines fins précises, le tout pour la protection du public en général.

Le courtier devra donc être plus exigeant dans la considération de risques et dans l'exécution de ses devoirs professionnels, faute de quoi, il pourra se voir responsable des dommages subis à la fois par l'assureur et par l'assuré.

Il s'agit là du double rôle du courtier que celui-ci assume en décidant d'exercer sa profession. En règle générale, nous sommes certains que la majorité des courtiers respectent les exigences souvent difficiles de ce double rôle, avec toute la diligence requise. Cependant, comme dans toute autre profession, il existe sans doute des personnes exerçant la profession de courtier d'une façon autre que professionnelle. Ce sont ces personnes qui seront les plus susceptibles de subir les conséquences de la nouvelle loi; elles devront donc faire diligence pour respecter ses exigences, à défaut de quoi, elles engageront leur responsabilité professionnelle, ce qui, dans certains cas, risque de coûter cher.

Il y aura donc lieu pour les retardataires de se mettre à l'heure du jour et ce, le plus rapidement possible, faute de quoi ils devront en subir les conséquences.

## L'avenir du courtier d'assurances,<sup>1</sup> d'après certains travaux récents

par

MONIQUE DUMONT, M.Bibl.

309

1. Dans *Business Insurance* du 14 novembre 1977, on trouve le compte rendu d'une enquête récente sous le titre de « *The Broker of 1987. Fee For Service to Increase, Brokers Say* ».

L'auteur y donne quelques indications de ce que pourra être le courtier d'assurances en 1987. Grosso modo, les honoraires pour la fonction services seront de deux fois et demie plus importante dans le revenu total de la firme de courtage; d'autre part, les techniciens de *mass marketing* apporteront deux fois et demie plus de revenus. Parmi les changements majeurs, il y aura un développement accéléré des services techniques, une présence internationale et le rôle croissant des honoraires comme prix de la rétribution. Les assurances commerciales atteindront 95% du revenu total, les réaménagements administratifs seront nombreux et la réassurance constituera une part importante des affaires du courtier.

2. L'industrie de l'assurance et le courtier, en particulier, font face, en ce moment, à des changements majeurs. Si le rôle fondamental de ce dernier reste inchangé, c'est-à-dire procurer à ses clients une protection adéquate au moyen de l'assurance et de la réassurance en identifiant et en analysant le risque, les techniques se modifieront. On peut lire à ce sujet:

Brokers Changing Role. David V. Palmer. *Lloyd's Log*. Août 1976, p. 4-5.

Les services du courtier aux directeurs en assurance. Melvin A. Holmes. *Le Courtier d'assurances*. Août 1972, p. 17 et suivantes.

---

<sup>1</sup> Rappelons que l'auteur s'est efforcé de réunir ici une documentation sur le sujet mis à l'étude par la Revue. A.

Pour M. Melvin A. Holmes, l'on assiste à un « changement complet de la philosophie par lequel l'emphase a été déplacée depuis les ventes traditionnelles et la fonction de producteur pour être placée sur l'assistance professionnelle, que le courtier doit fournir à titre d'articulation administrative et comme consultant indépendant dans le sens professionnel le plus juste ». À travers le charabia, on comprend l'évolution que veut annoncer l'auteur.

310

3. Quelles sont les causes de l'évolution nécessaire ? Pour M. Fred G. Fenston, il y en aurait quatre en particulier, qu'il résume dans son article intitulé « Les conséquences du rôle changeant du courtier d'assurances. » Dans *Regards* de Juillet 1976, p. 7 et suivantes.

- a) L'innovation dans l'industrie même de l'assurance: les franchises, l'auto-assurance, les compagnies captives, la technique de prévention, la gestion des risques, d'autres méthodes de distribution, de nouvelles techniques administratives, etc.
- b) L'ingérence des gouvernements dans certains domaines de l'assurance: assurance-maladie, assurance-automobile, concurrence des régies d'État et rôle législatif du gouvernement dans le domaine de la protection du consommateur.
- c) Les forces économiques telles que l'inflation, le rendement du marché des valeurs, les restrictions du marché et les alliances du point de vue souscription; l'implantation du concept *no-fault* dans certains secteurs; un amoindrissement de la capacité des courtiers de pratiquer par suite de règlements de contrôle; la croissance du *consumérisme* d'où, en certains secteurs (responsabilité des produits, responsabilité professionnelle etc.) une hausse draconienne des taux de primes ou des restrictions apportées aux couvertures offertes.
- d) Le changement social provoqué par une mutation accentuée de la population, plus avisée, qui fait des pressions sur la structure sociale pour obtenir de nouveaux produits qui exigent de nouvelles garanties. Ce qui va demander au courtier des connaissances plus étendues et un recyclage permanent.

Le courtier est à un carrefour. Il doit opter, soit pour le statu quo avec une remise en question du rôle de l'intermédiaire, soit pour une nouvelle philosophie et de nouveaux défis, malgré une réticence tout à fait normale au changement.



4. Voici trois aspects du défi que devra relever le courtier d'assurances:

i) Le *consumérisme*.<sup>1</sup> Voir à ce sujet:

Le dialogue avec le consommateur: une question de survie, dans *l'Avenant*. Vol. 2, numéro 9. Septembre 1976.

Le courtier d'assurances et son rôle dans la protection du consommateur. Claude Breckler. *L'Assureur Conseil*, Février 1977, p. 23 et suivantes.

Dans le cycle production-distribution-consommation, le consommateur est devenu un élément majeur; le courtier doit contribuer à adapter le secteur de l'assurance à ses besoins. Voici comment on décrit ses fonctions traditionnelles et celles qu'on lui attribue dans l'avenir:

- 1° l'information sur les différentes formules d'assurances, la traduction des termes techniques, l'énumération des principales garanties, l'aperçu des obligations générales de l'assuré, etc.;
- 2° l'obligation de guider, d'orienter le choix de son client vers les formules les plus aptes à satisfaire ses exigences. Il verra:
  - a) à renseigner les assureurs sur les besoins de la clientèle. Il lui faut donc être à l'écoute de ces besoins;
  - b) à faire adapter les garanties aux besoins de l'assuré. Ainsi, il agira en tant que conseil et défenseur du consommateur.

ii) *Le concept moderne de la gestion du risque (Risk Management)*

Le courtier a un rôle à remplir auprès des services d'assurances de l'entreprise. C'est ce qu'a conclu M. George A. Hallinan dans:

A Professional Broker's Philosophy for Satisfied Risks Managers. *The Weekly Underwriter*. 23-04-77, p. 14-15.

Gérer les risques, c'est les identifier, les évaluer, les contrôler; c'est aussi coordonner les contrôles et préparer l'indemnisation. C'est aussi négocier les contrats d'assurance nécessaires au programme de la maison. Le gestionnaire du risque ou le directeur des assurances d'une entreprise va donc rechercher les conseils du courtier apte à jouer ce rôle par sa connaissance du marché; il en attend aussi la suggestion

---

<sup>1</sup> Le consumérisme? Américanisme, assurément! On entend par là les goûts, les aspirations, les besoins du consommateur. Pour l'éviter, peut-être pourrait-on écrire: Aspirations et exigences du consommateur. Ce serait plus long, mais plus simple et sans tendance aucune au français. Toutefois, en France, on entend *consommateurisme*. Est-ce mieux que *consumérisme*?

de formules d'assurance adaptées aux besoins normaux de l'entreprise ou répondant à des situations spéciales, comme ce fut le cas dans le passé (assurances d'excédent, assurances enlèvement et rançon, etc.). Le courtier pourra ainsi jouer pleinement son rôle de conseiller du préposé à la gestion des assurances.

iii) *Formes et techniques nouvelles de l'assurance*

312 Liées étroitement à cette conception moderne de la gestion des risques, il y a des techniques nouvelles: auto-assurance, compagnie captive, etc., qui doivent inciter le courtier à s'orienter vers d'autres services. On peut délimiter grosso modo trois secteurs où les services, sur base d'honoraires ou non, seront valables:

- a) les services d'ingénierie (contrôle des pertes, programme de sécurité, entraînement et formation des responsables, protection-incendie, études spéciales);
- b) le règlement des sinistres alors que le courtier assistera le gestionnaire dans ses démarches auprès de l'assureur;
- c) la gestion de programmes d'auto-assurance, de compagnies captives, de programmes d'avantages sociaux, etc. Pour cela, le courtier devra avoir une équipe multidisciplinaire, composée d'ingénieurs, d'actuaire, d'économistes, de spécialistes de l'information, etc. C'est le sens des quatre études que voici:

Use of Consultants. Robert S. Shaw. *The Weekly Underwriter*, 23-10-76, p. 18.

You'll pay a Risk Consultant between \$25 and \$150 an Hour. *Business Insurance*, 30-05-76, p. 11.

Self Insurance: Choice of Expert is largest ever. *Business Insurance*, 30-05-76, p. 17.

Mushrooming Demand for Services Fuels Expansion for Brokers. *Business Insurance*, 30-05-77, p. 25.

Cette formule de l'assureur-conseil, expérimentée par certaines grandes firmes de courtage, est le prélude à la multiplication de ces services.

5. Le courtier d'assurances ne sera pas seul à s'adapter. Le courtier de réassurance devra aussi suivre les mutations de l'entreprise et celles de l'industrie de l'assurance. Les affaires du courtier de réassurance

prendront un caractère de plus en plus international, comme le dit Alan Teale, dans:

The Role of the British Insurance Broker in Europe. *The Review*, 04-06-76, p. 11 et suivantes.

« One who himself not only operates internationally but also is a multinationalship client ». Le courtier de réassurance doit, lui aussi, affronter les problèmes d'inflation, de capacité du marché, de la concurrence accrue, des interventions gouvernementales (car il œuvre dans le monde entier). Il doit faire face, en particulier, à la tendance au protectionnisme et aux contrôles restrictifs de certains marchés.

313

Les compagnies cédantes seront attirées par des propositions de plus en plus ingénieuses et bien présentées, en matière de protection contre le risque de catastrophe, d'excédent de moyens et de petits sinistres et de répartition des risques. On demandera au courtier de trouver les marchés et même de les créer. Il aura des services d'appoint importants en matière d'administration des primes, de formulation des polices et de données statistiques.

Voici deux articles qui traitent de ces aspects de la fonction du courtier de réassurance:

The Role of the International Reinsurance Broker. Nigel Hart. *Lloyd's Log*. Mars 1977, pp. 7-8.

The Broker — Handmaiden of Reinsurance. David N. Vermont. *The Review*. 03-12-76, pp. 27-28.

6. En conclusion, le courtier d'assurances, face à un placement plus difficile, devra s'adapter à un marché en pleine évolution. Sa formation et son professionnalisme devront être accentués. Il devra utiliser des techniques administratives de pointe et compter sur l'informatique comme instrument de travail. Considéré longtemps comme un simple intermédiaire, il doit devenir un spécialiste de l'assurance. Pour cela, il mettra sur pied les mécanismes nécessaires pour, d'une part, conseiller le plus adéquatement possible son client et, d'autre part, pour démontrer qu'il a effectivement rempli son mandat, tant vis-à-vis de l'assureur que de son client.

C'est le sens de ces trois articles que nous indiquons au lecteur, en terminant cette étude de documentation sur le courtier d'assurances et ses problèmes immédiats et lointains:

L'avenir du courtier d'assurance au Canada. Gérard Parizeau. *Assurances*, Juillet 1968.

La Prévention, ce n'est pas un vœu pieux quand il y va de la responsabilité professionnelle du courtier d'assurance. Raymond Duquette. *Regards*, Nov.-Déc. 1977, pp. 43-44.

L'avenir des producteurs libres d'assurances. Bipar, *L'Argus*. 06-08-76, pp. 1647-1648.

---

314

**La planification fiscale visant les cadres d'entreprises.** Par Clarkson, Gordon & Cie. Montréal.

La maison Clarkson, Gordon & Cie vient de faire paraître une brochure fort intéressante sur la planification fiscale des cadres d'entreprise. Jusqu'où peut-on aller et de quelle manière peut-on concevoir une rémunération nouvelle et licite de ceux qui, dans l'entreprise, ont la responsabilité et le dynamisme nécessaires pour faciliter ou hâter son développement? C'est à cela que la brochure tente de répondre, en se gardant de s'éloigner dans des sentiers perdus, menant nulle part ou conduisant à des pistes au sol glissant. Voici un extrait de l'entrée en matière:

« La ligne de démarcation entre éviter l'impôt et se soustraire à l'impôt n'est pas toujours parfaitement claire. Se soustraire à l'impôt signifie recourir à la fraude, à la tromperie, à la présentation erronée et frauduleuse des faits ou à des actes similaires dans le but d'échapper à l'application des lois fiscales. Les autorités fiscales peuvent tenter de faire emprisonner un contribuable si, à son avis, ce dernier s'est soustrait à l'impôt de cette manière. »

Il existe donc une bonne et une mauvaise manière de procéder. C'est à l'indiquer que s'emploie l'auteur de cette excellente étude, qui restera d'actualité tant que l'État n'aura pas modifié sa manière de voir. Soulignons-le, l'étude n'est pas sans mérite. J. D.

# L'association des courtiers d'assurances

par

J. H.

Autrefois, le courtier d'assurances était libre de ses mouvements. Il s'annonçait ainsi, payait une faible redevance et commençait à faire des affaires quand et comme il le voulait. Il y a plusieurs années, les intéressés ont senti le besoin de s'organiser, d'imposer des examens, de constituer un enseignement et d'exiger des normes de compétence par une série d'épreuves menant à un titre. C'est ainsi que l'Association des Courtiers d'Assurances de la Province de Québec est devenue un corps professionnel. Pour qu'on en juge, voici quelques extraits de la loi qui en détermine les pouvoirs et les devoirs. Comme on le constatera, il s'agit d'une véritable charte qui régit l'exercice de la profession de courtier.

315



Il s'agit de la loi des courtiers d'assurances du Québec, sanctionnée le 11 juillet 1963. Elle précise le titre, la fonction, la responsabilité morale et professionnelle qui incombe au courtier et les sanctions.

Et d'abord la description de l'acte d'intermédiaire:

## Article 31:

Agit comme courtier d'assurances toute personne qui ne traitant pas avec un seul assureur ou un seul groupe d'assureurs sous gérance commune, fait pour autrui des affaires d'assurances autres que de l'assurance sur la personne

- 1) en négociant ou plaçant des risques,
- 2) en délivrant des polices,
- 3) en percevant des primes, ou

- 4) en recevant une commission ou une rémunération autre qu'un salaire.

Un agent d'assurance qui traite avec un seul assureur ou un seul groupe d'assureurs sous gérance commune n'agit pas comme courtier en faisant les actes ci-dessus énumérés, à l'égard d'un risque qu'il place par l'entremise du Plan d'assignation de risques-automobiles à la suite d'un refus ou résiliation par l'assureur ou groupe d'assureurs qu'il représente.

**316**

Rien dans le présent article ne porte atteinte au droit d'une compagnie d'assurances ou d'un assureur de faire affaires pour son compte ou de faire de la réassurance.

Puis, le titre accordé au courtier d'assurances par l'Association des courtiers d'assurances:

**Article 8:**

L'Association a le droit exclusif de conférer à ceux de ses membres qui se sont conformés aux conditions établies à cet effet dans ses règlements, le titre de « courtier d'assurances agréé », en abrégé « C. d'A.A. » ou « courtier d'assurances associé », en abrégé « C. d'A.Ass. ».

Les membres de l'Association à qui l'un de ces titres a déjà été conféré le conservent après l'entrée en vigueur de la présente loi.

**Article 30:**

Commet une infraction toute personne autre qu'un membre en règle de l'Association qui:

- a) agit comme courtier d'assurances; ou
- b) prend le titre de courtier d'assurances, de courtier d'assurances agréé (C. d'A.A.) ou de courtier d'assurances associé (C. d'A.Ass.) ou s'annonce comme tel.

Et enfin, l'acte attentatoire à la discipline:

**Article 7:**

Nonobstant toute disposition des règlements, constitue un acte dérogatoire à l'honneur, à la dignité et à la discipline de la profes-

sion de courtier d'assurances, punissable selon la procédure édictée à l'article 25, le fait pour un membre, ou une corporation dont il est officier ou administrateur:

- a) de commettre une infraction à la Loi des assurances de Québec ou un acte visé à l'article 138 de ladite loi;
- b) de faire défaut sans excuse légitime de payer à un assureur sur demande ou au temps déterminé les primes qu'il a perçues pour lui;
- c) d'être déclaré coupable d'un acte criminel par jugement définitif d'un tribunal compétent.

Constaté par un bureau de discipline, comme le prévoit l'article 25:

**Article 25:**

1. Le bureau de discipline connaît en première instance de toute plainte portée contre un membre de l'Association pour violation des règlements ou de la présente loi.

2. Aux fins de décider toute plainte le bureau de discipline doit entendre les parties ou leur fournir l'occasion raisonnable d'être entendues, la procédure à cette fin devant être établie par règlement. Il a, pour l'assignation et l'examen des témoins et pour la production de documents, les mêmes pouvoirs que la Cour supérieure; tout refus d'une personne assignée de comparaître ou d'un témoin de prêter serment ou de répondre aux questions légalement posées ou de produire les documents qu'il est légalement tenu de produire est punissable sur requête sommaire adressée à la Cour supérieure comme si ce refus avait eu lieu devant ladite cour. Pour le surplus, les règles du Code de procédure civile s'appliquent *mutatis mutandis*, sauf que ni l'inculpé ni son épouse ne peuvent être contraints de témoigner.

.....

5. Si le bureau de discipline trouve la plainte bien fondée en tout ou en partie, il peut par sa décision condamner l'inculpé à une réprimande, à une amende, à la suspension pour une période déterminée ou même à l'expulsion, ainsi que dans tous les cas, aux frais occasionnés par la plainte et l'enquête, établis suivant un tarif

édicte par règlement, ou à toute partie de ces frais; les déboursés occasionnés par toute investigation qui a conduit à la plainte ou par la préparation de l'enquête peuvent faire partie de ces frais.

Un autre article prévoit l'existence d'un comité d'éthique professionnelle:

**Article 29:**

**318**

1. Le comité d'éthique professionnelle a pour fonctions d'enquêter et de faire rapport au Conseil sur toute question intéressant l'éthique professionnelle, la discipline ou la bonne renommée de l'Association et de ses membres; il a en outre pour fonctions d'examiner la conduite des membres de l'Association et, s'il y a lieu, de charger l'un de ses membres de porter plainte devant le bureau de discipline.
2. Le comité d'éthique professionnelle est composé d'au moins cinq membres, dont la majorité forme quorum.



Ainsi, la loi établit comment on peut agir à titre d'intermédiaire dans une opération d'assurance « non-vie ». On doit y être autorisé soit par le surintendant des Assurances, soit par l'Association des Courtiers d'Assurances de la Province de Québec. L'Association exige des examens de compétence qui mènent à deux titres, confirmant deux paliers d'efficacité théorique. Par la suite, le courtier est invité à suivre des cours organisés par l'Association, à prendre part à des séminaires et à des groupes de discussions, qui lui permettent d'augmenter sa connaissance du métier.

La loi est précise: l'Association a le double pouvoir de surveiller l'exercice des droits accordés au courtier et de sévir au besoin, d'une part; d'autre part, elle établit des règles d'éthique professionnelle et les fait observer. Elle a un dernier devoir: préciser et défendre les intérêts du courtage d'assurances dans les bornes de la province de Québec.



En somme, depuis longtemps, le courtier d'assurances n'est pas laissé libre d'exercer sa fonction comme il l'entend. Il est suivi de très près par un organisme régulateur et il doit remplir ses fonctions dans le même esprit professionnel que ceux dont la profession est reconnue officiellement par une corporation. Comme on l'a vu précédemment, Me Claude Tellier n'hésite pas à reconnaître à ses actes un caractère professionnel dont l'Association surveille l'exécution, comme font le Barreau, la Chambre des Notaires et le Collège des Médecins.

319

---

**Les patrons**, par André Harris et Alain de Sédony. Aux éditions du Seuil. Paris.

J'ai aimé ce livre où deux journalistes présentent à leur public ces personnages de la haute finance, de l'industrie et du commerce en France. Ils les questionnent, non en accusateurs publics comme le font trop de nos intervieweurs, à la télévision, avec un désir évident de faire tomber dans une chausse-trappe, mais simplement pour connaître les vues et les réactions de certains patrons face aux problèmes et aux difficultés de l'heure. L'entreprise est un monde qu'il faut diriger avec fermeté et intelligence, si l'on veut qu'elle vive, qu'elle se développe et qu'elle fasse vivre ses collaborateurs à tous les niveaux. La méthode adoptée par les deux auteurs du livre permet justement de suivre leurs personnages à travers leurs tracas, leurs problèmes, leur manière de les voir et de les résoudre. J. H.

# Faits d'actualité

par

J. H.

## I — L'assurance au Canada en 1976

320

Nous venons de recevoir le rapport du surintendant des assurances fédéral pour 1976. Il est intéressant de donner une vue d'ensemble des résultats obtenus par l'assurance des biens et risques divers:

1. Les sociétés canadiennes ont fait un très gros effort de production en 1976. Ainsi, en un an, leurs primes souscrites nettes sont passées de \$1,980,000,000 en 1975 à \$2,680,000,000 en 1976, soit une hausse d'environ 35%.

Tandis que les assureurs britanniques ont diminué leur revenu-primés de \$306,000,000 en 1975 à \$219,000,000 en 1976, soit une baisse de 39%. Dans ce cas, il y a plus que l'application d'une politique de freinage. La différence s'explique, croyons-nous, surtout par la canadianisation des affaires traitées au Canada par un certain nombre de sociétés britanniques. La Royal Insurance Co., par exemple, est devenue Royal Insurance Company of Canada, avec un chiffre d'affaires en assurance automobile de \$54 millions en 1976, tandis que la compagnie-mère n'en gardait que \$5.5 millions, en réassurance sans doute. De son côté, Phoenix Insurance Co. disparaissait du groupe britannique pour réapparaître parmi les sociétés canadiennes sous le nom de Phoenix-Canada, avec un revenu-primés souscrites de \$8,200,000. Même chose pour Guardian-Canada avec un chiffre de \$22 millions.

Souplesse des entreprises britanniques qui, lorsqu'elles en sentent la nécessité, n'hésitent pas à évoluer.

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

---

Quant aux sociétés étrangères, leur production passait, durant la même période, de \$1,266,000,000 à \$1,486,000,000: une hausse de 17 pour cent.

2. Le total des primes souscrites (nettes) dans l'ensemble du Canada pour les trois groupes est passé de \$3,552,000,000 en 1975 à \$4,386,000,000 en 1976 soit une augmentation de \$834 millions ou de 23 pour cent.

3. Avec un rapport des sinistres aux primes passé de 72.7% à 68.9%, les résultats techniques se sont rapprochés dans l'ensemble du point de rentabilité. 321

4. En assurance automobile en particulier, les assureurs l'ont atteint ou dépassé avec le rapport des sinistres-primés suivant:

	<u>1975</u>	<u>1976</u>
Sociétés canadiennes:	73.6%	61.0%
Sociétés britanniques:	76.3%	54.7%
Sociétés étrangères:	78.6%	59.9%

Assez curieusement, l'assurance automobile a contribué, en 1976, à redresser la situation générale de l'assurance au Canada; alors que dans le passé elle était la principale source de déficit.

5. Pour l'assurance des biens et risques divers, voici la répartition des primes entre les sociétés d'appartenances fédérale et provinciales:

Fédérales:	\$4,448,000,000	74.6%
Provinciales:	\$1,511,000,000 <sup>1</sup>	25.4%
	<u>\$5,959,000,000</u>	<u>100.0%</u>

Comme on le voit, la part des sociétés d'appartenance fédérale a tendance à diminuer avec l'essor de l'assurance

---

<sup>1</sup> Chiffres de Lloyd's et des régies provinciales compris, mais non les primes d'assurance automobile du Saskatchewan Government Office.

nationalisée qui sort de la compétence fédérale, sauf au niveau de la réassurance.

### **II — Maintenir ou bouleverser les réseaux d'agences en assurance sur la vie**

322 En assurance sur la vie, doit-on maintenir la production actuelle par des agents captifs ou permettre aux intermédiaires de traiter avec plusieurs sociétés d'assurance, sans être limités par les termes de leur contrat ? La question est sérieuse puisque, jusqu'ici au Canada, chaque société avait son personnel d'agents à qui on ne permettait de traiter avec un autre assureur que dans des cas exceptionnels. On se trouvait ainsi devant des chasses gardées d'une grande valeur pour l'assureur. Dans l'ensemble, le régime était valable pour la plupart de ceux qui voyaient le gain immédiat ou l'assurance d'un revenu presque garanti à travers les années. Il était un peu gênant, il est vrai, pour l'agent désireux d'avoir ses coudées franches. Il n'avait alors qu'à quitter sa compagnie, dira-t-on, et à devenir courtier. Mais pour cela, il fallait un certain goût d'indépendance et être prêt à renoncer à des avantages réels après un certain nombre d'années, indispensables même au fur et à mesure que les années avançaient. Il y avait surtout les commissions payables sur la production antérieure qui pesaient lourdement dans la balance.

Sous le titre « The System of Single Company Representation in Canada and its Critics », M. R. Alastair Rickard traite du sujet dans les numéros de septembre et d'octobre 1977 de *Best's Review*. Il est bien placé pour connaître les points de vue de chacun puisqu'il est un des cadres d'une puissante compagnie d'assurance vie au Canada. Si l'Ontario et la Colombie britannique acceptent de modifier la politique actuelle, écrit-il, il sera difficile d'empêcher le mouvement de se répandre. Et il ajoute en conclusion :

« Finally, I suggest that it would be an error to be lulled into accepting the Life Underwriters Association's advocacy of deletion of the single company requirement while it simultaneously affirms its support for the single company system as the basic system. »

Toutes les vagues de fond entraînent bien des chambardements. C'est pour essayer d'empêcher que les habitudes actuelles ne soient bouleversées que M. Rickard présente son point de vue avec des arguments qui ne manquent pas d'intérêt. L'accueil qu'on lui fait dans *Best's Review* indique l'importance qu'on accorde à l'idée même si on n'en accepte pas la responsabilité.<sup>1</sup>

323

### III — La concurrence reprend

Quel curieux métier que le nôtre !

Pendant deux ou trois ans, les résultats techniques de l'industrie des assurances sont très mauvais au Canada; en 1974 particulièrement, dans les trois domaines les plus importants: biens, responsabilité, automobile. Pris de peur, sinon de panique, les assureurs augmentent les tarifs brusquement, presque brutalement. Dans certains cas, les primes doublent et parfois triplent, surtout en assurance de responsabilité civile. Devant cette montée des prix, les résultats s'améliorent en 1976; en 1977, dans la plupart des cas, ils deviennent bons au point de rassurer les plus timorés. Mais à l'horizon s'annonce, dans la province de Québec, l'étatisation<sup>2</sup> de l'assurance automobile, comme on l'a réalisée au Manitoba et en Colombie britannique, après l'exemple de la Saskatchewan. Inquiets de la baisse des affaires qui s'annonce, les mêmes assureurs qui ont exigé de brutales hausses de tarifs se laissent convaincre qu'ils sont allés un peu loin. Ils sont mûrs pour la concurrence

<sup>1</sup> Avec quelque précaution, *Best's* présente l'auteur et le sujet ainsi: « Mr. Rickard is a Marketing Services Officer with a large Canadian life insurance company. This article is a continuation of the arguments he expressed in our September issue. Mr. Rickard's views are his own. »

<sup>2</sup> Partielle, mais véritable spoliation puisqu'elle ne s'accompagne d'aucune compensation.

dans presque tous les domaines. On se trouve alors devant des initiatives contraires aux précédentes, au niveau des grands risques tout au moins. Et c'est ainsi que ceux qui semblaient les moins prêts à accepter des affaires aux tarifs les plus élevés deviennent ceux-là mêmes qui se déclarent aptes à les garantir à des tarifs beaucoup moindres, parce que

324

- a) dans l'ensemble, les primes ont été élevées à un niveau peut-être excessif;
- b) la cote en bourse s'est améliorée, tout au moins aux États-Unis, d'où le mouvement de reprise et les instructions viennent;
- c) le taux d'intérêt des obligations permet aux titres obligataires de reprendre leur valeur et, de ce fait, améliore la situation financière des assureurs américains et canadiens face aux normes officielles de liquidité;
- d) un chiffre d'affaires croissant permet d'étaler des frais également croissants;
- e) le rendement du portefeuille-titres étant élevé, on peut mieux compenser les pertes techniques réalisées dans le cours ordinaire des affaires;
- f) l'optimisme revient momentanément dans un domaine où règnent alternativement inquiétude et confiance dans le moment présent.

Quel métier, où répétons-le, l'instabilité va devenir presque la règle, à moins qu'on n'y veille.

#### **IV — Variations sur un vieux thème**

Une maison a dû s'appeler « \*\*\* Limitée » parce qu'on désirait que le nom du fondateur y apparaisse; ce qui indique non une limitation de pouvoirs, mais une responsabilité restreinte au paiement intégral des actions souscrites par les actionnaires. Et cela, à cause de la loi sur les corporatitons

canadiennes, qui exige les mots *limitée* ou *limited* dans le nom patronymique de la compagnie par actions.

Le temps ne serait-il pas venu de modifier les choses en acceptant, par exemple, de faire suivre le nom de l'entreprise des lettres *R.L.* Ne pourrait-on pas obtenir également de faire précéder le nom des mots « La Société » ou « La Maison ». On aurait ainsi *La Maison \*\*\**, *R.L.*, c'est-à-dire à responsabilité limitée, ou *S.A.*, comme on dit en France, c'est-à-dire société anonyme, qui reconnaît la limitation de responsabilité des actionnaires. En procédant ainsi, on éviterait l'appellation bouffonne que signalait déjà Olivar Asselin, quand on le forçait à annoncer la société propriétaire de son journal sous le nom de « L'Ordre Limitée ». Dans une même veine, on peut imaginer *Sanschagrïn Limitée* ou *L'Effïcience Limitée*. Dans ce dernier cas, il n'y aurait pas une opposition des genres, mais un titre dont l'efficacité s'annonce à l'avance bien restreinte. Ce serait lamentable, si ce n'était ridicule. Même si, paraît-il, le ridicule ne tue pas en cette bonne terre d'Amérique, ne serait-on pas tenté de demander au gouvernement qui, en ce moment, accorde une grande importance à la francisation, de prêter une oreille attentive à notre humble requête ? Voici ce qu'un aimable et savant juriste nous a écrit sur le sujet :

325

- « Il me semble que l'Office de la langue française est l'organisme qui devrait s'intéresser à la francisation du nom des sociétés. Aux perles que vous me citez, vous pourriez ajouter celles-ci : « Laframboise Électrique », « La Grosserie Incorporée ».
- « La *Loi sur les corporations canadiennes* (S.R.C. chapitre C-32, art. 25) exige que le mot « Limitée » ou « Limited » soit le dernier mot du nom de chaque compagnie. Je ne crois pas (il faudrait cependant vérifier) que la *Loi des compagnies* (S.R.Q. 1964, chapitre 271) ait pareille exigence. L'article 10 de cette loi permet au ministre de donner à la compagnie un nom différent de celui qui est proposé par les requérants. Il me semble que l'Office de la langue française devrait s'entendre avec le ministre pour établir

une politique de francisation des noms des sociétés ou « compagnies ».

« Le Code civil ne contient rien d'important à ce sujet sauf à l'article 1834-b (une personne faisant affaire sous le nom d'un autre doit ajouter à ce nom le mot « Enregistré »). D'autres articles relatifs au nom offrent peu d'intérêt pour le problème qui vous occupe (art. 1865, 1870, 1975). La seule disposition du projet de Code civil préparé par l'Office de révision du Code civil qui comporte un intérêt à ce sujet est l'article 36 du chapitre « De la société » :

« Le nom de toute commandite doit comporter les mots *sociétés en commandite*. »

« L'article 33 du « Livre des personnes » (même projet de l'O.R.C.C.) dit simplement :

« La personne morale a un nom qui lui est donné lors de sa création. »

« On laisse aux lois particulières (dites statutaires) le soin de régler le choix du nom des personnes morales. C'est donc au législateur et à ceux qui assistent à la naissance des personnes morales qu'il faudrait s'adresser pour amorcer une réforme.

« Si vous réussissez à Québec, peut-être qu'Ottawa sera tenté de suivre. »

C'est le vœu qu'en toute simplicité nous formulons au début de l'an de grâce 1978. Puisse-t-il être entendu !

### **V — Paradoxe de l'assurance automobile**

On annonçait récemment que le prix de la plaque d'automobile serait uniforme dans la province de Québec pour les voitures particulières. Quand on y songe, on se trouve devant une situation vraiment paradoxale: ceux qui ont eu un accident durant l'année 1977, par exemple, payeront en 1978 le même prix que ceux dont le dossier est vierge. Pour que l'on se rende compte des résultats, voici quelques chiffres qui ont trait à une voiture de promenade, utilisée dans la région de Montréal, avec une assurance de \$100,000:



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

	Dommages corporels	Dommages matériels	Prime réunie
1 - Prime G.T.A. - Sans accident durant 5 ans ... ..	\$ 97 <sup>1</sup>	\$101	\$198
2 - Automobiliste ayant eu un acci- dent en 1977 ... ..	203 <sup>2</sup>	212	415
3 - Prime sous le nouveau régime ...	85 <sup>3</sup>	212	297

Tout cela est approximatif; mais quels que soient les chiffres exacts, ils soulignent les constatations que voici:

- a) la part de la prime actuelle relative aux dommages corporels est, semble-t-il, d'environ 49.4% de la prime globale de responsabilité;
- b) celui qui a un dossier clair et net — un bon risque dans le jargon du métier — va payer le même prix avec le nouveau régime — tout au moins la première année — que celui qui a eu un, deux, trois accidents depuis cinq ans ou, tout au moins, un sinistre en 1977;
- c) l'assureur et le courtier devront
  - i) rembourser à l'assuré environ la moitié de la prime de responsabilité civile, multipliée par le prorata du temps à courir à partir de la date d'entrée en vigueur du nouveau régime jusqu'à la date d'échéance de la police;
  - ii) renoncer à un revenu important pour les exercices à venir; ce qui sera compensé en partie par les non-assurés qui, en vertu de l'assurance obligatoire, seront censés souscrire une police et par l'assurance contre les accidents survenant en dehors du Québec. Mais dans quelle mesure individuellement et collectivement? Cela, faut-il le dire, est encore bien difficile à estimer.

Et sans aucune compensation. Ce qui paraît assez amer aux intéressés, surtout quand ils songent qu'une indemnité a été versée aux actionnaires de sociétés produisant l'électricité lorsqu'on s'est emparé de leurs biens, et qu'on se prépare à payer le prix équitable aux actionnaires des mines d'amiante dont on convoite la propriété.

<sup>1</sup> Chiffre du B.A.C. mentionné dans son annonce du 15 décembre 1977.

<sup>2</sup> Coût approximatif en prenant comme base la formule  $\frac{97}{198} \times 415$ .

<sup>3</sup> Prime annoncée par le ministère intéressé dans son communiqué de presse. Prime qui ne varie pas suivant le dossier de l'automobiliste.

328

Quand il s'agit d'assurance, pourquoi juge-t-on que l'effort fait dans le passé, le revenu bâti à travers les années, la clientèle constituée n'ont aucune valeur puisqu'on n'hésite pas à en priver les bénéficiaires sans la moindre compensation ? Dans le cas présent, les assureurs voient leur revenu-primés diminuer assez sensiblement, tout en étant incapables de réduire leur personnel parce que la nouvelle police d'assurance automobile, même amputée d'une partie de la prime, demandera le même personnel. La résiliation des dommages corporels dans la police d'assurance automobile diminuera le nombre des sinistres. Il faut se rappeler, cependant, que si le coût des sinistres de dommages corporels est de quelque huit fois celui des dommages matériels, par contre, le nombre de dommages matériels est de quelque neuf fois celui des dommages corporels. Avec une prime moindre, on exigera de l'assureur un effort presque semblable: encore une fois, sans aucune compensation. Spoliation ? Pourquoi craindre de le dire ?

---

**Commission royale sur la gestion financière et l'imputabilité.  
Rapport intérimaire. Ottawa, novembre 1977.**

Dans une brochure intéressante, un comité formé par le gouvernement fédéral se penche sur le problème de l'administration des services publics. Vous avez trop de monde; vous prenez une part trop grande des ressources du pays; certains de vos services ignorent une essentielle efficacité si, par contre, d'autres sont remarquablement bien organisés. C'est en résumé ce qu'un membre du Comité nous a communiqué tout-à-l'heure après une assemblée de conseil. Tout cela a été dit, redit, prouvé, démontré à plusieurs reprises par d'autres comités, commissions ou groupes d'enquête. Souhaitons que le rapport ne subisse pas leur sort: retrouver sur les tablettes la poussière d'antan. A ceux qui ont foi dans l'imprimé, nous signalons le texte d'hommes de bonne volonté, qui ne se sont pas laissés abattre par l'exemple de leurs prédécesseurs dans la voie de la réforme de l'État. J. H.

**Supplément**

# Pages de Journal

par

GÉRARD PARIZEAU

de la Société Royale

du Canada

1976

Reçu des photos de Montréal que m'envoie Robert. L'une d'elles le représente en skis, dans sa propriété de Warden, avec Jean-Michel sur son dos. Les deux sont souriants, malgré le froid qu'on devine vif en ce mois de février. L'enfant est dans un de ces petits sièges qu'on accroche sur les épaules du porteur, ce qui laisse à celui-ci la liberté complète de ses mouvements. C'est ainsi que, sans danger, le père peut faire du ski de fond, tout en amenant son petit avec lui. Comme la mère a pour son enfant des tendresses constantes, le père peut conquérir son fils dès le début par des jeux en commun qui les rapprochent et les lient. Je me rappelle ces rondes, avec Robert sur mes épaules, autour de la salle à manger, auxquelles nous nous livrions après le dîner, rue Brillon quand, le repas terminé, j'avais toute liberté de passer une demi-heure avec les enfants, en attendant qu'on aille les coucher. À ce moment-là, je sentais un grand besoin de proférer des sons informes et de me livrer à toutes sortes de cabrioles avec les petits qui entraient dans le jeu avec joie.

Tout cela est loin, mais me revient avec une bouffée de plaisir devant cette photo.

Quand j'ai écrit *Joies et Deuils d'une famille bourgeoise*, j'ai utilisé beaucoup de photographies qui, placées autour de ma table de travail, faisaient venir en foule les souvenirs que j'évoquais pour mes enfants d'abord et qui, ensuite, sont devenus la proie du lecteur. Comme pour les *Pages de Journal*, certains m'ont dit: « Ce que nous aimons dans votre livre, c'est qu'il est gai ». L'un d'eux a précisé — je crois l'avoir noté ailleurs — « faut-il lire *Joies et Deuils d'une famille bourgeoise* d'abord, puis les *Nègres blancs d'Amérique* ou vice-versa? » *Nègres blancs d'Amérique* est un livre dur, pénible, qui présente la condition du Canadien français en Amérique. Il est l'œuvre de Pierre Vallières. Dans son livre, l'auteur n'a pas voulu parler de sa jeunesse, du milieu qu'il a connu, de la vie qu'il a vécue, mais de celle des autres, ses frères, qu'il a décrite en noir, en très noir même. Dans mon livre, je n'ai parlé que de ma famille, en n'en exagérant ni les joies, ni les peines, mais il se trouve que notre vie familiale a été heureuse.



Dans un numéro du *Devoir* que m'a fait parvenir ma secrétaire, je trouve une lettre adressée par Claude Morin au ministre François Cloutier, de qui relève maintenant les pourparlers engagés entre le gouvernement de la province de Québec et le gouvernement fédéral

au sujet du rapatriement de la Constitution. Car on en est encore là: seul le parlement anglais a le droit de modifier la constitution du Canada, qui a fait l'objet d'une loi du parlement britannique en 1867. Déjà en 1971, on est venu bien près d'une entente entre le gouvernement central et ceux des dix provinces. Seul le Québec a réagi au dernier moment, devant l'opinion publique et le tollé soulevé dans la presse.

La difficulté, c'est de trouver une solution aux exigences du gouvernement fédéral, qui tente de profiter de l'occasion pour resserrer son emprise sur les provinces et qui cherche, non pas tant à préciser des pouvoirs anciens qu'à apporter à des situations nouvelles des solutions qui lui seraient favorables.<sup>1</sup>

Claude Morin a été le premier sous-ministre des relations intergouvernementales; sa fonction remonte à la Révolution tranquille. Il connaît bien le dossier. Aussi, est-il très à l'aise pour rappeler à M. Cloutier dans quel sens la province de Québec s'est orientée depuis quinze ans. C'est ainsi qu'il n'hésite pas à lui écrire.

M. Cloutier peut ne pas aimer ce rappel des faits, lui qui ne déteste pas jouer au plus fin, quand on lui en donne l'occasion. Répondra-t-il dans *Le Devoir*? Je vais suivre la chose de près.



Pour comprendre la lutte très serrée que mène la province de Québec, il faut se rappeler que, dans l'esprit du gouvernement fédéral, les provinces sont des entités politiques aux droits bien limités. Selon John A. Macdonald, elles avaient tout au plus l'importance des gouvernements municipaux, ainsi que je l'ai noté précédemment. En fédéraliste convaincu, M. Trudeau reprend cette attitude, sans aller aussi loin; à la suite de faits nouveaux, il cherche à déborder les provinces par des interventions constantes que lui permettent l'évolution du milieu et le fait que le gouvernement central possède ou s'attribue les principales sources de taxation et a seul pouvoir d'agir dans certains domaines. M. Duplessis, puis M. Jean Lesage et, après eux, M. Daniel Johnson ont repris une forte part de l'impôt sur le revenu, mais Pierre 1<sup>er</sup> a dit, dès son accession au poste de premier ministre: Rien ne va plus. Je n'accéderai pas à d'autres demandes des provinces dans ce domaine. Or, depuis qu'il a retrouvé sa majorité, il n'a pas cédé d'une semelle.

<sup>1</sup> Depuis les élections du 15 novembre, les exigences du gouvernement fédéral ont sensiblement diminué.

On voit par là l'intérêt des interventions de Claude Morin qui, faut-il le dire, s'arrange pour agacer ou étriller le ministre Cloutier. Celui-ci va réagir, mais sans doute avec un patinage de fantaisie, aussi élégant que celui auquel nous a habitués récemment la télévision au cours des jeux d'hiver d'Innsbruck. Pourvu qu'il s'en tienne là ! Heureusement, les journaux jouent en ce moment le rôle que l'opposition, trop faible en nombre, est incapable de tenir efficacement en Chambre.



Le scandale, ce n'est pas que des prêtres quittent le sacerdoce, c'est qu'après leur départ, on les empêche de poursuivre leur enseignement dans une faculté de théologie, a-t-on écrit récemment au sujet de l'attitude de l'Église à Montréal, en face de celui qui cherche à garder sa place à l'université après être sorti du rang.

On comprend l'attitude de l'Église et de l'archevêque, mais comme une telle décision est lamentable et, me semble-t-il, inappropriée en ce moment ! Le prêtre quitte son état, mais il ne devient pas de ce fait même un mouton noir, un professeur inacceptable. Il sera un exemple vivant de ce que le prêtre ne doit pas être ? Mais qu'est-ce qui compte : reconnaître un laïque respectable ou, à la suite d'une injustice, risquer de faire un révolté d'un ex-prêtre ? En quoi son enseignement devient-il inacceptable parce qu'il obtient de refaire sa vie ? Mystère de la discipline religieuse ? Exaspération de l'autorité ? Crainte d'une déviation de l'enseignement ?

Je me répète, peut-être, mais comme tout cela me paraît presque incompréhensible, dangereux même pour l'Église dans un monde qui évolue rapidement ! Ne devrait-on pas garder les actes d'autorité pour des cas qui le méritent ? Mais aussi ne devrait-on pas souhaiter que celui qui quitte l'état religieux soit prêt à en accepter les conséquences dans l'immédiat ?

### **19 février**

On vient d'annoncer qu'un enfant, attiré par un ami de la famille, a été étranglé, après que les parents eurent négocié le paiement d'une rançon. Alertée, la police avait questionné l'assassin et l'avait relâché sans pouvoir apporter une preuve contre lui. Il avait ensuite paru à la télévision, en déplorant l'enlèvement et en déclarant même que le criminel devrait être puni de mort. L'opinion est très montée. Interviewé isolément, le ministre de l'Intérieur et le ministre de la Justice ont

accepté l'idée que le meurtrier soit condamné à mort. Un magistrat est intervenu, cependant, et a dit: « Qu'on attende au moins qu'il soit jugé. Autrement, ce serait une parodie de la justice. »

On a là un autre exemple de la puissance de la télévision qui parvient à intéresser tout un pays au sort affreux, il est vrai, d'un enfant et à faire que des hommes politiques prennent partie sans se préoccuper du fonctionnement de la justice, dont ils sont pourtant les protecteurs immédiats. Heureusement que, dans le cadre de sa bibliothèque, un juriste leur en a rappelé les fondements.

Fou ou cynique, l'assassin raisonnait devant le petit écran comme s'il eût été innocent. Et cependant, c'est lui qui avait étranglé l'enfant et l'avait gardé près de quinze jours dans un sac de plastique. Quelle horreur !



Cette année, Monique va terminer ses études à l'École des Beaux-Arts. Il lui a fallu dix ans pour en parcourir le cycle. Quel courage cela lui a demandé ! Parfois, elle était tentée de cesser, mais Robert a toujours insisté pour qu'elle continue. Elle aimait ses cours, mais quelle charge représentaient trois enfants à élever, une maison à tenir et ce quatrième que l'on attendait dans la joie, mais non sans peine. Et ce mari qui, certains jours, lui fait adopter une allure d'enfer !

J'ai dans mon bureau de la rue Saint-Jacques une de ses toiles, peinte alors qu'elle était enceinte de Jean-Michel. C'est une de ses meilleures: fusées de lumière à travers un ciel nébuleux. Elle l'a appelée *Galaxie*, ce qui est fort bien adapté à son inspiration et à la matière picturale.

Je lui demanderai peut-être de me céder une de ses sculptures en produits plastiques, durs à façonner, mais d'un bien joli effet. Il est curieux de voir qu'après avoir été attirée par l'art figuratif, elle l'ait mis complètement de côté, après être revenue à l'École des Beaux-Arts durant les années qui ont suivi son mariage.

## 21 février

Hier soir, au musée Chagall, le quatuor Tatraï. À nouveau, nous avons eu devant nous des artistes excellents, jouant dans un cadre bien étudié pour la musique qu'ils nous présentaient. Il y avait dans leur exécution un fini, un lien, une finesse assez remarquables. On se trouvait vraiment devant une équipe dont les membres acceptaient de ne pas briller individuellement, sachant que ce qui fait l'intérêt de la musique

de chambre, c'est la modeste part que chacun accepte de tenir en toute simplicité. En écoutant ces musiciens venus de Hongrie, on était frappé de leur grande modestie mise au service d'un métier accompli.

J'ai une impression extraordinaire du quatuor de Mozart K458 en si bémol majeur et surtout du quatuor de Ravel, joué avec une fougue et, en même temps, avec une délicatesse qui rend bien justice à la manière du maître.

Comme on est loin de ces artistes pour qui le brio de l'exécution doit primer sur tout le reste et chez qui la fougue de la jeunesse est la première qualité, alors que souvent l'âge, le goût, la fréquentation des grands musiciens apportent d'extraordinaires qualités d'exécution. Je n'aime pas du tout ces jeunes exécutants, bien doués, mais qui s'attaquent à Mozart comme à un fortin qu'on doit prendre d'assaut. C'est ce que je reprochais, samedi dernier, à ce violoniste, très doué, mais sans aucun feu intérieur, que nous a donné l'occasion d'entendre l'orchestre reconstitué de Provence - Côte d'Azur, au Théâtre de Nice.



Visite, dans l'après-midi, au musée Chéret, magnifique exemple d'un musée fourre-tout où, à côté d'œuvres valables, il y a des quantités de choses qui encombrant. Dans tout cela, il faudrait faire un choix, mais alors il ne resterait peut-être pas grand-chose.<sup>1</sup>



Lundi, veille de mon retour à Ville-Marie, j'irai entendre M. Jean Dischamps au Centre universitaire méditerranéen. Il a quitté l'Université de Nice pour être chargé de mission auprès du secrétariat d'État aux universités.

M. Dischamps est devenu haut fonctionnaire, alors que M. Jacques Médecin, candidat réformateur à qui il s'opposait aux dernières élections, est resté maire de Nice, mais est devenu secrétaire d'État au tourisme. Comme M. Jean Lecanuet et M. Jean-Jacques Servan-Schreiber, autres réformateurs, il s'est joint à l'équipe de M. Giscard d'Estaing.

J'aime les exposés de M. Dischamps. Ils sont précis, intéressants, brillants même, tout à fait dans la tradition universitaire.



<sup>1</sup> J'y suis retourné un an plus tard. Quel changement ! Le musée est méconnaissable. On a fait disparaître le fouillis antérieur et on n'a gardé que les pièces les plus valables. Il y avait ce jour-là une exposition Van Dongen avec de grandes toiles un peu folles comme l'époque qui a suivi la guerre de 1914-18.



Germaine rappelait en riant à des amis, l'autre jour, un problème de plomberie que l'hôpital Sainte-Justime avait eu au moment de la construction. Les ingénieurs recommandaient des appareils sanitaires suspendus, et non posés à même le plancher. Chose un peu troublante cependant, il semblait que les bonnes sœurs de tel couvent avaient eu des difficultés avec une installation similaire. Après enquête, on découvrit ceci, qui trancha la question. Au couvent, les bonnes sœurs demandaient à vingt-quatre petits derrière de prendre place au même moment sur les appareils. Après un temps, on faisait lever tout le monde au son de la claquette, en même temps que l'on tirait la chasse d'eau. Théoriquement, il n'y avait à cela aucune objection majeure sauf que, devant un pareil afflux d'eau, la pression devenait insuffisante pour alimenter les appareils. Exemple excellent de l'autorité, mais aussi de l'inconvénient de la claquette, qui en était la marque extérieure. Et c'est ainsi qu'à Sainte-Justine, les appareils sanitaires sont suspendus et non posés sur le sol, comme le pot ancestral.

## 22 février

Par la porte-fenêtre qui donne sur le jardin, j'aperçois dans un vase les fleurs de cactus achetées par Germaine au marché de Sainte-Colette, qui se trouve à l'entrée de l'avenue Élisabeth. J'ignorais que le cactus eût une fleur, jusqu'au moment où j'entendis la pièce de boulevard intitulée « Fleur de cactus ». Celles que je vois à travers la porte-fenêtre sont toutes droites sur leurs tiges, comme les vieilles dames un peu guindées de l'époque victorienne. Mais comme elles sont colorées et belles, dans cette lumière de fin de jour !



Ce matin, messe chez les Jésuites à Cimiez, dans un cadre magnifique. Nice la blanche, aux toits de tuiles rouges, vue de très haut. J'y suis amené par mon ami Georges Silie.

Nous sommes peu nombreux dans la chapelle, un dizaine de pénitents tout au plus qui entourent trois prêtres dont l'un préside l'assemblée. L'endroit est simple, bien aménagé dans un ancien pressoir, sous la maison. En souvenir de cela, l'autel est une meule logée sous une voûte de pierre. Au mur, un crucifix de bois; sur la meule, il y a quelques fleurs toutes simples, des anémones, je crois, à côté des instruments du culte, burettes, patène et ciboire d'or ou de vermeil, dans lequel se trouve le vin. Plus tard, nous communierons sous les espèces du pain et du vin.

La cérémonie se termine sur une musique très simple que nous écoutons, assis et respectueux. Comme on est loin de la messe traditionnelle, chantée ou dite dans une grande nef impersonnelle ! Mais peut-être est-ce nous qui la rendons ainsi par notre inattention.

Puis, Georges Silie me présente au père Louis Barjon, critique littéraire qui a une œuvre assez importante, reliée plus ou moins aux *Études*, cette grande revue des Jésuites. Il a intitulé un de ses livres *De Baudelaire à Mauriac, l'inquiétude contemporaine*, et un autre, *Monde d'écrivains, destinées d'hommes*. J'y trouve des textes sur des auteurs que j'ai aimés : Georges Duhamel, Jean de la Varende, Jacques de Lacretelle, Camus, Baudelaire, Rimbaud. Ce sont mes lectures de jeunesse et d'âge mûr qui reviennent en rangs serrés. J'aime cette phrase du Père à propos de la Varende et de la critique : « Triste myopie qui ne peut voir la majesté d'un fleuve sans venir lorgner les déchets abandonnés sur ses bords ! » Et cette autre à propos de Georges Duhamel : « . . . il n'est pas un chrétien qui, respectueux de l'inviolable secret des âmes, ne se sente obligé de saluer en Duhamel une des plus pures figures d'entre ces hommes dont nous parle Camus dans *La Peste* qui, ne pouvant être des saints et refusant d'admettre les fléaux, s'efforcent cependant d'être des médecins. »

Nous déjeunerons ensemble plus tard à Falicon, mais pas dans cette hôtellerie où Jules Romains a écrit un de ces *Hommes de bonne volonté*. Car lundi, le restaurant est fermé.

Le Père nous dira, au cours du déjeuner, qu'il a enseigné à Chicoutimi et à l'UQAM à Montréal. Il garde des deux villes un bien bon souvenir.



C'est dans cette maison des Jésuites à Cimiez, que le père Pion a préparé sa thèse sur Camus. J'ai oublié de demander au père Barjon s'il connaît André Belamich qui, au Centre universitaire méditerranéen, a parlé longuement, au début de février, de Federico Garcia Lorca. Il nous a dit son admiration pour Camus qui lui a remis les poèmes de Lorca, en lui demandant de les traduire en français.



Richard Nixon est arrivé hier à Pékin, invité spécial de la Chine. On l'a reçu comme un personnage officiel alors que, depuis le scandale

de Watergate, il est devenu chez nos voisins un homme déshonoré. On ne comprend pas, surtout que les premières étapes de l'élection prochaine sont commencées. N'est-ce pas un coup de sabot de vache ou d'âne que Nixon donne ainsi à Gerald Ford, candidat officiel de son parti ?

La diplomatie chinoise a des subtilités qui nous échappent.

Quelques jours plus tard, dans *Le Jour*, je vois une caricature de Berthio: Gerald Ford dit à Nixon, en le regardant bien dans les yeux: « enfant de Chine ». *E. de c . . .* est un intraduisible canadianisme venu de l'anglais, mais qui affirme un dédain, un blâme très dur, presque une haine devant la bassesse de l'autre.

## 28 février

47

« Il ne suffit pas de parler français pour comprendre ce qui se passe dans la province de Québec, écrit Greta Chambers dans la *Gazette*. Devant les déclarations de certains orateurs, on pourrait s'attendre à une révolution. On les applaudit à tout rompre, mais rien ne bouge. Nous, anglophones, même du Québec, nous nous disons: cette fois ça y est. Et puis, rien ne se passe dans l'immédiat. Tels chefs syndicaux, par exemple, parlent de changer le régime. On les acclame, mais tout reste calme même si, en surface, on semble pouvoir s'attendre à tout. Il faut dire que souvent, il est difficile de comprendre. » Il est évident toutefois que les gens évoluent. Jusqu'à quand les choses resteront-elles dans leur cadre actuel ? Il est bien difficile de le dire, même pour ceux qui vivent dans le milieu et qui croient le comprendre. Peut-être est-ce l'homme ou l'occasion qui déclenchera un changement radical. Dans l'intervalle, la société canadienne-française se transforme ou se cherche. Fait à noter, elle ne veut pas tout accepter comme elle le faisait au début du siècle.

Personnellement, je comprends que, pour un anglophone, le Canada français soit difficile à saisir, aussi bien dans ce qu'il est que dans ce qu'il voudrait être.



M. Wagner n'a pas pu devenir chef du parti conservateur. Joe Clarke l'a battu d'une longueur seulement. Il semble que ce soit surtout une victoire de la jeune génération et de l'aile gauche du parti, contre la vieille garde appuyée par Diefenbaker qui, à quatre-vingts ans, a voulu encore imposer sa volonté et ses idées à un parti qui ne veut plus de l'une ou des autres.

# **SOCIÉTÉ GESTAS LTÉE**

---

**GESTION D'ASSURANCES DE RESPONSABILITÉ  
PROFESSIONNELLE POUR  
LE COMPTE D'UN POOL D'ASSUREURS**

---

**290, rue Lemoyne, suite 430,  
Montréal, P.Q. H2Y 1Y2**

**Téléphone: (514) 288-5611  
Télex: 05-25147**

## **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.

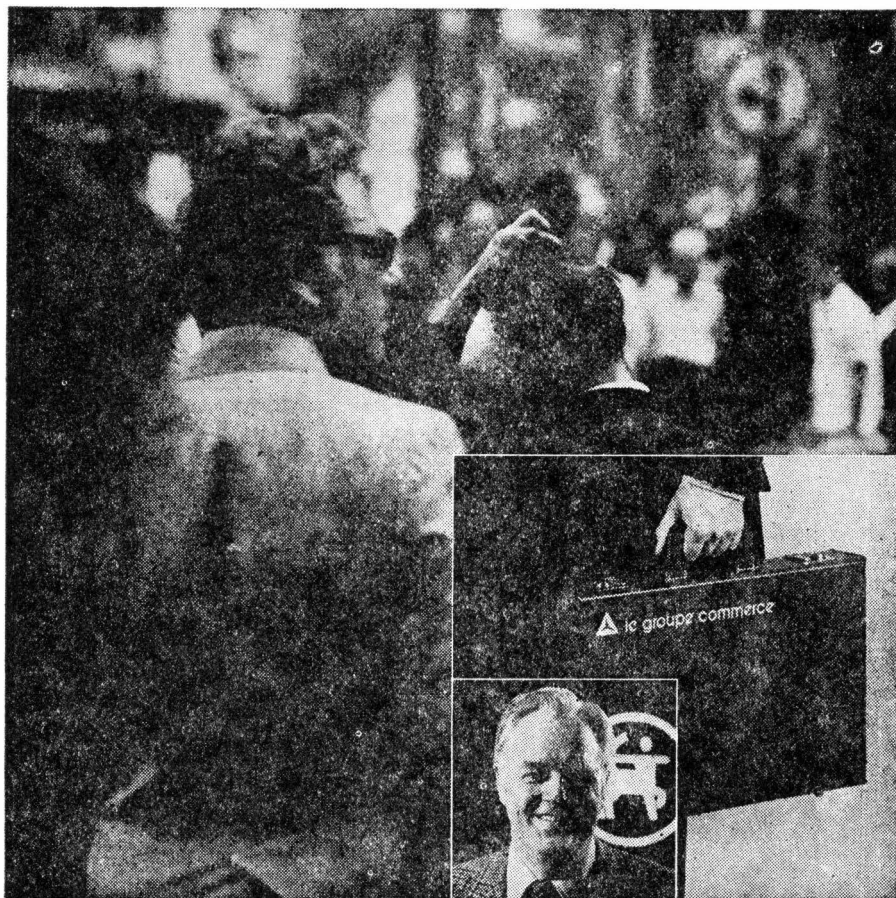
À besoins nouveaux, solutions nouvelles. L'Union Canadienne, depuis longtemps sensibilisée à ce problème de notre époque, a orienté tous ses efforts de recherche et d'innovation en ce sens. De concert avec votre courtier, elle peut répondre à vos attentes; l'Union Canadienne sait se faire présente à 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 savons que l'assuré compte sur son courtier



 **le groupe commerce**

C'est pourquoi, nous tenons à lui  
fournir des services de qualité  
exceptionnelle.  
Car ce qui est bon pour le courtier,  
l'est pour son client . . . et pour  
nous aussi.

Le plus important  
souscripteur d'assurance I.A.R.D.  
(incendie, accident, risques divers)  
au Québec.

Siège social, Saint-Hyacinthe



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

**FONDÉ EN 1871**

**ACTIF: PLUS DE \$75,000,000.00**

**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**



La Munich, Compagnie de Réassurance  
Victory, Compagnie d'Assurances Limitée

# Réassurance sur la vie



Société de Gestion Munich-Londres Ltée  
Suite 1524, 360 Ouest Rue St-Jacques,  
Montréal, Québec H2Y 1P5 (514) 844-1732

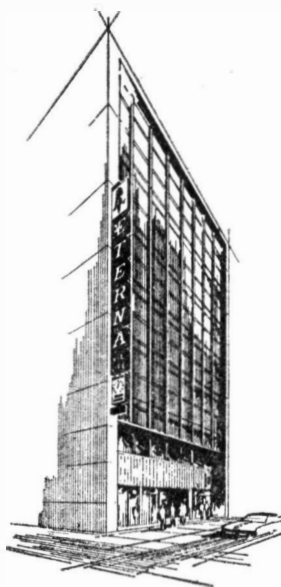


**ÆTERNA-VIE**  
COMPAGNIE D'ASSURANCE\*

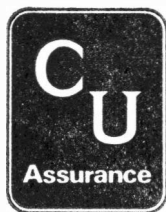
Siège social : 1184 ouest, rue Ste-Catherine  
Montréal H3B 1K3

Succursales: Montréal (2), Québec,  
Trois-Rivières, Sherbrooke, St-Hyacinthe,  
Granby, St-Jean, Chicoutimi, St-Georges.

\* Membre de "Groupe Prêt et Revenu"



# GROUPE D'ASSURANCE COMMERCIAL UNION



La compagnie d'assurance Union Commerciale du Canada

La compagnie d'assurance Stanstead & Sherbrooke

La compagnie d'assurance contre les accidents  
et l'incendie du Canada

**1010 ouest, rue Sherbrooke, Montréal**

**2000, rue Prospect, Sherbrooke**

**1091, Chemin St-Louis, Québec**



École des  
Hautes Études  
Commerciales

Affiliée à  
l'Université de Montréal

## **programmes d'études en administration**

### **programmes de 1er cycle**

- baa: baccalauréat en administration des affaires, en classes du jour ou du soir.
- programmes de certificats en classe du soir.

### **programmes de 2e cycle**

- mba: maîtrise en administration des affaires.
- M.Sc.: maîtrise en sciences de la gestion.
- dsa: diplôme en sciences administratives, en classes du soir.

### **programme de 3e cycle**

- Ph.D.: doctorat en administration.

### **programmes de développement des gestionnaires en sessions intensives.**

- management et direction des entreprises.
- cours d'administration de l'entreprise.
- le syndicat dans l'entreprise.
- marketing et vente par correspondance.
- fiscalité et prise de décisions.
- administration des coopératives.
- relations humaines et leadership.

**enseignements:** École des Hautes Études Commerciales  
5255, avenue Decelles, Montréal H3T 1V6

**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