

Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

SOMMAIRE

PROLONGER LE MOURIR — QUI DÉCIDE ? par Paul-André Crépeau, c.r.	279
L'ÉVOLUTION DU MILIEU ÉCONOMIQUE AU CANADA FRANÇAIS, par Jean Dalpé	291
CONCURRENCE ET STABILITÉ FINANCIÈRE, par Walter Diehl et Guillaume Legrand	299
NOTES AND COMMENTS REGARDING TWO ASPECTS OF REINSURANCE ADMINISTRATION AND CONTROL, by Eric A. Pearce	308
PLANIFICATION DE L'INFORMATIQUE, par Serge Beaudoin et Marc Gagnon	319
QUELQUES AUTRES CONSIDÉRATIONS SUR LA LOI DE L'ASSURANCE AUTOMOBILE, par Me André Langlois	332
UNE NOUVELLE LÉGISLATION : LA LOI SUR LE RECOURS COLLECTIF, par Me Denise Dussault	345
FAITS D'ACTUALITÉ, par J. D.	355
LLOYD'S — THE AMERICAN CHALLENGE, by Christopher J. Robey	366

SUPPLÉMENT :

PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau



PHOENIX DU CANADA

(Phoenix, compagnie d'assurances du Canada

Acadie, compagnie d'assurance-vie)

jouit de la confiance du public et souscrit
toutes les classes d'assurances.

Succursale du Québec

1801, avenue McGill-College, Montréal

Directeur: C. DESJARDINS, F.I.A.C.

Directeur adjoint: M. MOREAU, F.I.A.C.

La compagnie fait des affaires au Canada depuis 1804

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^e)

Au service des Compagnies d'Assurance-Vie



Compagnie
Canadienne de
Réassurance

Alphonse Lepage F.S.A., I.C.A.
Vice-président exécutif

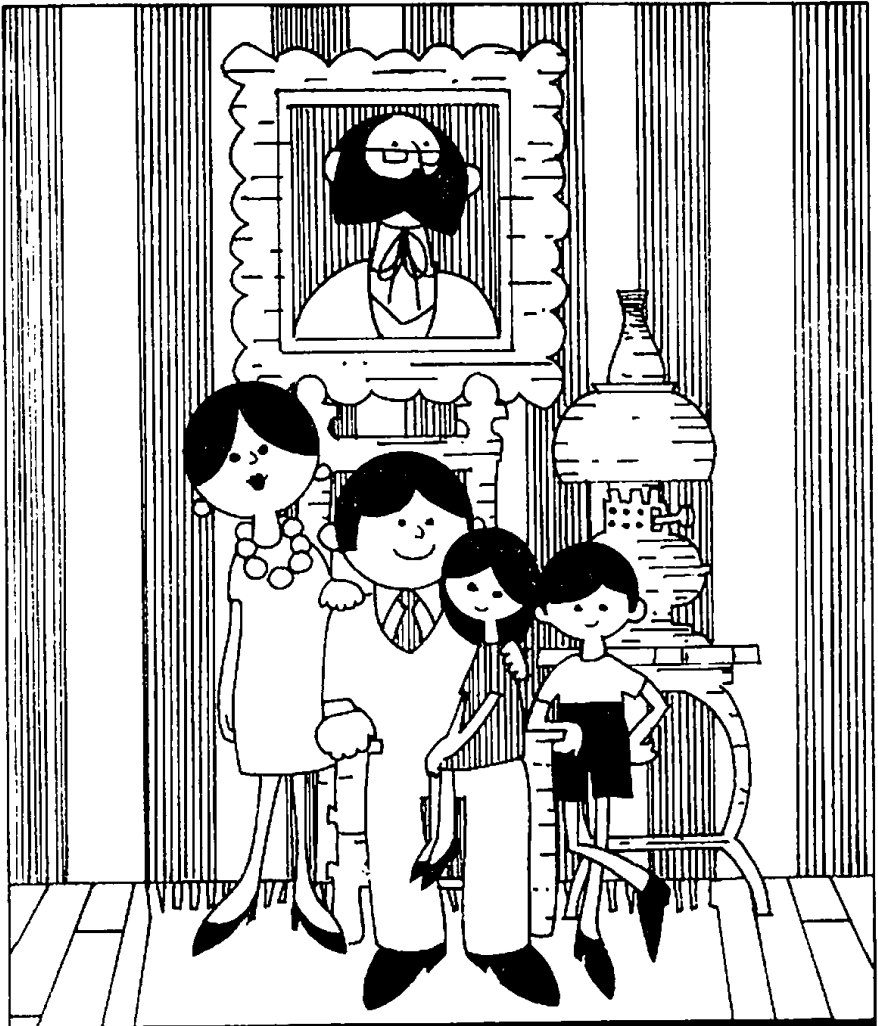
1010, rue Sherbrooke ouest
Bureau 1707
Montréal H3A 2R7
Tél.: 288-3134

Au service des Compagnies d'Assurances Générales



Société
Canadienne de
Réassurance

1010, rue Sherbrooke ouest
Montréal H3A 2R7
Tél.: 288-3134



la compagnie d'assurances
PROVINCES-UNIES

Cinquante et une années
de services toujours plus efficaces.

**Siège social: 2021, avenue Union,
bureau 1200
Édifice Provinces-Unies
Montréal, Qué.**

R M C C

REINSURANCE MANAGEMENT COMPANY OF CANADA

Canadian Managers for:

- A.G.F. RÉASSURANCES (LIFE)
- MUTUELLE GÉNÉRALE FRANÇAISE ACCIDENTS (GENERAL)
- MUTUELLE GÉNÉRALE FRANÇAISE VIE (LIFE)
- THE NATIONAL REINSURANCE COMPANY OF CANADA (LIFE AND GENERAL)
- NORWICH WINTERTHUR REINSURANCE CORPORATION LTD. (GENERAL)
- N.R.G. LONDON REINSURANCE COMPANY (LIFE)
- SOCIÉTÉ COMMERCIALE DE RÉASSURANCE (LIFE)

**275 ST. JAMES ST., SUITE 70
MONTREAL, QUEBEC H2Y 1M9
Tél.: (514) 844-1971 Télex: 05-24391**



ECONOMICAL,
COMPAGNIE
MUTUELLE D' **ASSURANCE**

FONDÉ EN 1871

ACTIF: PLUS DE \$116,000,000.00

SIÈGE SOCIAL — KITCHENER, ONTARIO

Succursales

MONTRÉAL

EDMONTON

OTTAWA

WINNIPEG

LONDON

TORONTO

MONCTON

HAMILTON

HALIFAX

KITCHENER

PETERBOROUGH

GUY LACHANCE, A.I.A.C.

J. T. HILL, C.A.

Directeur de la succursale du Québec

Président

276, rue St-Jacques ouest

et

Montréal, P.Q.

Directeur Général

We have previously published four booklets which had been prepared by our London Representative, Mr. Eric A. Pearce, all of which dealt specifically with reinsurance matters.

The fifth in the series concerns the recent changes in the Federal Insurance Law of Canada and has been written by Mr. Colin E. Jack, Director of the National Reinsurance Company of Canada.

This information first appeared in an article in the January 1978 issue of this magazine. Since these changes will have an influence on the Canadian Insurance market, we have reissued the article in a booklet form and we should be pleased to address it to readers of "Assurances" who would like to receive additional copies.

Le Blanc Eldridge Parizeau, Inc.

Montreal, Canada

Canadian International Reinsurance Brokers Ltd.

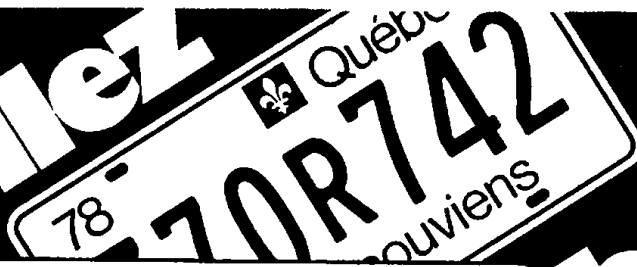
Toronto, Canada

Intermediaries of America, Inc.

New York, U.S.A.

Reinsurance Intermediaries
Members of the Sodarcam Group

Roulez



**bien
assurés!**



Les Prévoyants du Canada
assurance générale—assurance-vie



Siege social, 801 est. rue Sherbrooke, Montréal, Québec H2L 1K8

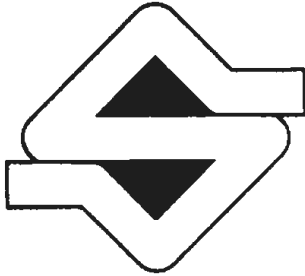
ASSURANCES TANGUAY, Inc.

Courtiers d'assurances depuis
1908

Étude, administration de portefeuilles
d'assurances de particuliers
et de maisons d'affaires

Membres du Groupe Sodarcan

410, rue Saint-Nicolas, Montréal
Adresse téléphonique — 282-1112



LA SÉCURITÉ

Compagnie d'Assurances Générales du Canada

Siège social: 1, Complexe Desjardins, Montréal

Suite 1722

H5B 1B1

Téléphone: 514-281-8122

Télex: 055-60933

La Sécurité, l'assurance du lendemain

Une institution du Mouvement des Caisses Populaires Desjardins

**GESTIONNAIRES DE
PORTEFEUILLES D'ASSURANCES**

Gérard Parizeau, Ltée

Courtiers d'assurances
410 rue Saint-Nicolas
Montréal, Qué. H2Y 2R1
Tél.: (514) 282-1112



NOS BUREAUX

Assurances Tanguay Inc.
Montréal

J.E. Poitras Inc.
Québec

P.H. Plourde Ltée
Victoriaville

A. Duclos Inc.
Sept-Îles

Parizeau, Pratte, Guimond, Martin & Associés Inc.
Rouyn Val d'Or

Membres du groupe Sodarcan

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 : \$10

Le numéro : \$3

À l'étranger :

L'abonnement : \$13

Membres du comité :

Gérard Parizeau, Pierre Chouinard,

Gérald Laberge, Lucien Bergeron,

Maurice Jodoin, Angus Ross,

Monique Dumont, Monique Boissonnault

Administration :

410, rue Saint-Nicolas

Montréal H2Y 2R1

46^e année

Montréal, Janvier 1979

N^o 4

279

Prolonger le mourir – qui décide? *

par

PAUL-A. CRÉPEAU, c.r.

directeur de l'Institut de droit comparé à l'Université McGill

La question fondamentale qu'ont illustrée, de façon si dramatique, les décisions américaines récentes dans les affaires Quinlan¹ et Saikewicz², nous a été posée d'une

*Communication de Me Crépeau dans le cadre de la série des Symposia Marcel Piché: la bio-éthique et le droit, organisés par le centre de bio-éthique de l'Institut de recherches cliniques de Montréal.

¹ *In the matter of Karen Quinlan*, Supreme Court of New Jersey, 31 mars 1976. Il s'agissait d'une demande faite par le père de Karen Ann Quinlan qui, par suite d'une anoxie cérébrale, était réduite à l'état végétatif, aux fins d'être nommé *guardian* à la personne et aux biens de sa fille et, puisqu'il n'y avait plus aucun espoir de guérison, d'obtenir le pouvoir d'autoriser la cessation des thérapeutiques extraordinaires de soutien. La Cour suprême de l'Etat du New Jersey fit droit à la demande, à condition que le « *guardian* » obtienne l'accord de la famille, sur avis favorable du Comité d'éthique de l'établissement.

² Voir *Superintendent of Belchertown State School v. Saikewicz*, Massachusetts Supreme Jud. Court, 28 novembre 1977. Il s'agissait d'une demande afin d'obtenir la nomination d'un *guardian* à la personne de Joseph Saikewicz, un retardé mental, âgé de 67 ans, souffrant d'une leucémie myélomonocytaire. La Cour suprême de l'Etat de Massachusetts estima que le tribunal de première instance, dans les circonstances particulières de l'espèce, avait raison d'approuver la décision du *guardian* de ne pas entreprendre, dans l'intérêt même du malade, le traitement de chimiothérapie qui, tout en étant médicalement indiqué, n'aurait entraîné prolongation de l'existence du malade que pour une période incertaine et limitée tout en provoquant des effets secondaires et des inconconvénients dont il n'était pas en mesure de comprendre l'utilité. G. J. ANNAS, *The incompetent's Right to die: The case of Joseph Saikewicz*, Hastings Centre Report, février 1978, p. 21.

manière très nette: « Qui, en dernière analyse, a le pouvoir et la responsabilité de décider qu'une thérapeutique de prolongation de la vie doit ou non être donnée au patient incapable d'exprimer sa volonté » ?

Il s'agit là d'une question fort délicate où sont susceptibles de s'entremêler des systèmes de valeurs différents, et parfois aussi des intérêts opposés.

280 Mais, précisément, il appartient au droit de traduire certaines valeurs en règles de conduite et de départager les intérêts dans un souci de justice et d'équité.

Il faut, toutefois, à cet égard, se rendre compte que les solutions juridiques peuvent varier et, de fait, varient de pays en pays selon les différentes valeurs sociales, morales ou économiques que la règle de droit est appelée à véhiculer. On ne peut donc espérer des réponses valables en tous lieux, même si l'on constate, dans un domaine comme celui du droit médical, une très grande convergence, dans les pays occidentaux, des valeurs fondamentales qui inspirent les règles de droit.

Ces réserves étant faites, on ne peut tout de même réfléchir sur le problème qui nous est posé sans le replacer dans le cadre de cette relation très particulière qui se forme entre le malade et son médecin et que le philosophe français Gabriel Marcel a si heureusement défini comme « la rencontre de deux êtres libres: une confiance et une conscience »³.

Cette relation caractéristique, qui trouve le plus souvent, mais non pas toujours, son expression juridique dans un contrat de services professionnels⁴, comporte un ensemble de

³ Coll. *Qu'attendez-vous de la médecine*, 1953.

⁴ Voir, en ce sens, *X. v. Mellen*, [1957] B.R. 389; *G. v. C.*, [1960] B.R. 161; *Beausoleil v. La Communauté des Sœurs de la Charité de la Providence*, [1965] B.R. 37; *Hôpital Notre-Dame de L'Espérance v. Laurent*, [1978] 1 R.C.S. 605, inf. [1974] C.A. 543. Et, à ce sujet, Paul-A. CREPEAU, *La responsabilité civile du médecin*, Communication au Xe Congrès de l'Académie internationale de droit comparé, Budapest, 1978, in [1977-78] 8 R.D.U.S. 25-44.

droits et de devoirs dont une juste intelligence est susceptible d'éclairer le débat et de fournir des éléments de solution.

Il convient d'aborder cette question en l'examinant, premièrement, dans le contexte plus général des droits et devoirs qui naissent de la relation malade-médecin, et, deuxièmement, en montrant les conséquences pratiques qui découlent de cette relation dans le cas particulier soumis à notre considération.

281

I — *Droits et devoirs issus de la relation malade-médecin*

Voyons d'abord les droits du malade; puis les devoirs du médecin.

A — *Les droits du malade*

Si l'on se place tout d'abord du côté du malade, il convient de rappeler que si le malade est un être diminué physiquement ou mentalement, il n'en demeure pas moins un être humain à qui le droit reconnaît la personnalité juridique et, partant, la pleine jouissance des droits civils ⁵.

C'est là le point de départ qui doit déterminer l'orientation du débat.

Or, à cet égard, on assiste, à l'heure actuelle, à un vaste mouvement visant à une reconnaissance explicite d'un certain ordre de valeurs qui affirme la primauté et la dignité de la personne humaine.

Il ne s'agit pas, bien sûr, on le sait, d'un phénomène nouveau. Ce mouvement, issu de l'idéal chrétien de fraternité entre les hommes ⁶, a fait l'objet de luttes séculaires; il a trouvé appui

⁵ Voir l'article 19 C.C. Voir aussi le *Projet de Code civil*, ci-après désigné: *Projet*, 1977, I, a. 1 et 3.

⁶ Voir *Évangile selon St-Jean*, XIII, 36; aussi la lettre encyclique *Pacem in terris*, de S.S. Jean XXIII sur la paix entre les nations, in *Collection La pensée chrétienne*, Fides, 1969.

dans les philosophies du droit naturel; il a été consacré dans les grandes Déclarations, américaine d'abord, puis française, des Droits de l'Homme; il a enfin trouvé sa véritable et juste dimension, en 1948, dans la Déclaration universelle des droits de l'Homme.

282

Long cheminement dans les textes; pénible cheminement dans les faits, si l'on ajoute foi aux multiples dénonciations de violations des droits de la personne, en plusieurs coins du monde.

Mais ce qu'il y a de nouveau — et de passionnant — dans ce mouvement, ce sont les dimensions récentes que lui ont données les événements et les hommes. C'est d'abord son extension: la protection des droits de la personne est devenu une préoccupation d'ordre mondial; c'est aussi — et cela, à notre avis, lui donne toute sa valeur — son approfondissement, cet immense effort de réflexion déployé, ici et là, pour cerner la notion de « droit fondamental » de la personne, pour en fixer le contenu, pour en préciser les caractéristiques, bref, pour en faire ressortir toute la richesse et la fécondité.

C'est ainsi que l'on assiste à la reconnaissance progressive, dans les textes législatifs, du droit à la vie, à la sûreté, à l'intégrité physique de la personne⁷; du droit à l'inviolabilité de la personne humaine⁸; du droit au secours lorsque la vie est en péril⁹; du droit à la sauvegarde de la dignité humaine¹⁰; au respect de la vie privée¹¹ et même, en certaines sociétés, du droit à la santé¹². Toutes ces dispositions sont importantes pour notre propos: elles précisent les droits du malade à l'égard de son médecin.

⁷ Voir la *Déclaration canadienne des droits*, 8-9 Eliz. II, S.C. 1960, c. 44, a. 1 a); la *Charte des droits et libertés de la personne*, L.Q. 1975, c. 6, a. 1.

⁸ Voir a. 19 C.C.

⁹ Voir la *Charte des droits . . .*, o.p., a. 2.

¹⁰ Voir la *Charte des droits . . .*, o.p., a. 4.

¹¹ Voir la *Charte des droits . . .*, o.p., a. 5.

¹² Voir la *Loi sur les services de santé et les services sociaux*. L.Q. 1971, c. 48, a. 4.

Il résulte, en effet, de l'ensemble de ces dispositions que la licéité de toute atteinte à l'intégrité physique et mentale du malade repose, en principe, sur son consentement¹⁸. Et le Code criminel comporte, à cet égard, plusieurs dispositions visant à réprimer les atteintes illicites, volontaires ou involontaires, à la vie et à la sécurité d'autrui¹⁴.

On sait, toutefois, que le droit à l'inviolabilité de la personne est assujéti au respect de l'ordre public et des bonnes mœurs¹⁵. Ce droit, s'il impose le respect de l'intégrité physique et mentale de la personne d'autrui, s'accompagne aussi d'un devoir de respect de sa propre personne. Et si, d'une part, pour des raisons compréhensibles, le suicide ou même, depuis peu¹⁶ la tentative de suicide, ne sont plus l'objet de sanctions pénales, un malade ne saurait convenir avec un tiers, notamment un médecin, d'un acte qui tendrait directement à provoquer la mort¹⁷ ou à infliger des blessures ou mutilations injustifiées¹⁸.

283

B — *Les devoirs du médecin*

Si l'on se tourne maintenant du côté du médecin, on se rend compte que les dispositions énonciatrices des droits de la personne sont également importantes, puisqu'elles servent à préciser l'étendue des devoirs professionnels du médecin: à tout droit correspond un devoir.

¹⁸ Voir l'article 19 C.C. Et, à ce sujet, A. MAYRAND, *L'inviolabilité de la personne humaine*, Montréal, 1975; I. KENNEDY, *The Legal Effect of Requests by the Terminally ill and Aged not to receive further treatment from Doctors*, [1976] Cr. L.R. 217; J. G. CASTEL, *Nature and Effects of consent with respect to the right to life and the right to physical and mental integrity in the medical field: criminal and private law aspects*, (1978) 16 Alta L.R. 293.

¹⁴ Voir, notamment, les articles 14, 45, 196 et s. C. cr.

¹⁵ Voir l'article 13 C.C.; A. MAYRAND, *op. cit.*, no 116, p. 155.

¹⁶ Voir S.C. 1972, c. 13, a. 16 (l'article 225 C. cr. a été aboli).

¹⁷ L'article 14 du Code criminel est formel sur ce point: « Nul n'a le droit de consentir à ce qu'on lui inflige la mort, et un tel consentement n'atteint pas la responsabilité criminelle d'une personne par qui la mort peut être infligée à celui qui a donné ce consentement. » Il est clair que le consentement du malade ne saurait justifier l'acte du tiers, en l'occurrence le médecin.

¹⁸ Voir les articles 45, 228, C. cr.

Or, quel est le devoir essentiel du médecin ? La formule peut varier de siècle en siècle, de pays en pays, d'un système juridique à l'autre, mais l'essentiel demeure. Le médecin est, à la réquisition libre et éclairée du malade, et dans les limites de l'autorisation qu'il en reçoit, tenu de fournir, selon l'heureuse formule de la Cour de Cassation française dans son célèbre arrêt du 20 mai 1936¹⁹, « des soins consciencieux, attentifs et, réserve faite de circonstances exceptionnelles, conformes aux données acquises de la science ».

Il lui incombe, donc, non pas de guérir son malade, aucun médecin ne saurait sérieusement s'y engager²⁰, mais de faire tout ce que ferait, en de semblables circonstances, un médecin compétent et diligent en vue de favoriser, chez son malade, le retour à la santé²¹.

II — *Application des principes et règles au problème soumis*

De l'ensemble des principes et règles du droit positif, on peut déduire, dans le contexte de la discussion d'aujourd'hui, un certain nombre de conséquences.

Mais, pour mieux les mettre en lumière, il convient de distinguer selon que le malade est ou non en possession de ses facultés mentales.

A — *Le malade est conscient et lucide*

Dans une première hypothèse, le malade est en pleine possession de ses facultés²². On peut alors, croyons-nous, offrir les propositions suivantes:

¹⁹ Civ. 20 mai 1936, D. 1936.1.88, rapp. Jossierand, concl. Matter, note E.P.; S.1937.1.321, note A. BRETON.

²⁰ Voir le *Code de déontologie médicale*, Bulletin du Collège des médecins et chirurgiens du Québec, 1971, a. 52, par. 35h.

²¹ Voir, en ce sens, X. v. *Mellen*, [1957] B.R. 389; *Martel v. Hôtel-Dieu St-Vallier*, [1969] S.C.R. 745; *McCormick v. Marcotte*, [1962] S.C.R. 18; *Villemure v. Hôpital Notre-Dame*, [1973] R.C.S. 716.

²² On sait qu'il s'agit là d'un état de l'esprit difficile à établir, et décision d'autant plus délicate que c'est souvent la même personne, le médecin traitant, qui doit décider à la fois de l'état mental du malade et du caractère irréversible de l'évolution de la maladie.

1. Le malade a le droit, au nom du principe de l'inviolabilité de la personne ou de ce que nos collègues américains appellent: « Right of self-determination », variante du « Right of privacy », d'accepter ou de refuser les soins et les traitements qui lui sont proposés.

L'article 19 du Code civil ²³ est, à cet égard, formel:

« La personne humaine est inviolable.

Nul ne peut porter atteinte à la personne d'autrui sans son consentement ou sans y être autorisé par la loi ».

285

Et l'on connaît, en droit américain, le célèbre jugement de M. le juge Cardozo qui, dans l'affaire *Schloendorff v. Society of New York Hospital* ²⁴, déclarait:

« Every human being of adult years and sound mind has a right to determine what shall be done with his own body ».

Cet énoncé de principe était repris, avec non moins de vigueur, par la Cour suprême du Massachusetts dans l'affaire *Saikowicz* ²⁵ où M. le juge Liacos déclarait:

« The constitutional right to privacy, as we conceive it, is an expression of the sanctity of individual free choice and self-determination as fundamental constituents of life. The value of life as so perceived is lessened not by a decision to refuse treatment, but by the failure to allow a competent human being the right of choice ».

2. Le médecin traitant doit respecter la décision du malade et, notamment, le refus de recevoir ses soins; il ne doit, toutefois, se retirer qu'après s'être assuré de l'état de lucidité du malade et lui avoir fait comprendre, le cas échéant, la gravité des conséquences que l'interruption des soins et traitements serait susceptible d'entraîner ²⁶.

²³ Voir aussi l'article 15 du *Projet*.

²⁴ Voir (1914) 211 N.Y. 125.

²⁵ Précité.

²⁶ Voir I. KENNEDY, *loc. cit.*, p. 229.

Je sais qu'une opinion respectable ²⁷ voudrait que, lorsqu'il y a danger de mort, le médecin puisse traiter un malade, même en cas de refus de traitement. On s'appuie, pour cela, sur l'article 37 de la *Loi de la protection de la santé publique* ²⁸:

« Un établissement ou un médecin doit voir à ce que soient fournis des soins ou traitements à toute personne dont la vie est en danger . . . »

286

Cette disposition, fondée sur la théorie de la nécessité, doit certes recevoir toute son application lorsque, par exemple, le malade, trouvé inconscient sur la chaussée, est transporté à l'urgence d'un établissement. Elle pourrait également s'appliquer, nous semble-t-il, au cas d'une femme enceinte dont l'état requiert une intervention chirurgicale ou une transfusion sanguine et qui, par exemple, au nom de principes religieux, s'y refuse péremptoirement croyant que Dieu les guérira, elle et son enfant, sans le secours de la science médicale ²⁹.

Elle ne saurait, à notre avis, trouver application, au regard de l'article 19 C.C., devant la volonté clairement exprimée du malade sain d'esprit de refuser tout soin médical. Cette disposition impose une obligation de soins à l'établissement ou à un médecin; elle ne lui permet pas de s'imposer à un malade qui, en toute lucidité et en pleine connaissance de cause, refuse les traitements ou les soins.

²⁷ Voir, en ce sens, A. MAYRAND, *op. cit.*, no 40, pp. 48 s. Et, à ce sujet, I. KENNEDY, *loc. cit.*

²⁸ L.Q. 1972, c. 42.

²⁹ Il s'agit là, certes d'une question fort délicate. Si une personne majeure, douée de discernement, peut refuser pour elle-même un traitement même si cela peut entraîner sa mort, peut-elle entraîner aussi dans la mort l'enfant qu'elle porte? Ne jouit-il pas, lui aussi, ainsi que le proclame l'article 18 du Code civil, du plus fondamental des droits: le droit à la vie? Il y a là un conflit d'intérêts irréductible: le droit de l'un doit céder devant le droit de l'autre. Lequel? Nous optons pour le droit à la vie. Il nous semble que, par exemple, le père qui ne partage pas la foi de son conjoint pourrait, conformément à l'article 245d du Code civil, saisir le tribunal de ce « différend relatif à l'exercice de l'autorité parentale », et lui demander d'ordonner les « mesures appropriées dans l'intérêt de l'enfant ». Il pourrait également se faire nommer curateur au ventre conformément à l'article 345 du Code civil, et être ainsi « chargé d'agir pour cet enfant dans tous les cas où ses intérêts l'exigent »; dans l'un et l'autre cas, il pourrait demander au tribunal d'autoriser les traitements, malgré l'opposition de la mère.

3. Le médecin traitant, dont les services ont été requis, a l'obligation de s'acquitter de son devoir de renseignement³⁰ et, partant, de préciser à son malade, à moins que celui-ci ne l'en dispense, la nature du mal qui l'affecte, la portée, de même que les aléas et les effets secondaires probables, du traitement proposé; il doit, le cas échéant, lui révéler le pronostic.

4. Le malade peut donner à son médecin des instructions selon lesquelles, en cas d'évolution irréversible du mal vers l'issue fatale, il ne veut pas recevoir des soins et traitements à seule fin de prolonger la vie.

287

5. Le médecin traitant doit s'incliner devant cette volonté clairement et valablement exprimée du malade; devant ce *Noli me tangere*, il ne saurait s'acharner à maintenir son malade, par des moyens extraordinaires³¹, dans un état de survie artificielle³²; il doit alors prendre toutes mesures utiles pour soulager la douleur et s'assurer que le processus de la mort s'effectue dans le respect de la dignité de son malade³³.

Il convient de souligner ici la gravité de la responsabilité professionnelle du médecin car il est comptable, devant le malade ou ses héritiers, devant ses pairs et devant la société, de ses décisions relatives à l'interruption des ressources thérapeutiques. Et, à cet égard, il lui est essentiel de garder en mémoire une distinction claire en droit, mais si délicate à déceler en fait, entre le fait de provoquer la mort et celui d'abrégger, par voie d'abstention ou par voie d'analgésiques, le processus inévitable de la mort. Le premier constitue, avec ou sans le

³⁰ Voir A. MAYRAND, *op. cit.*, no 30; Paul-A. CREPEAU, *La responsabilité médicale et hospitalière dans la jurisprudence québécoise récente*, (1960) 20 R. du B. 433; *La responsabilité civile médicale et hospitalière — évolution récente du droit québécois*. Montréal. Intermonde, 1968.

³¹ Il n'est certes pas facile de définir ce que l'on entend par «moyens extraordinaires»: cela laisse une assez large marge d'appréciation au jugement professionnel du médecin. Voir I. KENNEDY, *loc. cit.*, à la p. 228.

³² LEWIS, *Machine medicine and its Relation to the fatality Ill.*, (1968) 206 J.A.M.A. 387.

³³ Voir le *Code de déontologie médicale*, précité, a. 52a. par. 5).

consentement du malade, un acte dérogatoire à l'honneur professionnel³⁴ et qui est prohibé par le Code criminel³⁵; le second paraît tout à fait légitime car il s'agit ou bien de laisser la nature suivre son cours normal ou, encore, selon le critère du volontaire indirect, d'atténuer les souffrances de l'agonie. C'est ce que l'on décrit parfois comme le droit de mourir.

288 B — *Le malade est inconscient*

La seconde hypothèse que nous voulons évoquer est celle où le malade, encore conscient et lucide, n'a pas donné de directives à son médecin — et n'est plus en état de le faire: c'est le cas de *Karen Quinlan*; ou encore celle du malade mental qui n'est pas en mesure de comprendre la portée des soins et traitements qui lui sont prodigués: c'est le cas de *Joseph Saikewicz*.

Sans doute, dans le cas concret, le médecin traitant serait-il bien avisé de recueillir l'avis des proches — ne serait-ce que pour maintenir l'indispensable climat de confiance et ainsi éviter des recours au prétoire de la part de parents agressifs; il pourra sans doute poursuivre les traitements et maintenir les techniques de survie si les parents sont en mesure d'assurer et de faire assurer les soins nécessaires.

Il convient, toutefois, de signaler que les proches n'ont pas, en principe, de pouvoirs de représentation des intérêts du malade. Ils n'ont donc pas, en tant que tels, de pouvoir de dicter à un médecin une ligne de conduite. Et cela d'autant moins que, dans de tels cas, il peut facilement se glisser des situations délicates où ne serait pas absent un conflit d'intérêts, notamment en ce qui concerne un éventuel remariage, un partage successoral ou des prestations d'assurance.

³⁴ *Ibid.*, a. 52, par 1).

³⁵ Voir les articles 14, 205 et s. Cr.

Il nous semble que, juridiquement, la réponse dépend de la manière dont chaque système juridique organise la représentation des intérêts des incapables mineurs ou majeurs. Il se peut que la représentation soit légale, par exemple, dans les systèmes qui admettent la tutelle légale des parents; il se peut aussi, et c'est le cas au Québec ³⁶, que cette représentation soit dative, c'est-à-dire conférée par le tribunal, sur avis d'un conseil de famille. Mais quoi qu'il en soit du mode de sélection du représentant, c'est à lui, nous semble-t-il, qu'incombe la charge de prendre, dans l'intérêt du malade, les décisions qui lui paraissent s'imposer lorsque le médecin traitant lui aura révélé que le cas est sans espoir et l'issue fatale inéluctable.

289

En partant, comme on l'a vu, du postulat que la décision est fondamentalement celle du malade lui-même — mais qui n'est exécutoire que lorsque, sans espoir possible de guérison, s'est engagé le processus de mort — on peut comprendre que, dans le cas où le malade ne soit plus en état d'exprimer sa volonté, le pouvoir de décision passe à celui, quel que soit le titre qui lui est conféré, que le droit appelle légalement ou judiciairement à la représentation des intérêts du malade ³⁷.

Au Québec, le Code civil donne au tuteur ³⁸, au curateur à la personne ³⁹, de même qu'au Curateur public ⁴⁰, le pouvoir de prendre soin d'elle et de la représenter dans les actes de la vie civile. Pris à la lettre, ce représentant aurait donc le droit d'assumer la grave décision de demander, dans le meilleur intérêt du malade, la cessation du traitement.

* * *

³⁶ Voir, pour la tutelle du mineur, ensemble les articles 249 et s.; 290 et s. C.C.; et, pour la curatelle du majeur et du mineur émancipé, les articles 325 et s.; 337 et s. C.C.

³⁷ Voir A. MAYRAND, *op. cit.*, no 52, p. 50 et s. Aussi l'article 290 C.C. pour le tuteur au mineur et l'article 325 C.C. pour le curateur au malade mental.

³⁸ Voir l'article 290 C.C.; aussi le *Projet*, I, 141.

³⁹ Voir l'article 325 C.C.; aussi le *Projet*, I, 181.

⁴⁰ Voir la *Loi de la curatelle publique*, L.Q. 1971, c. 81, a. 7; aussi le *Projet*, I, 200.

On peut, toutefois, s'interroger s'il convient de laisser une si lourde responsabilité à un tuteur ou à un curateur. Récemment, le législateur a voulu associer le pouvoir judiciaire au titulaire de l'autorité parentale lorsqu'il s'agit pour un mineur de consentir à l'aliénation d'une partie de son corps ou de se soumettre à une expérimentation ⁴¹.

290

Dans une perspective de réforme du droit civil, si l'on a cru devoir assurer un contrôle judiciaire de l'opportunité pour un mineur de passer un acte susceptible de lui être préjudiciable, si, encore tout récemment, à l'occasion de la substitution de l'autorité parentale à la puissance paternelle ⁴², l'on a permis au père et à la mère de « saisir le tribunal de tout différend relatif à l'exercice de l'autorité parentale », ne devrait-il pas *a fortiori* en être de même lorsqu'il s'agit de prendre, au nom d'autrui, la décision la plus irrévocable qui soit ? Ne serait-il pas, en effet, opportun de permettre au représentant du malade, lorsqu'il y a conflit ou même risque de conflit au sein de la famille ou avec le médecin traitant, de faire appel à l'arbitrage du pouvoir judiciaire ? Une telle mesure, assortie des garanties d'impartialité et d'autorité que confère une décision judiciaire, serait de nature à assurer le respect de l'intérêt du malade et la sérénité d'une décision visant à interrompre une thérapeutique de soutien.

Ne serait-il pas raisonnable de penser, ainsi que l'énonçait la Cour suprême du Massachusetts dans l'affaire *Saikewicz* ⁴³ :

« Such questions of life and death seem to us to require the process of detached but passionate investigation and decision that forms the ideal on which the judicial branch of government was created. »

⁴¹ Voir l'article 20 C.C.

⁴² Voir L.Q. 1977, c. 72, a 5; a. 245d C.C.

⁴³ Précitée.

L'évolution du milieu économique au Canada français

par
JEAN DALPÉ

Il y a un siècle et demi, Étienne Parent écrivait que les Canadiens-français devaient appuyer ce qu'ils considéraient des droits sur autre chose que des textes, des précédents ou le nombre. L'évolution du milieu a été lente. Au début du XIXe siècle, il y a bien eu Joseph Masson mais, à son niveau, il était presque seul avec Austin Cuvillier, parmi ces hommes d'affaires francophones qui tentaient de s'élever au-dessus du commun. Plus tard, F.-A. Senécal a eu de nombreuses et brillantes initiatives. Esprit fécond, toutes les audaces lui semblaient permises. Il fut un être remarquablement imaginatif, mais ses entreprises ne durèrent pas parce que, pour lui, la rentabilité et la continuité étaient choses inconnues ou négligeables. À Lévis, il y eut C.-W. Carrier, qui avait quinze cents ouvriers dans ses ateliers, mais ses entreprises disparurent avec lui. À la fin du siècle et au début de l'autre, J.-O. Gravel a fondé des industries nombreuses, mais elles ont été englobées bientôt dans des trusts naissants. Et aussi, les Forget, oncle et neveu, qui menèrent la Bourse de Montréal tant qu'ils furent ensemble; ils inspirèrent Herbert Holt, ce météor du siècle suivant auprès de qui Sévère Godin se forma: autre *business ty-coon*, de moindre audace il est vrai. Il y eut aussi, à un niveau moins élevé, Joseph Versailles, dont les entreprises et la fortune s'écroulèrent comme les châteaux de cartes de notre enfance.

Mais que se passe-t-il, en ce moment, avec cette génération qui a de quarante à soixante ans en l'an de grâce 1978 ? Dans le domaine des finances publiques, il y a Jean Chrétien.

292

ministre des Finances à Ottawa, grâce à la volonté du Prince, et qui s'en tire bien malgré l'avalanche des problèmes et la dureté des temps. À Québec, n'y a-t-il pas également au même moment Jacques Parizeau, qui voit aux finances provinciales en théoricien bien près de la pratique. Ils se heurtent tous deux à l'occasion, mais ils occupent des postes réservés aux anglophones dans le passé. J. C. y a accédé après diverses étapes aux Affaires Indiennes et au Commerce. Quand à J. P., il a enseigné les finances publiques aux H.E.C. de Montréal, après avoir travaillé avec les plus grands professeurs européens de la science économique: celle que de mauvais plaisants ont appelée la science de l'erreur. En pleine période électorale, il a préparé pour son parti un budget de l'an I, dont on s'est moqué. Puis, son parti ayant accédé au pouvoir, il a cumulé les Finances, le Revenu et la présidence du Conseil du Trésor: cumul suffisant pour lui permettre d'exercer un contrôle très précis sur l'état des finances provinciales. Et au Nouveau-Brunswick, un troisième francophone ne dirige-t-il pas les finances de l'État ?

Dans l'initiative privée, il y a eu de grands et actifs bonshommes, comme Jean-Louis Lévesque, qui a eu un empire formé d'excellentes entreprises très rentables. À la Bourse et dans le marché financier, André Charron, son bras droit, lui a succédé. Il est devenu le pivot des emprunts de la province: fief occupé jusque-là par des financiers de la rue Saint-Jacques ou de Yonge Street de l'autre côté de l'Ottawa. Lévesque-Beaubien — son entreprise — a des succursales au Canada, à New-York et en Europe. Aussi doit-on compter avec lui dans le milieu mouvant et changeant de la finance canadienne.

Il y a aussi Paul Desmarais qui parle peu et agit sans défaillance; il a un mot à dire — et quel mot — à Power

Corporation, à Investors' Syndicate, à la Great West Life, à la Consolidated-Bathurst, à La Presse, au Montreal Trust et aux Canada Steamships, entre autres endroits. Lui ne s'intéresse qu'aux grandes affaires. Aussi est-ce à lui qu'on s'adresse un jour pour aller en Chine discuter, non avec Mao disparu, honni, renié, mais avec ses successeurs qui sont prêts à bien des concessions, sinon à des compromis, pour que l'on travaille en commun avec eux contre les Russes, dont ils craignent les haines et les assauts. Autre volet de leur politique, ils se sont jetés dans les bras des Japonais, avec qui ils ont signé un traité d'amitié, malgré les guerres, les envahissements, les misères des années 30. Avec eux et avec nous, ils espèrent échanger le *know how*, les matières premières et les produits fabriqués, tant le Canada jouit d'un prestige certain à l'étranger. Or, c'est Paul Desmarais qui dirige la délégation. Il est venu de North Bay à Montréal pour donner à son activité sa plénitude. tout en s'appuyant sur Power Corporation, Montreal Trust et la Banque Royale du Canada qui, semble-t-il, ne lui refusent rien.

293

À Québec, il y a cet assureur, Jean-Marie Poitras, qui aime les arts, les artistes et les affaires. Commencée dans les assurances au niveau du courtier, sa carrière l'a amené à la Laurentienne, dont il a consolidé le groupe, en collaboration avec des capitaux français. Un jour, avec eux, il a acheté la Prévoyance de M. Jean-Louis Lévesque et de son groupe. Un peu auparavant, il avait mis la main sur une entreprise de cablo-vision, propriété d'un groupe américain, en profitant de la politique nouvelle du gouvernement fédéral hostile aux influences étrangères dans le domaine des communications. Et puis est venu le moment d'attirer à lui et à son groupe français l'Imperial Life, dont il a enlevé la présidence à Toronto pour la confier à un actuaire québécois, à la voix feutrée et aux initiatives multiples; homme intelligent à qui une formation

étendue a donné d'efficaces moyens d'action, en dehors des mathématiques pures dont il ne veut voir que l'utilisation.

294

Il y a aussi Michel Bélanger, ancien élève du père Georges-Henri Lévesque, qui a vécu dans le milieu d'Ottawa, avant d'être un des hauts fonctionnaires de l'équipe du tonnerre de Jean Lesage. Il a été président de la Bourse, puis président de la Banque Provinciale, après quoi, il lui a fait absorber une autre entreprise bancaire, ce qui lui a apporté relations, succursales et personnel nécessaires pour pénétrer dans le milieu anglophone de l'Ontario et de l'Ouest: milieu sans indulgence, mais qui est prêt à traiter avec celui qui joue le même jeu, le comprend et parle le même langage. Et puis, sa banque va devenir propriétaire de la Laurentide Finance Corporation, battant d'une tête ceux qui, de l'autre côté de la frontière, étaient prêts à payer le prix pour s'installer au Canada. Bélanger sait là où il veut aller et il s'y rend sans faiblesse. Il agit vite et bien: autre exemple de ces hommes d'affaires contemporains qui ont des idées tels les Senécal et les Versailles d'autrefois, mais qui ont de puissants moyens d'action et qui sont formés aux exigences de la rentabilité: cette méthode de travail qui vient doubler à point l'instinct, l'astuce, l'idée, les conceptions audacieuses; bref, ce qui fait l'homme d'affaires qui réussit, aboutissement d'un milieu qui s'éveille.

Longtemps auparavant, deux hommes intelligents, audacieux et travailleurs, en mêlant affaires et politique, avaient créé, en collaboration avec leurs frères, des affaires très florissantes, l'un dans l'hôtellerie et l'autre dans l'acierie et les chantiers maritimes; d'autres étaient passés du bois où ils avaient coulé des fortunes, aux mines où ils étaient parvenus à monter de grandes entreprises restées aux mains de fils entreprenants et bien formés: succession qui, hélas! n'est pas toujours assurée.

Il n'y a pas bien longtemps, on trouvait, dans le milieu canadien-français, des gens comme le tandem Aristide Cousineau-Maurice Chartré, l'un audacieux, connaissant bien la finance, doué d'un instinct sûr et l'autre qui savait peser le pour et le contre et administrer. Autre exemple du travail de l'équipe et de ses conditions de succès.

Le milieu canadien-français s'éveille aux réalités du milieu économique, avons-nous affirmé. Apportons d'autres exemples: les ingénieurs. Jusqu'à il y a quelques années, l'École Polytechnique fournissait les ingénieurs qui remplissaient les cadres du ministère de la Voierie et de la Forêt. Quelques-uns allaient à l'étranger et y réussissaient, mais ils étaient peu nombreux. Puis, Hydro-Québec est venue. Et tout à coup on a découvert que les ingénieurs canadiens-français pouvaient construire des barrages. Bientôt, ils furent parmi les plus grands. Et puis vinrent ce financier, appelé Roland Giroux, qui savait aller chercher l'argent où il se trouvait et cet administrateur au nom anglais mais francophone qui, lui, savait diriger et s'entourer.

295

Et que d'autres ingénieurs qui, au Canada ou à l'étranger, faisaient leur marque dans les grandes entreprises de tous genres, à l'aide ou non de l'A.G.D.I., qui avait ouvert les portes. On les trouve en Orient, au Proche-Orient, en Afrique, partout où l'on construit et où l'on voit grand.

Et que d'autres encore dans d'autres domaines. Ainsi, Antoine Turmel qui réalise un groupe d'alimentation puissant. En allant chercher au Québec et en Ontario des entreprises multiples, il lui donne immédiatement la taille des plus grandes sociétés dans son domaine. De son côté, Roland Giguère s'oppose à Radio-Canada dans le champ de la télévision, après l'exemple donné par Alexandre De Sève. Il obtient des résultats magnifiques avec son groupe qui réunit également des salles de cinéma dans toute la province. Avant eux, il y avait

eu Augustin Frigon et Alphonse Ouimet qui, respectivement, avaient mis sur pied la radio puis la télévision au Canada.

296 Plus près de nous, il y a *** qui met ensemble des entreprises d'assurance, de réassurance et de consultation actuarielle qui traitent avec l'ensemble du Canada, l'Europe et les États-Unis. Et que dire aussi de Jean de Grandpré, président d'une des plus grandes entreprises de téléphone au monde, venu là par le seul mérite de son intelligence et de son sens pratique. Et Paul Lemay qui, à un moment donné, préside au Canada une des plus grandes alumineries au monde. Et cet autre qui dirige une faculté de commerce d'une grande université anglophone. Arrivé là à la suite d'aventures multiples à la tête de grandes entreprises et qui réunit à la fois la formation théorique et pratique. Et Raymond Lavoie qui dirige le Crédit Foncier Franco-Canadien, l'un des groupes hypothécaires les plus actifs au Canada.

Et que d'autres enfin, à la tête d'établissements bancaires, comme la Banque Canadienne Nationale avec un actif de huit milliards de dollars. Et la Banque d'Épargne de la Cité et du District de Montréal, limitée à la région, mais qui ne demande qu'à en déborder les cadres. Et les dirigeants du Mouvement Desjardins dont les ressources dépassent les sept milliards de dollars, propriétaire d'un très grand complexe immobilier et que l'on retrouve dans les assurances où il tient une place croissante et très importante. Et dans ce domaine que d'autres, comme Marcellin Tremblay, Paul Murdoch et Guy Saint-Germain qui agissent seuls ou en collaboration avec des capitaux français qui leur apportent des fonds et des moyens d'action puissants et étendus. Et la Société générale de financement, dirigée par des Canadiens-français: *holding* qui groupe une grande aciérie, qui possède des chantiers maritimes et des entreprises de toutes sortes. Et Lucien Rolland qui dirige une entreprise papetière dont les établis-

sements sont au Canada et aux États-Unis. Que dire aussi de l'équipe Donohue qui, avec l'aide de capitaux français, est en train de réaliser une des grandes fabriques de papier au Canada, en pleine forêt de Charlevoix. Autre exemple à citer: celui de Gérard Plourde qui prend une grosse affaire bien près de la faillite, héritée d'un être imaginatif mais assez piètre administrateur. Il en fait rapidement une affaire rentable qui bientôt s'étend au pays entier.

Il y a aussi de grands avocats, spécialisés dans le droit commercial ou le droit fiscal. Ils le sont devenus parce que le milieu le permettait. De même que pour devenir un chef d'orchestre, le musicien doit d'abord se former puis avoir un orchestre. Sinon, il ne peut être qu'un soliste, enseignant bien sagement la musique ou en écrivant l'histoire. De la même manière, un avocat, à qui des problèmes de droit commercial ne sont pas soumis régulièrement, ne peut devenir un grand avocat de compagnies ou un fiscaliste de renom. Tels avocats sont devenus très cotés en droit fiscal canadien parce que quelques grands hommes d'affaires leur ont confié leur programme de pyramidage commercial ou leurs problèmes non d'évasion, mais d'astuces et de solutions fiscales légitimes. Certains bureaux d'avocats canadiens-français comptent vingt, trente avocats ou davantage. Ils se classent parmi les spécialistes les plus chevronnés, les plus en vue. Or, ce fut possible parce que leur clientèle francophone est arrivée à des postes et à un degré d'activité économique ainsi qu'à des situations exigeant les avocats les plus au courant des règles de leur métier, les plus ouverts aux solutions efficaces. Alors qu'il y a un siècle, si Georges-Étienne Cartier était très versé dans les questions de chemins de fer, il était seul ou à peu près à pouvoir constituer les compagnies qui, ici et là, poussaient les voies ferrées dans toutes les directions sans tenir compte de leur rentabilité. Lui seul se doublait d'une formation spécialisée et dont l'intention était centrée sur ce qui devait devenir le

Grand Tronc, l'Intercolonial et, plus tard, les Chemins de Fer Nationaux. Sans compter le Pacifique Canadien dont il négociait la construction avec son ami sir Hugh Allen, grand organisateur d'élections houleuses et qui lorgnait du côté du Pacifique Canadien, aidé de ses amis américains que les Anglais réussirent à bouter dehors une fois connu le scandale des fonds électoraux.

298

Tout se tient dans le domaine économique. Si on ne le reconnaît pas, il est impossible de comprendre ce qui se passe et de l'expliquer.¹



Tous ces exemples, dont on pourrait allonger la liste, indiquent que bien des choses ont changé dans un milieu où autrefois les affaires étaient négligées, laissées aux autres qui s'enrichissaient, tenaient l'économie bien en mains et dirigeaient le pays dans les domaines les plus importants. Si les Canadiens-français sont loin de mener les affaires au Canada, un nombre croissant y jouent un rôle prépondérant dans certaines sphères où autrefois ils n'avaient à peu près rien à dire. C'est cela que j'ai voulu souligner en m'excusant de n'avoir pas pu mentionner tous ceux qui ont créé de grandes entreprises ou se sont hissés à des postes importants par leur audace et les qualités qui font les capitaines d'industries. Depuis des années, la revue *Commerce* donne chaque mois la biographie de ceux qui, dans leur domaine, ont réussi de grandes et belles choses. On y trouvera des arguments à l'appui de la thèse abordée ici, à l'effet que, rapidement, le milieu change au Canada français. Si Étienne Parent vivait encore, il se réjouirait de n'avoir pas été que la voix qui crie dans le désert.²

¹ Et que dire des experts-comptables ? Certains sont parmi les meilleurs avec des équipes reliées à de grandes firmes nationales ou internationales.

² Voici ce qu'il écrivait vers 1846: « Je viens vous supplier d'honorer l'industrie: de l'honorer non plus de bouche, mais par une conduite tout opposée à celle que nous avons suivie jusqu'à présent . . . »

Concurrence et stabilité financière des compagnies d'assurance et de réassurance.

Cette double question se pose actuellement dans le monde occidental, autant en Amérique qu'en Europe. C'est le sujet qu'a exposé un groupe de spécialistes qui se sont rendus à l'invitation du Rendez-vous de Septembre, tenu à Montecarlo au début de septembre 1978.

299

Nous ne pouvons pas présenter à nos lecteurs tout le débat, auquel ont pris part M. Walter Diehl, directeur général de la Compagnie Suisse de réassurance, M. Gunnar Benktander, directeur-adjoint, responsable de l'actuariat non-vie de la compagnie Suisse de réassurance, le professeur Reimer Schmidt, président du comité de direction de l'Aachener und Münchener Versicherung s.g. et M. Guillaume Legrand, président — directeur général de La Préservatrice de Paris. Nous nous contenterons de reproduire ici la partie du texte de M. Benktander où il présente, dans son ensemble, le double problème de la concurrence — qui sévit actuellement dans le monde de l'assurance, aussi bien en Amérique qu'en Europe — et celui de la stabilité financière des entreprises. Nous y ajouterons un extrait du mémoire de M. Legrand qui étudie le problème dans le cadre de la C.E.E.



La concurrence

Bien que par principe nous nous déclarions tous en faveur de la concurrence comme élément fondamental pour le développement de notre économie, nous ne sommes pas toujours tout à fait cohérents en ce qui concerne ses conditions pratiques en assurance/réassurance.

Distinguons quelques formes de concurrence qui s'exercent au détriment du développement de notre industrie.

Concurrence et amateurisme

300

Le manque de connaissances allié à l'incapacité matérielle de faire une estimation correcte du risque conduisent à la sous-tarification et à la destruction des marges bénéficiaires. Nous pouvons parfois utiliser le mot-clé: nouveau venu. D'autre fois, nous pouvons dire à juste titre « l'herbe est plus verte dans le champ de l'autre ».

Concurrence et « cow-boys »

Le cow-boy sait qu'il fait des soumissions plus avantageuses, et cela de décision délibérée. Il ne cherche pas à savoir combien coûte son action parce que sa priorité est de pénétrer le Marché et de s'y faire une place. C'est pourquoi il est très difficile d'arrêter le cow-boy, même si l'on essaie de l'informer des réalités sur la foi de l'expérience pratique. Remarquez que le cow-boy n'est en aucun cas nécessairement d'origine américaine.

L'industrie de la réassurance peut trouver intérêt dans la production de quelques chiffres de résultats passés, qui sont autant de mises en garde à la fois contre l'amateur et contre le cow-boy et à fortiori contre le cow-boy amateur.

Malheureusement, un certain nombre d'assureurs/réassureurs parlent de « nivellement » et de « loi des grands nombres » sans savoir véritablement de quoi il s'agit. L'argument de la « répartition » est souvent avancé par l'assureur direct ou le réassureur qui accepte des affaires en provenance de marchés desquels il n'est pas très familier.

Cela m'amène à dire quelques mots d'une partie importante de notre assemblée, je veux dire les courtiers de réassu-

rance. La principale obligation du courtier s'exerce envers la compagnie cédante. L'effet net de l'activité des courtiers semble se traduire, dans la plupart des cas, par un volume de primes inférieur et des marges bénéficiaires amputées. En gros, l'existence des courtiers de réassurance signifie que les compagnies de réassurance financent leur propre concurrence.¹

À ma connaissance, il n'y a pas de vrai problème de capacité, il n'y a que des taux inadéquats et des marges bénéficiaires insuffisantes. Si des réassureurs de premier plan, bien équipés techniquement, jugent que des taux sont inappropriés, les courtiers trouveront cependant, très souvent, des compagnies « vierges » prêtes à donner de la couverture.

301

Si la capacité est insuffisante sur les marchés professionnels à un taux donné, la méthode normale pour trouver plus de capacité serait d'augmenter quelque peu ce taux. La plupart du temps on n'assiste pas à un tel développement parce que des courtiers habiles et énergiques entrent dans le tableau et réussissent à trouver la capacité nécessaire aux quatre coins du monde.

Pour les marchés bien équipés en moyens techniques, la parade, à cela et à bien d'autres situations, pourrait consister à la fois en une augmentation de leur production de « savoir faire » et de « secrets » techniques et également en leur effort pour éclairer des confrères moins expérimentés en matière de souscriptions et de cotations de réassurance.

Y a-t-il une meilleure méthode pour contrecarrer l'effet négatif d'un comportement anti-professionnel ?

Ceci inclurait la comparaison des méthodes et la mise en commun des connaissances sur la manière de calculer la prime

¹L'auteur ne semble pas tenir compte ici des services que, bien organisé, le courtier d'assurances rend à l'industrie tout entière. Nous nous permettons de le signaler sans insister davantage. A.

pour un certain type de couverture de réassurance. En particulier, nous avons vu que la partie de la prime calculée pour répondre aux catastrophes est bien souvent sous-estimée.

Nous devrions éviter la concurrence par sous-évaluation des primes. Il vaut bien mieux se faire concurrence par la qualité des services rendus et la réduction de la partie de la prime consacrée aux frais.

302 Évidemment, des évaluations inadéquates du risque et la sous-tarification qui en résulte peuvent être préjudiciables au marché de la réassurance. La concurrence forcera alors les taux à descendre à un niveau irréaliste. Même si chaque tarificateur fait en général une estimation correcte, la concurrence pure en matière de prix peut amener à une certaine sous-tarification.

La stabilité financière

Les autorités de contrôle ont deux tâches principales. La première, et de loin la plus importante, est de préserver la solvabilité. Celle-ci est le rapport entre le montant de l'actif net, la marge de bénéfice contenue dans les primes et la conservation raisonnable nette d'une compagnie d'assurances. L'autre tâche est de stimuler les assureurs afin qu'ils se conforment au principe d'une tarification honnête. Cela signifie, non seulement abaisser les taux là où ils sont excessifs mais aussi les relever lorsqu'ils sont inadaptés, de telle manière qu'un bon risque n'ait pas à subir une part disproportionnée du coût d'un mauvais risque.

Le talent des actuaires doit être mobilisé afin de clarifier les rapports entre marge bénéficiaire et conservation; dans certains pays, la Finlande en est un exemple, des normes ont été incorporées à la législation de la réassurance. La tendance générale à une diminution de l'équilibre, constatée ces derniè-

res années, et qui résulte de l'inflation et de marges bénéficiaires non satisfaisantes est particulièrement regrettable en raison du fait que le développement, technologique et économique, exige que nous renforçons nos ressources.

Partout, on devrait autoriser les assureurs et réassureurs à mettre de côté, sur le bénéfice avant impôts, des réserves spéciales et distinctes pour faire face aux catastrophes futures. Malheureusement, les autorités fiscales et les législateurs ne montrent pas assez de compréhension sur ce point dans beaucoup de pays. À ce sujet également, les règles finlandaises méritent d'être étudiées.

303

Un certain nombre de ces réassureurs qui sont actifs aujourd'hui et qui semblent, du moins de prime abord, solvables, auront disparu d'ici 10 ans.

La stabilité financière et la solvabilité des réassureurs sont d'une importance primordiale pour toute l'industrie de l'assurance, particulièrement dans une situation où nous observons que les réserves propres et la puissance des assureurs s'émoussent.

La situation difficile de la réassurance américaine est due en partie à l'inflation fortement accrue à la suite de la guerre du Yom Kippour et de la crise pétrolière. Les réassureurs américains, qui étaient habitués à un taux d'inflation fort modeste, ne disposaient pas de mesures de redressement comme un indice ou une clause de stabilité et se trouvèrent dès lors vulnérables et sensibles à l'inflation dans les branches de responsabilité. Une accélération soudaine de l'inflation accentue évidemment le problème du long déroulement ou, pour le dire en langage technique, fait crouler les « lag factors ».

Par contre, aux États-Unis comme sur d'autres marchés, certains signes montrent — indépendamment de l'inflation — une tendance à des « lag factors » supérieurs, ce qui signifie

des délais de règlement plus longs et une aggravation du problème des I.B.N.R. Si cette observation se vérifie, le problème des I.B.N.R. pourrait être encore bien plus aigu que nous ne le croyons actuellement.¹

304 S'il est un postulat dans le mode actuel de calcul des délais de règlement, que ce soit sur une base sinistres survenus ou payés, c'est celui de la stabilité du modèle. Ceux qui, parmi vous, ont été confrontés à ces problèmes d'I.B.N.R. savent que ce « postulat » est discutable. Si les délais réels de règlement s'accroissent, donc aggravent le coût des sinistres, d'année en année, nos « lag factors »² tels que calculés avec les méthodes actuelles, comporteront une erreur systématique entraînant une provision d'I.B.N.R. insuffisante.

En tout état de cause, les réassureurs doivent faire très attention à leur politique de cotation et de souscription en matière d'excédents de sinistres. Si les tarifs sont « raisonnables » et les réserves adéquates, il ne devrait pas y avoir de problème majeur.

La qualité technique d'un réassureur pourrait se mesurer à ses résultats en excess-responsabilités et compte tenu de ses réserves pour run-off, c'est-à-dire par la preuve que les réserves initiales étaient adéquates. Il serait, à ce propos, du plus haut intérêt de faire une comparaison entre les chiffres de différents réassureurs.



La C.E.E. et la marge de solvabilité

De son côté, M. Guillaume Legrand, président-directeur général du groupe de La Préservatrice, a apporté quelques réflexions sur la marge de solvabilité des sociétés d'assurances

¹ C'est-à-dire des sinistres non encore rapportés ou connus. A.

² Expression imagée, qui évoque une idée d'insuffisance, d'imprévu dans le temps, d'écart insoupçonné. A.

exigée dans la communauté économique européenne. Voici quelques-unes de ses réflexions, qui nous paraissent avoir une portée générale intéressante :

La marge de solvabilité est évidemment une nécessité. Je n'en soulignerai ici que quelques-unes des raisons :

- A. Une société d'assurances peut subir une série de catastrophes rendues d'autant plus dangereuses qu'elles peuvent coïncider, ce qui a été souvent le cas ces dernières années, avec un marché financier défavorable. Les ventes d'actifs rendues alors nécessaires entraînent, par rapport à leur estimation comptable, des pertes s'ajoutant au coût des sinistres.
- B. En cas d'événements graves survenant dans une courte période, tels des tremblements de terre, des tempêtes, des inondations, des grèves et émeutes, certains réassureurs de la même société risquent de n'être pas à même de tenir leurs engagements, tout au moins dans un délai normal. Cette crainte mérite d'autant plus d'être prise en considération qu'un nombre élevé de nouveaux venus est apparu sur le marché de la réassurance au cours des dernières décennies. Leur développement rapide, parfois aussi l'ignorance des engagements effectivement souscrits, peuvent conduire à de pénibles surprises.
- C. L'inflation dont souffrent la plupart des pays européens exerce son influence à la fois sur les résultats et sur l'évolution des sinistres en suspens puisque des provisions correctement calculées à l'ouverture des dossiers se révèlent souvent inadéquates lorsque les règlements n'interviennent qu'à l'expiration de plusieurs années.
- D. Les compléments de provisions de sinistres pour cas inconnus sont d'ordinaire fixés dans la proportion des tarifs qu'une expérience précédente a permis d'apprécier, mais

les coûts moyens qui leur sont appliqués, et à cet égard les services fiscaux n'acceptent guère d'autre méthode, sont basés habituellement sur des chiffres antérieurs qui, les années passant, doivent être largement révisés. Or, en dépit des efforts que déploient les sociétés d'assurances, le nombre des dossiers de sinistres ouverts avec retard demeure très élevé et a toutes chances de s'alourdir encore avec le développement des diverses formes de responsabilité.

Les chiffres suivants, intéressant ma seule compagnie, paraissent édifiants:

— *en Responsabilité Civile Automobile,*

- au titre de 1971 le nombre de dossiers connus était à fin 1971 de 145.369, passant fin 1975 à 166.604.
- au titre de 1972, il était fin 1972 de 137.960, passant fin 1976 à 166.364.
- au titre de 1973, il était fin 1973 de 137.901, passant fin 1977 à 165.346.

soit une progression moyenne de 18,3%.

— *en Responsabilité Civile Générale,*

au titre de	le nombre connu était à fin	passant fin
1971	1971 de 12.810	1975 à 15.405
1972	1972 de 13.579	1976 à 16.750
1973	1973 de 14.127	1977 à 19.299

soit une hausse moyenne de 27% ¹.

¹ Ces chiffres soulignent l'importance de la réserve dite d'I.B.N.R., c'est-à-dire pour sinistres non encore rapportés ou connus. A.

E. Bien entendu et tel est le cas le plus fréquent, une société accumulant les erreurs de tarification s'en aperçoit lentement et seule une marge de solvabilité conséquente peut lui donner le temps de remédier à une situation devenue dangereuse, sans oublier d'ailleurs que dans le cas de ladite société sa marge est réduite puisque calculée sur des primes insuffisantes et que l'élément sinistres dans une société aux souscriptions trop optimistes a toutes chances d'être lui aussi bien incertain.

307



Voilà dans l'ensemble, les préoccupations de ceux qui, en ce moment, se penchent sur les problèmes que posent à la fois la concurrence et la solvabilité des assureurs en Europe. Comme on le voit, on retrouve les mêmes questions essentielles quand on se penche sur l'état présent et l'avenir du réassureur dans le monde. Cette fois, c'est nous qui nous exprimons ainsi. A.

Seize peintres du Québec. Collection: Inventaire des créateurs.
Vie des Arts, 360 rue McGill, Montréal.

Revue et groupe tout à la fois, *Vie des Arts* vient de faire paraître un bien bel album consacré à seize peintres canadiens, parmi les plus caractéristiques de l'art contemporain au Canada français. En les présentant, on ne cherche pas à les classer, à leur donner un rang d'importance dans la production actuelle, mais simplement de les faire vivre dans leur milieu, entourés de leurs œuvres. Il y a là Alieyn, Hurtubise, Lemieux, Letendre, Molinari, Pellan, Riopelle, De Tonnancourt et quelques autres, qui ont marqué dans la peinture au Canada français depuis un quart de siècle. Nous nous inclinons devant la qualité des textes et des illustrations qui en font une œuvre de qualité.

Le livre est précédé d'un avant-propos de Mme Andrée Paradis, avec au bas d'une page une discrète indication à l'effet que l'œuvre a été rendue possible avec la collaboration de l'Imperial Oil, cette grande entreprise pétrolière du Canada. Grâce lui soit rendue d'avoir orienté vers une publication d'art un peu des profits réalisés au Canada avec l'or noir, venu de l'Ouest du pays, en particulier.

Notes and comments regarding two aspects of reinsurance administration and control ¹

by
ERIC A. PEARCE

308 1. *Methods used by reinsurers to mitigate the effects of currency fluctuations.*

Practically every country in the world has an insurance industry, large or small, important or unimportant. In most instances, the insurer requires reinsurance protection and with rare exceptions the insurer will prefer to arrange such protection in the same currency as that of the original insurance.

Thus it is that any Reinsurer underwriting in an international market will find that reinsurances are offered to him in many different currencies. He is not, of course, obliged to accept business in all the currencies offered, but unless he decides to restrict very severely his opportunities of accepting a wide spread of risks, he will be operating in many currencies, and must make provision for this in his accounting procedures.

Until comparatively recent times, it was traditional for Reinsurers in London to account for all transactions in three currencies, U.S. Dollars, Canadian Dollars and Pounds. All currencies other than Dollars were converted to Pounds as soon as received, and all payments due in currencies other than Dollars were converted from Pounds, virtually on a case by case basis.

This was not perhaps particularly sophisticated, but it was effective and the net profit or loss on exchange during the year was likely to be small.

¹ Mr. Eric A. Pearce has kindly accepted to study for *Assurances* two aspects of reinsurance administration; namely methods of dealing with the problems created by currency fluctuations and basic accounting methods.

However, with the weakening of the Pound and the Dollar and the hardening of some other currencies, it became evident that this was the path to certain ruin.

For example

Suppose that in 1970, the Reinsurer accepted a reinsurance in German Marks which produced a premium of Marks 100,000.

309

During the year a claim occurs, estimated at Marks 80,000. This reserve is maintained until 1978 when the claim is settled for Marks 70,000.

This represents a gross profit on the reinsurance for the year, of Marks 30,000.

However, if the premium had been converted to Dollars at the rate of exchange then ruling of approximately one Mark = \$0.40 the premium entered in the Reinsurer's books would be \$40,000.

At the end of the year, the reserve of Marks 80,000 in respect of the claim would appear in the books as \$32,000. At the end of each subsequent year, it would be necessary for the Reinsurer to revalue the claim in terms of Dollars, and as the value of the Dollar declined, the reserve in Dollars would increase.

When the claim was finally settled in 1978, the rate of exchange would be approximately one Mark = \$0.70, so that it would cost the Reinsurer some \$49,000 to purchase Marks 70,000 with which to reimburse the insurer. A profit of Marks 30,000 becomes a loss of \$9,000.

Thus it was that Reinsurers found it necessary not only to account in various currencies, but to maintain bank accounts in such currencies.

Many Reinsurers make provision in their computer programme for more than 100 currencies, but it quickly became evident that a compromise must be established between old and new methods. The basis of such compromise will vary from one Reinsurer to another, according to the diversity and size of portfolio.

310 A general guide in this respect is to keep bank accounts for between 10 and 20 currencies, corresponding to the most important sections of the business, and to convert all remaining amounts to the standard currency, which is likely to be Pounds or Dollars.

The choice of the standard currency will probably depend on the source of the major part of the business and the Reinsurer's reading of likely future economic trends. British companies are likely to use the Pound as the standard currency, whereas U.S. companies will probably use Dollars. Other Reinsurers may choose the currency of their own country or some other currency such as French Francs, German Marks, Japanese Yen. A guiding factor may be the exchange control regulations existing in each territory.

There are various ways of deciding which currencies to keep and which to sell. Some Reinsurers for example, fix a percentage of total liabilities and convert any currency which represents less than that percentage. Others fix an amount which will, of course, vary according to the size of the portfolio, and convert all currencies which are individually estimated at the beginning of the year as likely to produce premium income of less than such amount.

There are other considerations, notably the probable appreciation or depreciation of any particular currency.

Another factor which some Reinsurers take into consideration is the question of the rates of interest which are

available in various currencies. For example, at the present time Pounds can be invested at rates of 10% to 12% per annum, whereas the yield on Yen deposits is likely to be no more than 2% per annum.

The endeavour in general terms, as expressed by many Reinsurers is to eliminate the currency risk by keeping assets and liabilities balanced in each currency. This is a simple proposition but fraught with difficulties in practice. The greatest difficulties will arise when poor or disastrous results are experienced in a territory with a firm or appreciating currency.

311

Obviously if the balance between assets and liabilities is to be maintained, there must be regular control. It is usual to produce a statement, probably quarterly, of which the following are suggested headings:

1. Currency
2. Rate of exchange
3. Advised losses outstanding
4. General loss loading, i.e., a margin of reserve included by the Reinsurer as a matter of prudence (IBNR)
5. Sub-total of (3) and (4)
6. Unearned premium reserve
7. Total in currency
8. Equivalent in Pounds
9. Percentage of total

10. Deposits withheld in the hands of ceding Companies
11. Cash in bank
12. Securities held
13. Balances due by brokers
14. Total in currency
15. Equivalent in Pounds

16. Surplus or deficit for each currency
17. Percentage of coverage

312

There are, however two factors which make it very difficult to operate complete currency accounting. The first is that brokers frequently submit accounts with all currencies converted, and pay or collect accordingly. The second is that many proportional treaties include business derived from many overseas territories and the various currencies are converted into the standard currency, or at the most two or three main currencies.

2. Methods used by reinsurers to deal with the problem of accounts received from ceding companies after the end of the financial year. Reserves and in particular IBNR

In the field of reinsurance generally, both proportional and non-proportional there is a difficulty which arises because some of the accounts relative to any financial year will not be received by the Reinsurer until after the end of the financial year. The reason is that a ceding Company cannot prepare and send off its accounts until the original accounting material has been received from the various insured, agents, brokers and others.

1 — Proportional reinsurance

If the treaty is subject to quarterly accounts, the Reinsurer can expect to receive three such accounts before the end of the financial year; if the accounts are half yearly, only one account can be expected in the year; if the accounts are annual the Reinsurer will not have any figures by the end of the year. In respect of retrocession treaties the rendering of accounts is inevitably subject to even greater delay.

- a) The simplest method of dealing with the problem is for the Reinsurer to prepare the annual accounts on the basis of

A S S U R A N C E S

“accounts received during the financial year”. Unfortunately this will distort the Reinsurer’s results, because it will include in one financial year accounts from various underwriting years. Indeed, the results shown may be quite inaccurate, as some ceding Companies provide figures for unearned premium reserve and outstanding loss reserve, only as at the 31st December of each year.

- b) With a view to increasing accuracy many Reinsurers keep open for two years the account for each underwriting year. Thus the items accounted for in the first year are treated on a funded basis and carried forward, for a balance to be struck at the end of the next year, after provision has been made for unearned premiums, outstanding losses and a fund in respect of the closed years of treaties for which complete figures are not available. 313

The following is an example of the headings used for such an account:

Year 1, as at the 31st December of Year 1.

Unearned premium reserve b/fwd	5,000,000	
Reserve for outstanding losses b/fwd	8,000,000	
Premiums including portfolio premiums	9,000,000	22,000,000
Losses paid	4,000,000	
Commission and management expenses	2,000,000	6,000,000
Fund carried forward		16,000,000

A S S U R A N C E S

Year 1, as at 31st December of Year 2.

	Fund brought forward	16,000,000	
	Premiums including portfolio premiums	15,000,000	31,000,000
	Losses paid	9,000,000	
314	Commission and management expenses	4,000,000	
	Unearned premium reserve	7,000,000	
	Reserve for outstanding losses	9,000,000	29,000,000
	Balance, transferred to Profit and Loss account		2,000,000

Although at the end of Year 2 it can be expected that the majority of accounts will have been received from ceding Companies, estimated figures can be included in respect of any still to come. Alternatively, some Reinsurers prefer to carry the fund forward for another 12 months, to 31st December of Year 3. At such time, virtually all accounts will have been received and (bearing in mind that these are proportional reinsurances only) reserves for unearned premiums and for outstanding losses should be accurate.

c) Another method sometimes used is that by which the Reinsurer closes its books as at the 30th June each year, so as to include the underwriting results for the previous calendar year and the financial results for the period from 1st July to 30th June.

This will normally bring on to the books the greater part of the relevant accounts for the underwriting year. It is likely to be more accurate than the "accounts received" basis and although less accurate than the method described in (b)

above, has the advantage of a considerable saving in management costs, avoiding the necessity of keeping open each underwriting year for two or more years.

However, this method calls for a greater degree of flexibility. In the case of some treaties the figures will apply to a period of 12 months, such as for example, Fourth Quarter 1976, and First, Second and Third Quarters 1977, instead of the whole underwriting year.

315

In other cases, where Reinsurers had in previous years received all four quarterly accounts, but find in the present year that one quarter is missing, the Reinsurers will probably use estimated figures, although usually such estimates will be fixed so as to provide a nil result for the quarter. The estimates will be adjusted to the true figures in the next year. It seems essential, in any case, to provide uniform figures so as to avoid distortion of amounts of income, outgo and results.

II — Non-proportional reinsurance

In theory accounts for non-proportional reinsurances are much less complicated than for proportional. The premium usually takes the form of a deposit premium which may be payable at inception, half-yearly or quarterly and there is then a premium adjustment when the ceding Company has determined its premium income for the year. Thus, in a great many cases the reinsurance premium for a year is declared and paid to the Reinsurer within a few months of the end of the year. Naturally, the position becomes more complicated when the premium is calculated at an adjustable rate.

The main difficulty in accounting for non-proportional reinsurance arises because of the slow development of the claims cost for each underwriting year.

It was at one time quite usual to treat excess of loss accounts in a manner similar to that being used by the Reinsurer for proportional accounts. That is to say that the accounts for each year were closed after a short run-off, on the basis of losses paid and a reserve for losses outstanding as known at the date the account was closed. Usually this produced seemingly profitable results, permitting satisfactory transfers to the Profit & Loss account.

316

In the 1960's many Reinsurers became aware of the fact that reserves fixed at the end of any underwriting year, on the basis of known losses, were almost certain to be quite inadequate to meet the ultimate cost of losses for the year.

As soon as this became apparent, many Reinsurers decided to present their non-proportional accounts on a funded basis.

The adequacy of the fund for each separate year is considered at the end of each year, with particular reference to the reserves for outstanding claims. Provisional transfer from Profit & Loss account may be made if it seems necessary to do so. Only premiums actually received or credited are included in the fund.

Thus, although for internal purposes each underwriting year is considered separately, the published accounts show only one group of figures, under the following headings:

1. Fund brought forward from previous year
2. Premiums
3. Sub-total
4. Losses paid
5. Commission and management expenses
6. Sub-total
7. Transfer to or from Profit & Loss Account
8. Fund carried forward.

Some Reinsurers include on the premium side, all interest earnings relative to the fund. Item 7 will usually be in respect of the underwriting year being closed at the end of the year being presented, although transfer from Profit & Loss account can occur at an earlier stage, as mentioned above.

In theory each underwriting year is carried to extinction within the fund, but in practice this is not possible. Each Reinsurer decides how long the underwriting years are to be kept open. Likely periods seem to be five years, seven years or ten years. One factor in fixing the duration of the period of run-off, is the attitude of the taxation authorities.

317

At the end of the run-off period the Reinsurer reviews all known outstanding losses to decide on the adequacy of the reserves, and adds IBNR. It is then that a definite transfer to or from Profit & Loss account is made.

The reserve for Incurred But Not Reported (IBNR) including reported but insufficiently reserved, must by its very nature be an educated guess, and Reinsurers recognise it as a major problem.

In many cases development charts are maintained for various classes of business and levels of deductible, in the hope that a pattern will emerge to permit of more accurate forecasting in the subsequent years. However, grave doubts are expressed by some, as to the effectiveness of such records, which at best can never be more than a general guide.

This is because of the constantly changing aspects of the portfolio being charted. There are many factors involved:

Changes in underwriting policy, which result in modification of the basic portfolio.

Changes in the territory from which the business is obtained.

Changes of legislation in such territories.

Changes in the original insurance terms and conditions.

Changes in the rates of inflation and currency value.

Thus, for example, the run-off of year 1955 is not likely to be of any great practical help when considering the probable run-off of year 1975.

318 It seems that each year must be considered as a separate matter and judged in the light of known facts regarding the content of the portfolio and general trends.

Dictionnaire Technique Général, anglais-français, par M. J.-Gérald Belle-Isle. Chez Beauchemin (Montréal) et Dunod (Paris).

Voilà un excellent exemple de ces éditions faites en commun par les éditeurs de Montréal et de Paris.

Ingénieur et directeur de la Société canadienne de technologie, M. Belle-Isle nous apporte un excellent instrument de travail avec son *Dictionnaire Technique*. Parti de l'anglais, l'auteur donne en français les équivalents des termes qu'il étudie. Ils sont nombreux puisque, imprimé en tout petits caractères, son vocabulaire couvre quelque cinq cent cinquante pages. Nous le signalons au lecteur soucieux d'employer le mot juste. Quand on veut écrire dans une langue, il faut d'abord en connaître les ressources, si l'on veut être compris. M. Belle-Isle collabore ainsi avec ceux qui ont le souci du mot précis, dans une langue technique difficile, élaborée, exigeante.

Dans sa préface, l'auteur rend hommage à M. Maurice Lebel qui a été son « conseiller littéraire ». Une fois de plus, on voit la marque de cet humaniste de grande classe qu'est le professeur Lebel.

L'ouvrage a été un succès. L'auteur en est à sa deuxième édition, en effet: la première étant de 1975, et la deuxième de 1977. Nous nous en réjouissons.

Planification de l'informatique pour un holding, groupant des entreprises autonomes

par

SERGE BEAUDOIN et MARC GAGNON¹

I — *Préambule*²

319

Pour le holding dont la politique de direction est de déléguer aux dirigeants de chaque société l'entière responsabilité de ses opérations, il est difficile d'aller à l'encontre du principe de non-intervention pour implanter une politique d'informatique.

Cette situation peut cependant conduire à une grande duplication d'efforts, à un manque complet de sécurité et, comme nous allons le voir, à des dépenses beaucoup plus élevées qu'il ne serait nécessaire si le *holding* pouvait établir un plan initiateur à ce niveau.

Sans abandonner le principe de responsabilité, il existe des solutions au problème. Il est même possible d'obtenir une utilisation cohérente de l'informatique dans l'intérêt du *holding* et de chacune de ses entreprises.

Pour illustrer le problème, nous procéderons à l'analyse d'une étude d'un groupe afin de dégager les difficultés rencontrées lorsque aucune politique n'a préalablement été établie et afin de déterminer les tendances actuelles dans ce domaine. Cela nous amènera à trouver une solution qui apparaîtra comme un compromis entre les deux objectifs contradictoires, tout en s'intégrant au concept actuel de l'informatique.

SECTION I

Description d'une situation réelle

Nous énumérons, ci-après, la liste des systèmes actuels et envisagés que nous avons relevés lors de notre étude du holding.

¹ Actuaire, associé de la maison Hébert-LeHouillier, qui fait partie du groupe Sodarcac.

² En annexe on trouvera la définition de certains des termes employés.

A S S U R A N C E S

TABLEAU A

320

<u>Compagnie</u>	<u>Système</u>	<u>Genre d'appli- cation</u>	<u>Mode d'exploit- ation</u>	<u>Genre de système</u>	<u>Compagnies de service extérieures</u>	<u>Genre d'ordi- nateur</u>
A	1	A	S-B	G	A	A
	2	F	S-B	P	B	B
	3	F	L	P	—	C
B	1	F	S-B	G	A	A
	2	F	D	P	B	C
C	1	A	D	G	C	D
	2	F	L	G	—	E
	3	F	L	P	—	E
	4	A	S-B	P	D	D
D	1	A	S-B	P	B	A
	2	F	L	P	—	F
E	1	A	D	P	B	A
F	1	A	D	P	E	A
	2	A	D	P	F	C
	3	F	L	P	—	C
G	1	A	D	G	A	C
	2	F	L	P	—	G
	3	F	L	G	—	G
H	1	A	D	P	B	C
	2	F	S-B	P	B	C
	3	F	D	G	G	H
I	1	A	S-B	G	H	I

Les compagnies sont identifiées par les lettres A à I. La colonne « système » indique le nombre opéré par chaque compagnie. Sous la rubrique « genre d'application », les systèmes actuels sont marqués de la lettre A et ceux qui sont envisagés, de la lettre F. Le mode d'exploitation s'identifie par les lettres S-B, si le système est exploité par un service-bureau, par la lettre L lorsqu'il s'agit d'une exploitation locale par l'entremise d'un ordinateur sur place, et par D si le traitement se fait au moyen d'un terminal relié à un ordinateur à distance. La lettre G indique qu'un système est généralisé (package) et P, qu'il est personnalisé. Les compagnies extérieures de service et les ordinateurs sont représentés par les lettres A à H.

A S S U R A N C E S

Le *holding* est formé de neuf (9) compagnies utilisant vingt-deux systèmes, dont dix existent et douze sont envisagés. De ces vingt-deux systèmes, on en compte sept qui fonctionnent ou fonctionneront par service bureau, sept sur ordinateur local et huit à partir de terminaux reliés à un ordinateur éloigné. Huit applications sont résolues au moyen de systèmes généralisés et quatorze des systèmes personnalisés. Les services de huit compagnies extérieures sont retenus et neuf ordinateurs différents sont employés. De plus, deux compagnies envisagent de personnaliser deux (2) systèmes généralisés qu'ils exploitent déjà par l'intermédiaire d'un service bureau.

321

Le tableau B indique la situation actuelle.

TABLEAU B

	<u>Mode d'exploitation</u>	<u>Systèmes généralisés</u>	<u>Systèmes person- nalisés</u>	<u>Total</u>
Systèmes actuels	service bureau	2	2	4
	traitement local	—	—	—
	traitement à distance	2	4	6
		<u>4</u>	<u>6</u>	<u>10</u>
Systèmes envisagés	service bureau	1	2	3
	traitement local	2	5	7
	traitement à distance	1	1	2
		<u>4</u>	<u>8</u>	<u>12</u>
Total des systèmes actuels et envisagés	service bureau	3	4	7
	traitement local	2	5	7
	traitement à distance	3	5	8
		<u>8</u>	<u>14</u>	<u>22</u>

Nous avons intentionnellement omis de tenir compte de l'envergure relative des différents systèmes; par conséquent, les tableaux qui précèdent ne tiennent compte que du nombre de projets. Bien que ce nombre ne puisse indiquer complètement l'impact d'une telle situation, surtout au point de vue monétaire, il indique une évolution vers le système personnalisé et le traitement local. Des études, sur de plus grandes échelles, indiquent d'ailleurs la même tendance.

322

La raison des systèmes personnalisés est simple. Ceux-ci tiennent compte de toutes les exigences importantes de l'utilisateur. Or, un système généralisé est conçu pour servir le plus grand nombre possible d'utilisateurs et il arrive, très fréquemment, qu'il ne puisse satisfaire les exigences d'un utilisateur en particulier. Toutefois, comme dans un premier temps, il est souvent nécessaire de procéder rapidement afin de résoudre temporairement un problème immédiat, le système généralisé est utilisé pour être remplacé, dans un deuxième temps, par un système personnalisé qui pourra apporter une solution à long terme.

La tendance au traitement local s'explique par la révolution qui s'est produite récemment dans le marché des ordinateurs. Ces changements se sont opérés dans le marché du petit ordinateur qui, principalement à cause de son coût relativement bas, a peu à peu enlevé à l'ordinateur conventionnel une partie de sa popularité.

Le mini-ordinateur se caractérise par son coût modique, par l'élimination presque complète de l'entrée des données au moyen de cartes et leur remplacement par une opération directe effectuée sur écran cathodique. De plus, sa technologie nouvelle permet la substitution de certains programmes de contrôle ou de programmes utilitaires par des circuits imprimés, facilement remplaçables. L'ordinateur conventionnel a tardé à appliquer de telles techniques car il nécessite des contrôles très complexes difficilement remplaçables par des circuits.

À l'instar des calculateurs de poche, les mini-ordinateurs n'ont cessé de diminuer de coût et de remplir des fonctions de plus en plus importantes. Des études ont démontré qu'avec un quarantième du coût d'un ordinateur conventionnel, le mini-ordinateur pouvait accomplir beaucoup plus que la même fraction des tâches effectuées par le premier. Conséquemment, de très grandes entreprises substituent leurs énormes ordinateurs conventionnels par des réseaux de mini-ordinateurs. Ils acquièrent, pour le même prix, une plus grande puissance et une sécurité accrue, car ils ne dépendent plus désormais d'un seul ordinateur.

Cette évolution normale des entreprises du groupe en question vers les systèmes personnalisés et le traitement local, crée cependant une situation différente au point de vue uniformité. Les systèmes sont exploités dans des endroits éloignés, et utilisent toutes sortes de compagnies de services que ce soit à Montréal, à Toronto ou à Québec. Les ordinateurs eux-mêmes sont différents, tant pour ceux utilisés en service bureau qu'en traitement à distance ou local. Les systèmes de contrôle varient également d'une installation à l'autre. Les langages de programmation sont encore plus divers (cobol, fortran, assembler, R.P.G., basic, A.P.L., etc...). Les conséquences de cette situation sont les suivantes:

323

1. Difficulté de centraliser le traitement à un coût raisonnable. s'il devenait souhaitable de provoquer des économies d'échelles.
2. Grandes difficultés à rendre l'information transparente, d'un système à un autre. Un tel objectif est toujours désirable dans l'informatique et serait très apprécié pour la centralisation des données statistiques et comptables au niveau du *holding*.
3. Difficultés et dépenses considérables pour former le personnel compétent nécessaire à l'entretien et à la modification de ces systèmes.

SECTION II

Solutions possibles

D'une façon générale, nous pouvons dire qu'en informatique, comme dans bien d'autres domaines, il n'existe pas de solution unique. Ce qui est valable pour une application donnée, ne l'est pas nécessairement pour une autre. Dans le cas de certaines applications d'envergure, le service-bureau ou le terminal de traitement par lots demeurent les seules possibilités. Dans d'autres applications, la solution logique semble être l'utilisation locale d'un mini-ordinateur qui effectue les tâches. Dans d'autres situations encore, le terminal lent semble la seule solution afin d'accéder à un fichier central constamment mis à jour à partir de points différents; cette consultation de fichiers peut se faire sur un terminal de style « dactylo » ou au moyen d'un écran cathodique.

Néanmoins, dans l'optique d'un holding, il est important que la duplication d'efforts soit éliminée. L'uniformité devient de plus en plus un critère de base dans la décision conduisant à l'élaboration de projets d'informatique. Cette uniformité est indispensable pour plusieurs raisons :

1. Au niveau de l'équipement, des économies appréciables peuvent être envisagées. Il est reconnu qu'un ordinateur un peu plus puissant coûte moins cher que deux ordinateurs de moindre puissance.
- 324 2. Sans uniformité, il est très difficile de former un personnel compétent, à l'avant-garde du progrès et connaissant tous les domaines de l'informatique.
3. L'uniformité au niveau du développement des systèmes permet la réalisation d'économies, car des applications similaires peuvent être développées simultanément ou encore des modifications peuvent être apportées à des systèmes semblables existants.

Ce principe d'uniformité ne doit cependant pas empêcher les systèmes de posséder les plus hautes qualités d'efficacité et de rentabilité.

Il est évident que plus d'une des solutions suivantes peuvent être retenues sans pour autant contredire le principe ci-haut formulé.

a) *Ordinateur central sur base de service-bureau*

Un ordinateur central est utilisé au niveau du holding. Initialement, celui d'une compagnie de services est retenu sur base de service-bureau. Il est prévu que dans un avenir plus ou moins lointain, le groupe pourra acquérir un tel ordinateur. Le traitement par lots est employé et les documents d'entrées et de sorties circulent au moyen de services de messagerie.

Les avantages de cette option sont principalement l'uniformité, la puissance disponible et les coûts directement proportionnels à l'utilisation, ainsi que la validité des résultats obtenus. Par contre, cette solution occasionne des délais dus à la transmission des documents. Cette lacune devient nuisible lors des modifications de dernière heure (les ajustements comptables avant la publication des états financiers, par exemple).

b) *Mini-ordinateur local*

Ici, chaque utilisateur, qui peut en justifier le coût, fait l'acquisition d'un mini-ordinateur; l'exploitation devient sa responsabilité. Les mini-ordinateurs doivent être choisis de façon à remplir les opérations principales désirées, tout en maintenant un critère d'uniformité afin d'assurer la compatibilité des applications à l'intérieur du groupe.

Cette deuxième solution possède tous les avantages du traitement sur place. Cependant, le coût est proportionnel à la puissance requise et constitue un frais fixe pour l'entreprise. Il arrive que les déboursés, encourus pour obtenir une puissance accrue, se révèlent trop importants pour l'entreprise utilisatrice.

325

c) *Ordinateur central à distance relié au moyen de terminaux*

Cette hypothèse se compare à la première, sauf que l'exploitation est dirigée par chaque utilisateur, au moyen de terminaux plus ou moins rapides, selon les applications.

Cette solution réunit la majorité des avantages de l'ordinateur central et élimine une partie des délais de production. Cependant, il est peu probable que toutes les entreprises puissent justifier économiquement des terminaux suffisamment rapides pour permettre l'impression de tous les rapports de sorties, ainsi que les coûts additionnels occasionnés par l'équipement de communication requis (lignes téléphoniques, location de terminaux, etc.).

d) *Ordinateur central et mini-ordinateur réunis*

Les solutions B et C peuvent être réunies de façon à obtenir un réseau de mini-ordinateurs reliés à un ordinateur conventionnel, pour effectuer les travaux de grande importance. À ce moment-là, les mini ordinateurs peuvent fonctionner avec un minimum de puissance, puisque l'ordinateur conventionnel peut prendre la relève, s'il y a lieu.

Cette dernière solution nous semble la plus logique. Elle réunit les avantages de l'ordinateur central et ceux du mini-ordinateur.

L'un ou l'autre peut être utilisé, selon les tâches à effectuer. Un autre avantage réside dans la transparence de l'information, et ce à deux niveaux; certaines données comptables, par exemple, peuvent être exploitées sur le mini-ordinateur en ce qui a trait aux états financiers internes et par l'ordinateur central pour les états financiers consolidés. Il demeure que ce procédé est le plus dispendieux, car aux frais de l'ordinateur central, il faut ajouter ceux de la télécommunication et le coût d'acquisition du mini-ordinateur.

326

Ce choix de solutions ne signifie pas que seulement une d'entre elles doit être appliquée à toutes les entreprises du *holding*, ni même à toutes les applications d'une même entreprise. Au contraire, compte tenu de l'importance des différentes applications, chacune d'elles peut requérir une solution propre.

Nous l'avons déjà mentionné, il n'y a pas de solution unique. Toutefois, nous croyons utile de décrire l'approche normale de l'informatique auprès des entreprises d'un même *holding*. Nous supposons, ici, que le groupe a arrêté son choix sur le genre d'ordinateur central et de mini-ordinateur qui seront utilisés.

Lorsqu'une entreprise désire informatiser une nouvelle application ou modifier un système existant, quelles sont les possibilités offertes ?

- a) La première solution à considérer est le traitement par lot sur un terminal rapide d'une autre entreprise du groupe (solution A). En plus d'être économique, cette solution permet d'augmenter la rentabilité du terminal en place et facilite l'uniformité à long terme.
- b) Si la première solution cause des délais inacceptables, il faut alors envisager d'installer dans l'entreprise même un terminal relié à l'ordinateur central ou à un mini-ordinateur situé dans une autre entreprise.

Si l'application le permet, on utilise un terminal lent. Les applications déjà exécutées en traitement par lot continuent de l'être, et, si possible, sont effectuées à partir du terminal lent.

Si on ne peut utiliser un terminal lent, on doit considérer un terminal rapide, plus dispendieux, mais offrant la possibilité d'absorber les travaux exécutés en service-bureau.

- c) Lorsque l'ensemble des opérations d'une entreprise le justifie, on peut envisager l'achat d'un mini-ordinateur relié à un ordinateur central.

Il faut noter que les solutions avec terminaux et mini-ordinateurs, en plus de requérir un personnel qualifié, occasionnent des coûts additionnels (papier, cartes, diskettes, perforatrices, équipement requis à la préparation des rapports, etc.).

Toute solution particulière doit s'intégrer à la planification à long terme des entreprises du *holding*. De là ressort la nécessité de l'uniformité au niveau de la programmation, afin de permettre une évolution normale de l'informatique à l'intérieur du groupe, malgré les changements fréquents effectués dans chaque entreprise.

327

Cette uniformité n'est possible qu'avec des mécanismes de décision très précis que nous suggérons dans la section suivante.

SECTION III

Mécanismes de décision

Les sections précédentes soulignent l'étendue du problème: attirer l'attention sur l'importance d'uniformiser les services techniques au niveau du *holding*. Cette condition est essentielle à l'utilisation maximale des ressources dans le domaine de l'informatique. À cette fin, il faut mettre en place les mécanismes qui permettront de prendre des décisions conformes aux critères préalablement établis. Le seul mécanisme logique est la formation, au niveau du *holding*, d'un groupe technique décisionnel auquel seront confiées les responsabilités suivantes:

1. Instituer une politique d'informatique à l'intérieur du holding.
2. Établir les critères de base devant servir à la prise de décisions pour les projets d'informatique.
3. Analyser les demandes de projets à informatiser et fournir au requérant les explications appropriées.
4. S'il y a lieu, approuver le choix de l'équipement qui doit être acheté ou loué par l'entreprise, pour arriver au but fixé.

Dans le contexte normal d'opération du type de *holding* que nous avons étudié, il semble que les problèmes soient souvent mal formulés.

Prenons par exemple le cas d'une entreprise qui doit remédier à un problème administratif. Ladite entreprise demande à un représentant d'un manufacturier d'ordinateurs de lui proposer une solution à partir des produits dont il dispose. Cette solution semble résoudre le problème, sauf qu'elle est souvent plus dispendieuse que prévu. On recherchera alors d'autres projets qui auraient avantage à être mécanisés et qui justifieraient l'équipement suggéré. Avec une telle procédure, il est difficile d'arriver à une solution éclairée et rentable.

328

Le cheminement normal pour informatiser une application quelconque ou modifier, de façon importante, un système déjà existant est le suivant:

1. Soumission d'un projet par l'entreprise au groupe technique en mentionnant les données fondamentales, telles que:
 - a) Commentaires sur l'opportunité du projet,
 - b) Approche générale envisagée,
 - c) Estimation très approximative du coût global de développement et d'exploitation,
 - d) Comparaison des coûts actuellement encourus pour la même application,
 - e) Données techniques générales.
2. Commentaires du groupe technique sur le système proposé.
3. Ré-évaluation de la part de l'utilisateur, s'il y a lieu.
4. Analyse détaillée et rédaction des spécifications.
5. Programmation et essai de tous les programmes.
6. Période de mise au point et comparaison avec le système actuel, si possible.

Cette procédure est obligatoire tant pour les nouveaux systèmes que pour les modifications importantes.

Il a été prouvé, depuis longtemps, que malgré la lourdeur apparente de cette procédure, elle seule peut permettre le contrôle constant des coûts et l'obtention de résultats positifs. Il est bon de noter également que certaines phases de cette procédure peuvent être exécutées simultanément. La coordination des travaux minimise les délais requis, tout spécialement dans les premières étapes. Une fois de plus, cette procédure

est indispensable à la réalisation de tout projet d'informatique. Certaines entreprises ont élaboré jusqu'à trois fois le même système, car elles avaient négligé certaines phases fondamentales de cette procédure.

Conclusion

Voici en conclusion les points les plus importants qui se dégagent de notre étude.

1. Le *holding* doit d'abord choisir un ordinateur central puissant et un mini-ordinateur pour utilisation par toutes les entreprises du groupe.
2. Les entreprises qui désirent informatiser une application doivent choisir l'équipement selon la méthode présentée à la section II.
3. Les entreprises doivent ensuite présenter leur projet au groupe technique qui émettra ses commentaires.

329

Évidemment, les objectifs et les procédures ne peuvent être réalisés sans la participation de toutes les entreprises. Il va sans dire que la politique du *holding* et du groupe technique doit être expliquée aux entreprises de telle sorte que ces dernières adoptent sans restriction les principes énoncés. Seule la coopération de toutes les entreprises permettra d'obtenir des résultats qui sont à l'avantage et du *holding* et des entreprises elles-mêmes.

ANNEXE

Définitions des termes utilisés

Service-bureau signifie le fait de confier à une entreprise le traitement informatique complet résultant d'une application à partir d'un ou de plusieurs documents de base; généralement, l'entreprise en question utilise un système généralisé (*Package*) qu'elle a développé et dont elle conserve l'entière possession. Il arrive aussi qu'un système personnalisé ait été développé préalablement par la firme même ou par un tiers. Les services offerts peuvent être rémunérés sur base mensuelle, à l'unité ou sur toute autre base convenue entre les parties.

Traitement local signifie le fait d'effectuer localement un traitement informatique sur un ordinateur situé dans les locaux de l'utilisateur; généralement, les programmes requis ont été développés à l'extérieur, localement ou ont été achetés dans le cas d'un système généralisé.

330

Traitement à distance signifie l'utilisation d'un équipement permettant de soumettre (ou de recevoir) localement des travaux exécutés sur un ordinateur situé à l'extérieur au moyen d'un réseau de télécommunication quelconque; l'équipement en question peut être l'un ou l'autre de ceux énumérés ci-après:

- terminal *lent*: généralement utilisé pour les communications en direct, et lorsque de faibles volumes sont impliqués.
- terminal *intelligent*: généralement utilisé lorsque l'accumulation et la validation des données sur place sont nécessaires avant la transmission des informations, pour fin de réduction du temps de liaison.
- terminal de *traitement* par lot: généralement utilisé pour des opérations de plus grande envergure au point de vue volume.
- mini-ordinateur: en plus de posséder les caractéristiques qui lui sont propres, il comporte certains adaptateurs lui permettant de communiquer avec un autre mini-ordinateur ou un ordinateur conventionnel, pour une meilleure exécution des tâches qui lui sont confiées.

Système généralisé signifie un ensemble de programmes qui ont été développés à partir de critères universels, dans le but de servir plusieurs entreprises qui ont des besoins similaires; par exemple, il existe de nombreux systèmes de ce genre pour la paye des employés.

Système personnalisé signifie le fait de développer à l'intérieur ou de faire développer à l'extérieur un système informatique en fonction des besoins spécifiques de l'utilisateur en cause. L'exploitation subséquente du système peut se faire sur l'une ou l'autre des bases suivantes;

- service-bureau
- traitement local
- traitement à distance.

Utilisateur signifie l'entreprise ou le groupe d'entreprises qui utilise un système informatique pour résoudre certains problèmes administratifs ou autres applications découlant de son champ d'action.

Système intégré. Le mot intégré signifie, lorsqu'appliqué à un système informatique, le fait que l'information de base fournie à un système est entièrement transparente au sens qu'elle n'est soumise qu'une seule fois pour remplir des fonctions multiples; par exemple, l'encaissement d'un chèque, dans un système intégré, affecte à la fois l'augmentation des espèces en banque, la diminution des comptes à recevoir, la variation de la caisse recette, différentes statistiques sur les affaires entièrement payées. etc.

L'Expertise — sinistres incendie, par Gérard Vincent. Au Bureau d'Expertises des Assureurs. Montréal.

Sous le titre de *L'Expertise — sinistres incendie*, M. Gérard Vincent vient de faire paraître un ouvrage sur le règlement du sinistre-incendie. Homme d'expérience, M. Vincent nous apporte un excellent travail d'expertise. Après avoir étudié le feu sous ses aspects chimiques et physiques, il montre comment l'incendie commence, se développe et cause des dommages plus ou moins grands suivant la nature des matériaux, la rapidité, l'efficacité ou la lenteur de l'intervention. Il insiste surtout sur la manière de déterminer la cause, l'étendue des dommages, les méthodes employées pour établir la perte subie par l'assuré. Il y a là un excellent aide-mémoire et un manuel à mettre entre les mains de ceux que l'on veut former à leur métier d'expert avant qu'une longue période d'apprentissage ne leur ait permis de pénétrer les secrets du métier.

Il faut remercier M. Vincent d'avoir réuni les éléments d'appréciation et, en procédant par voie d'exemples, d'avoir précisé la méthode de travail. Son texte comble un vide dans un métier utile à la condition qu'il rende les services auxquels peuvent s'attendre des assureurs exigeants et facilement débordés.

Quelques autres considérations sur la loi de l'assurance automobile

par

Me ANDRÉ LANGLOIS ¹

332

Précédemment, nous avons cherché à démontrer au lecteur jusqu'à quel point la pratique de l'assurance pouvait être touchée par l'avènement de la loi de l'assurance automobile.

Dans ce même esprit, nous présentons un troisième article qui traitera de deux (2) autres aspects du problème. Cette fois-ci, nous étudierons, dans un premier temps, le problème de la responsabilité découlant de l'opération d'équipements fixés en permanence à l'automobile, et, dans un deuxième temps, l'avis de sinistre.

1. La responsabilité découlant de l'opération de matériel fixé en permanence à une automobile, et la loi de l'assurance automobile

Qu'advient-il de la responsabilité découlant de l'opération du matériel fixé en permanence à un véhicule-automobile, depuis l'avènement de la nouvelle loi de l'assurance automobile ? Les opérations doivent-elles être protégées par le contrat d'assurance automobile ou par l'entremise d'une police d'assurance responsabilité ?

Pour répondre à ces deux questions, il serait bon de se demander de quelle façon le législateur a considéré ces appareils, tels que grue, malaxeur, compresseur, soudeuse fixés à un véhicule-automobile.

¹ Me Langlois est attaché au service du contentieux de la maison J. E. Poitras, comprise dans le groupe Sodarcac.

SOCIÉTÉ GESTAS, LTÉE

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

**410, rue St-Nicolas, suite 530,
Montréal, P.Q. H2Y 2P5**

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



En forme pour la vie

SunLife
DU CANADA



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

Pepin, Létourneau & Associés

AVOCATS/BARRISTERS

PAUL FOREST, C.R.
ALAIN LÉTOURNEAU, C.R.
RENÉ ROY
GILLES BRUNELLE
DANIEL LÉTOURNEAU
PIERRE JOURNET
GAÉTAN LEGRIS
DANIEL MARECKI
ANDRÉ CADIEUX

GAÉTAN RAYMOND, C.R.
Le bâtonnier GUY PEPIN, C.R.
BERNARD FARIBAUT
MÉDARD SAUCIER
DANIEL MANDRON
ALAIN LAVIOLETTE
MICHEL BEAUREGARD
RICHARD OUELLET
ROBERT BOCK

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



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

TABLES D'ASSURANCE-VIE, STONE & COX

Edition Français-Anglais

pour les Courtiers d'assurance — l'abonnement: \$11

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: Monsieur ANDRÉ MASSÉ, F.I.A.C.

*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

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)

Auparavant, il faudrait se demander ce qu'il faut entendre par « automobile » ? L'alinéa trois (3) de l'article (1) définit ce terme de la façon suivante:

« Tout véhicule mû par un autre pouvoir que la force musculaire et adapté au transport sur les chemins publics mais non sur les rails ».

Un compresseur en tant que tel ou tout équipement du même genre n'est évidemment pas un véhicule adapté au transport sur les chemins publics. Par contre, le véhicule qui le porte, correspond à l'alinéa trois; ce véhicule est une automobile au sens de la loi. La loi distingue-t-elle ce véhicule, du matériel qui y est fixé ?

333

Le législateur a nommé ce type d'automobile « véhicule d'équipement » et il a tenu à préciser sa pensée par la voie de l'arrêté en conseil 374-78, 16 février 1978:

« « véhicule d'équipement » : une automobile

- i) munie d'un espace pour le chargement et servant à transporter de l'équipement ou de la machinerie qui est fixé en permanence et employé à disposer du chargement; ou
- ii) autre qu'un véhicule de service, mue par son propre pouvoir, n'ayant aucun espace pour le chargement, conçue essentiellement pour effectuer un travail par elle-même et munie à cette fin en permanence de son outillage ».

Bien que le paragraphe i) décrive un type de véhicule issu de la même famille que celui que nous recherchons, le paragraphe ii) cadre beaucoup plus avec la définition qu'il élabore et qui correspond nettement au véhicule d'équipement que nous étudions. Il est tout aussi intéressant de noter que le début de l'article, plus précisément le passage qui précède les deux paragraphes, indique clairement qu'un véhicule d'équipement est une automobile.

Le législateur n'a pas semblé faire de distinction entre le véhicule lui-même et son équipement et, d'ailleurs, l'appella-

tion qu'il a utilisée, nous le laisse soupçonner: véhicule d'équipement.

334 Poussons plus loin notre raisonnement. Si l'équipement et l'automobile ne devaient pas être considérés comme un tout uniforme, le législateur les aurait sûrement soumis à deux régimes distincts puisque différents. Tel ne nous apparaît pas être le cas. Certains articles que nous jugeons révélateurs de l'intention de nos dirigeants, le soulignent et montrent efficacement la déficience de la définition que nous avons proposée volontairement.

Le premier paragraphe de l'article 108 crée une présomption de faute contre le propriétaire d'une automobile:

« Le propriétaire de l'automobile est responsable du dommage matériel causé par cette automobile ».

Cette partie de l'article 108 ne différencie d'aucune façon le véhicule, de l'équipement qui y est fixé. Nul autre endroit dans la loi ne parle de cette présomption de faute. Est-ce à dire que seule la responsabilité découlant de l'utilisation d'un véhicule aurait été réglementée alors que celle découlant de l'opération de l'équipement aurait été ignorée? Il nous semble juste de répondre négativement à cette question, en nous basant sur certains articles pertinents.

Dans l'article 108, l'expression « dommage causé par une automobile » est utilisée. Examinons ce qu'elle signifie, par l'alinéa dix de l'article un:

« Tout dommage causé par une automobile ou par l'usage de celle-ci ou par son *chargement* y compris le dommage causé par une remorque ».

Ne faudrait-il pas voir par le terme choisi ici, « *chargement* », la volonté du législateur de considérer l'équipement comme un « chargement » ou une partie de celui-ci. L'alinéa cinq (5) de l'article un (1) le précise:

« « chargement » :

tout bien qui se trouve dans une automobile, *sur celle-ci* ou est transporté par une automobile ».

L'équipement étant un « bien » au sens du Code civil, et la loi de l'assurance automobile ne faisant aucune distinction entre les biens, il semble qu'il faille admettre que l'équipement constitue le chargement du véhicule d'équipement d'autant plus qu'il se trouve *sur l'automobile* ou est transporté par elle.

335

Étant donné que le dommage causé par le chargement est un dommage causé par une automobile, et que le propriétaire d'un dommage causé par une automobile en est présumé responsable, le propriétaire de l'équipement d'une automobile devient également le présumé responsable des dommages causés par l'opération de tel équipement.

Somme toute, le législateur ne considère pas l'automobile indépendamment de son chargement: les deux forment un tout et sont assujettis au même régime. Il s'ensuit que la responsabilité découlant de l'opération des divers équipements hérités de la technologie moderne et fixés en permanence à une automobile, est réglementée de la même façon que celle découlant de l'utilisation même du véhicule, soit par l'article 108 cité précédemment.

Bien qu'en vertu de l'arrêté en conseil 377-78 article un (1) paragraphe b, le propriétaire d'un véhicule d'équipement soit dispensé de l'obligation de contracter une assurance édictée dans l'article 84 (cet article, rappelons-le, rend l'assurance obligatoire pour tout propriétaire d'automobile), il n'en demeure pas moins qu'il reste à la merci de la responsabilité consécutive à l'opération de tel véhicule et ce, l'article 108 le lui rappelle de manière non-équivoque. Il doit se protéger.

La Régie de l'assurance automobile s'occupe de compenser les dommages corporels suite à l'utilisation d'une automo-

bile, sans égard à la responsabilité sauf quelques exceptions. Quant à eux, les véhicules d'équipement font l'objet d'une limitation que l'on rencontre aux paragraphes A et B de l'article 17:

« Nul n'a droit à l'indemnisation prévue au présent titre dans les cas suivants:

336

a — si le dommage est causé, lorsque l'automobile n'est pas en mouvement dans un chemin public, par un appareil susceptible de fonctionnement indépendant qui y est incorporé ou par l'usage d'un tel appareil;

b — si l'accident est survenu en dehors d'un chemin public et qu'il a été causé par les automobiles suivantes: une motoneige, un tracteur de ferme, une remorque de ferme, un *véhicule d'équipement*, une remorque d'équipement ou un véhicule destiné à être utilisé en dehors d'un chemin public; les dispositions qui précèdent ne s'appliquent pas si une automobile autre que les automobiles mentionnées au présent paragraphe est impliquée dans l'accident ».

La description faite au paragraphe A, vise sans aucun doute l'appareil que porte un véhicule d'équipement. L'on y affirme que si l'accident survient alors que l'automobile n'est pas en mouvement dans un chemin public, la Régie n'indemniserà pas la ou les victimes. Il faudrait alors comprendre par ce biais que si l'accident survient alors que l'automobile est en mouvement dans un chemin public, la victime aura droit à une indemnité.

La Régie fournit dans ce cas-là, la protection qu'exige la situation pour les dommages corporels.

Si l'automobile n'est pas en mouvement dans un chemin privé ou si elle l'est dans le même chemin privé, le paragraphe B de cet article 17 sanctionne ces deux hypothèses car dans ces deux cas, l'accident survient en dehors d'un chemin public. La Régie ne versera des indemnités que si une automo-

bile autre que celles apparaissant dans le paragraphe B, est impliquée dans l'accident avec le véhicule d'équipement. Bref, sauf l'exception mentionnée, la Régie ne garantit pas la ou les victimes lorsqu'un accident causé par un véhicule d'équipement ou par son appareillage, survient en dehors d'un chemin public.

En résumé, le paragraphe A de l'article 17 statue à propos de l'automobile qui n'est pas en mouvement dans un chemin public, tandis que le paragraphe B, de son côté, réglemente les accidents survenant dans des chemins privés que l'auto soit ou ne soit pas en mouvement.

337

Scrutons le nouveau contrat d'assurance automobile pour savoir si, dans les circonstances, il peut être de quelque utilité. Le premier paragraphe du chapitre « A » est libellé comme suit :

« L'Assureur garantit l'Assuré... contre les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile que l'Assuré peut encourir du fait de propriété, de l'usage ou de la conduite du véhicule assuré... ; est réputé *faire usage du véhicule quiconque en fait fonctionner toute partie* ».

Nous avons vu antérieurement qu'un véhicule d'équipement était une automobile et que son équipement en faisait partie intégrante. De plus, nous avons démontré qu'un accident causé par l'équipement, était un accident causé par une automobile. De ce fait, nous en déduisons que l'assurance automobile pourrait s'avérer la protection adéquate pour couvrir l'équipement fixé en permanence à une automobile. La dernière partie du premier paragraphe du chapitre « A », semble le confirmer :

« ... est réputé faire usage du véhicule quiconque en fait fonctionner toute partie ».

Un équipement étant une partie du véhicule, cet extrait du libellé du chapitre « A » démontre que celui qui le fait fon-

tionner, fait usage du véhicule. Comme il fait usage du véhicule et que le chapitre « A » couvre l'usage du véhicule, l'assurance automobile constitue dans de telles circonstances le type d'assurance le plus approprié contre les dommages corporels et matériels.

338 Lorsque des dommages corporels ne peuvent faire l'objet d'indemnité de la part de la Régie, le contrat d'assurance s'appliquera mais le règlement sera effectué non plus sans égard à la faute mais en fonction des règles du droit commun, c'est-à-dire, en fonction de la responsabilité qui incombe à l'assuré. Ce mode de protection apparaît à l'exclusion 1 du chapitre « A »:

« Sont exclus du présent chapitre :

- a — les dommages corporels dont la Loi sur l'assurance automobile . . . prévoit la compensation, sauf *dans la mesure où la Loi sur l'assurance automobile ne saurait s'appliquer* ».

Pour ainsi dire, le chapitre « A » agit par la négative en octroyant les bénéfices de sa protection par le biais de cette exclusion dont la partie vitale est soulignée.

Nous en arrivons forcément à l'avenant numéro 30 (cet avenant porte encore le même numéro et contient le même libellé qu'autrefois) qui exclut de la garantie du chapitre « A », les sinistres survenant sur les lieux d'utilisation de l'équipement, et imputables à la propriété, l'usage ou au fonctionnement desdits équipements, ou des accessoires pendant qu'ils sont assujettis au véhicule assuré.

Pour que cet avenant soit en vigueur, il faut nécessairement qu'il soit ajouté au contrat d'assurance pour qu'il puisse produire ses effets. Pourquoi l'utiliser et transférer par la suite la garantie accordée par le contrat d'assurance automobile, à une police d'assurance responsabilité civile ?

Par le passé, certains praticiens de l'assurance se servaient de cette technique, voulant par là se protéger dans la crainte que le contrat d'assurance automobile ne comprenne pas lesdits équipements. Ils recouraient au contrat d'assurance responsabilité civile, lequel offrait une garantie complète pour toutes les opérations d'un assuré, y compris l'utilisation des équipements fixés en permanence aux véhicules automobiles. Certains assureurs ont même fait de cette pratique, une politique ferme et rigide.

Nous ne croyons pas opportun d'encourager encore aujourd'hui cette technique car le contrat d'assurance automobile règle, à notre avis, tout le problème. Il suffit d'ajuster la tarification en conséquence de l'importance et de la multiplicité des opérations d'un assuré.

Nous concevons aisément qu'une attitude semblable puisse susciter des objections de toute sorte mais nous nous en réjouissons car elle oblige à la réflexion.

2. L'avis de sinistre et ses délais

Le nouveau contrat d'assurance automobile impose à un assuré certaines obligations lorsque survient un sinistre. Ces obligations sont énumérées au paragraphe six (6) de la section « Dispositions Générales » sous-paragraphe A et B dont voici un extrait:

« 6. *OBLIGATIONS de l'assuré en cas de sinistre:*

a) Atteignant des tiers:

— L'Assuré est tenu de donner à l'Assureur, *par écrit et dans les meilleurs délais, un avis circonstancié de tout sinistre couvert...*

b) Atteignant le véhicule assuré, l'Assuré ou tout intéressé doit:

— *En donner immédiatement avis écrit à l'Assureur avec tous les renseignements qu'il lui soit alors possible de se procurer . . . »*

340 Ces prescriptions du contrat d'assurance automobile respectent-elles la loi de l'assurance automobile ? Aucun article ne traite de l'avis de sinistre, ni du délai qui peut s'y rattacher. Les règlements restent également muets sur cette question. Est-ce à dire que notre gouvernement aurait abandonné aux assureurs sa discrétion de légiférer sur ce sujet ? Nous ne le croyons pas.

Si la loi de l'assurance automobile ne couvre pas tous les aspects de l'assurance automobile, il ne faudra surtout pas oublier que la loi des assurances existe et qu'elle continue à régir tous les contrats d'assurance, y compris les contrats d'assurance automobile. Ayons toujours à l'esprit que la loi de l'assurance automobile ne fait que préciser et compléter dans un secteur qui lui est propre, la loi des assurances.

Il serait donc opportun d'examiner les dispositions de la loi des assurances, incorporées au Code Civil, relativement à l'avis de sinistre. L'article 2572 C.C. est libellé comme suit :

« L'assuré doit donner *avis à l'assureur*, dès qu'il en a eu connaissance, de tout sinistre de nature à mettre en jeu la garantie.

Tout intéressé peut donner cet avis ».

Il est important de préciser ici que cet article 2572 C.C. est un article contenu dans le libellé du deuxième alinéa de l'article 2500 C.C. De ce fait, on ne peut y déroger sauf si ces dérogations avantagent un assuré.

Considérons les deux (2) extraits du contrat d'assurance cités antérieurement à savoir s'ils s'écartent des dispositions de cet article et, si tel est le cas, si ces dérogations sont plus favorables à un assuré.

L'extrait montre que l'assureur exige un avis écrit tant pour les dommages à autrui que pour les dommages au véhicule assuré. L'article 2572 C.C. ne parle aucunement d'avis écrit. Le législateur n'a même pas jugé bon de le qualifier, cet avis; il s'est contenté de mentionner que l'assuré a l'obligation de donner avis, sans plus. Exiger un avis écrit outrepassa sans nul doute les prescriptions de loi. L'obligation de l'assuré devient ainsi beaucoup plus lourde, ce qui est loin de le favoriser.

341

Une première conclusion à tirer: le paragraphe six (6) de la section « Dispositions Générales » du contrat d'assurance automobile est sans effet en ce qui regarde l'obligation de donner un avis *écrit*. Cependant, l'assuré n'est pas libéré pour autant d'aviser son assureur en cas de sinistre car l'article 2572 C.C. le lui impose. En autant que l'assureur est mis au courant du sinistre de quelque façon que ce soit, l'assuré respectera donc les exigences de la loi.

Un autre constatation retient notre attention. Le délai d'avis accordé à l'assuré par son assureur, est plus restrictif. L'article 2572 C.C. commande de donner cet avis « dès qu'il a eu connaissance du sinistre » alors que le contrat d'assurance automobile, dans son paragraphe six (6) que nous avons cité, précise que cet avis doit être « dans les meilleurs délais » pour les sinistres occasionnés au véhicule assuré. Si la connaissance du sinistre constitue pour ainsi dire le meilleur délai, l'obligation apparaissant au sous-paragraphe A respecte la loi. Le cas du sous-paragraphe B, quant à lui, est beaucoup plus patent; l'avis doit être « immédiat », ce qui restreint les droits accordés à l'assuré par la loi.

Une autre conclusion devient nécessaire: l'assureur aurait probablement eu avantage à utiliser les termes mêmes de l'article 2572 C.C., pour désigner le délai d'avis car la situation

actuelle est telle qu'il s'expose à se voir opposer l'inefficacité de ses stipulations contractuelles.

342 Dans le même ordre d'idée, il semble que l'assureur confonde les notions véhiculées dans l'article 2572 C.C. d'avec celles de l'article 2573 C.C. L'article 2572 C.C. dispose que l'assuré doit donner à l'assureur un avis de sinistre. Après cette première phase, le législateur édicte une seconde étape, celle où l'assureur demande à son assuré de lui faire connaître le plus tôt possible les circonstances du sinistre :

« A la demande de l'assureur, l'assuré doit lui faire connaître le plus tôt possible toutes les circonstances entourant le sinistre . . . »

Nonobstant toute limitation de délai de déchéance fixée par le contrat, l'assuré a droit, s'il ne lui est pas raisonnablement possible de remplir cette obligation dans le délai spécifié, à une prorogation raisonnable ».

Cet article 2572 C.C. apparaît dans les articles énumérés au deuxième alinéa de l'article 2500 C.C. On ne peut donc y déroger sauf si ces dérogations sont émises à l'avantage de l'assuré.

L'assureur confond à notre avis, les notions contenues dans les articles 2572 C.C. et 2573 C.C. parce qu'il exige qu'un assuré donne non pas un simple avis de sinistre en tant que tel mais un avis de sinistre circonstancié dans le cadre du sous-paragraphe A, paragraphe six (6) de la section « Dispositions Générales ». Le sous-paragraphe B, d'autre part, est similaire dans ses prescriptions en exhortant l'assuré à donner un avis avec tous les renseignements qui lui sont possibles de fournir.

L'article 2573 C.C. remplace pour ainsi dire l'ancienne obligation incombant à un assuré, d'expédier une « preuve de perte » à l'assureur. Si celui-ci omettait d'agir ainsi, il n'était

pas indemnisé, l'assureur étant en droit de refuser d'honorer sa réclamation parce qu'il ne respectait pas alors les conditions de son contrat. Aujourd'hui, cette obligation n'a pas été reprise par la loi des assurances; elle est modifiée. Ce n'est que lorsque l'assureur en fait la demande, qu'un assuré doit présenter la preuve de perte.

En requérant un avis de sinistre circonstancié, l'assureur, au sens de la loi, exige en même temps un avis de sinistre et une preuve de perte alors que le législateur ne l'a pas voulu ainsi. D'ailleurs la toute première ligne de l'article 2573 C.C. manifeste cette intention de manière non équivoque: « à la demande de l'assureur . . . » Pour que l'assureur puisse demander des détails à un assuré après un sinistre, il lui faut forcément en avoir été avisé au préalable sinon, n'ignorerait-il pas l'existence même du sinistre. Ce n'est donc qu'après avoir reçu le premier avis, qu'il peut exiger l'exécution de l'obligation autorisée par l'article 2573 C.C.

343

Les articles 2572 C.C. et 2573 C.C. montrent une procédure en deux temps. Dans le cadre du nouveau contrat d'assurance automobile, l'assureur ne nous semble pas l'avoir respectée; encore plus, il n'a accordé aucun délai à l'assuré dans son avis de sinistre alors que la loi prévoit une « prorogation raisonnable » pour employer les termes mêmes de l'article 2573 C.C.

Dans la pratique, et heureusement d'ailleurs, les assureurs ne se montrent pas trop rigoristes dans l'application des différentes clauses de leur contrat et, rares sont les situations où ils exigent l'observance totale et inflexible du contrat en ce qui regarde l'avis de sinistre.

Mais, alors pourquoi insérer dans un contrat des obligations non sanctionnées par la loi. Selon nous, il aurait été préférable que l'assureur reproduise le texte des articles 2572 C.C. et 2573 C.C.

Conclusion

Voilà deux commentaires nécessités par la réforme de l'assurance automobile. Une fois de plus, nous disons que notre but sera atteint si nos interventions suscitent des commentaires; ces lignes ne furent rédigées, en effet, que pour provoquer la réflexion chez le lecteur.

344 Dans un avenir prochain, nous espérons pouvoir l'entretenir de la situation juridique du propriétaire d'un véhicule-automobile non-assuré.

Action Canada-France. Octobre 1977. Vol. 2, numéro 18.

On trouvera dans ce numéro d'*Action Canada-France* d'excellents articles sur l'avenir du pétrole canadien, sur les gisements de charbon et sur les énergies nouvelles. Nous l'indiquons à nos lecteurs, désireux de se renseigner sur des questions d'actualité, présentées en termes simples, dans un style accessible et destiné à faire le point. Nous profitons de l'occasion pour attirer l'attention sur cet hebdomadaire qui présente le point de vue français sur des problèmes canadiens. Voici comment M. Mario Beunat explique son étude dans l'éditorial:

« Cette dernière étape de la conquête énergétique représente en moins de deux siècles un bouleversement radical, tel qu'il aurait paru unimaginable à l'esprit le plus éclairé d'un siècle, le XVIIIe, défini pourtant comme celui des lumières. Madame du Deffand, dont le salon était alors l'un des pôles de l'intelligentsia, ne considérerait-elle pas l'énergie comme un ensemble de convulsions provoquées par l'audition d'une œuvre musicale ? Denis Papin et Fulton n'étaient cependant pas loin qui allaient donner à ce mot une signification bien différente. Puis, tout s'accéléra et l'homme, qui pendant des millénaires avait vécu dans des conditions à peu de choses près comparables, vit son existence transformée de fond en comble par la mise à sa disposition d'appareils de plus en plus sophistiqués grâce aux découvertes d'une technologie à laquelle les énergies nouvelles fournissaient des moyens considérables. »

Le numéro est précédé d'une étude sur la conjoncture au Canada par M. Henry Mhun, cet économiste français qui connaît bien notre pays, après y avoir passé de nombreuses années.

Une nouvelle législation: la loi sur le recours collectif

par

Me DENISE DUSSAULT ¹

345

Le 8 juin 1978, le gouvernement du Québec sanctionnait le projet de loi numéro 39, dit projet de loi sur le recours collectif. Cette législation devait entrer en vigueur le jour de sa proclamation. Effectivement, la loi a été proclamée le 5 juillet 1978 à l'exception, cependant, des articles 1 à 4 et 46 à 51 qui entreront en vigueur ultérieurement.²

Cette nouvelle législation aura sans doute des impacts considérables dans le domaine juridique et partant, social. Ainsi, qu'il suffise d'imaginer le cas où plusieurs consommateurs se voient lésés par les agissements de certaines compagnies. Souvent, il arrive que les consommateurs laissent tomber leur possibilité de réclamation, les montants pouvant être réclamés étant minimes.

Or, avec l'adoption de cette législation, les consommateurs pourront joindre toutes leurs réclamations ce qui, dans ce cas, incitera ces derniers à intenter des recours qu'ils auraient probablement laissé tomber antérieurement. Pour comprendre l'importance de la nouvelle loi, il suffit de rappeler le recours collectif intenté aux États-Unis contre la compagnie Ford pour les problèmes de rouille. Dans certains cas, effectivement les montants des réclamations étaient minimes, mais puisqu'il était possible pour les usagers de se joindre et d'inten-

¹ Mlle Dussault est attachée au service de recherches de la maison Gestas, qui fait partie du groupe Sodarcac.

² Il faut signaler que seules les dispositions relatives au fonds d'aide au recours collectif sont en vigueur. Les autres articles n'auront force de loi, semble-t-il, qu'en mars ou avril 1979. Si nous les analysons ici, c'est qu'il nous a paru intéressant de présenter à nos lecteurs une étude d'une législation nouvelle et d'un esprit différent. D.D.

ter une telle action, cela fut fait et ces derniers furent remboursés par la compagnie.



Nous nous proposons d'analyser ici la loi sur le recours collectif dont peuvent maintenant bénéficier les Québécois.

346 Il est à noter que les dispositions 1 à 4 qui ne sont pas encore en vigueur portent sur le recours collectif lui-même de même que sur la procédure pour l'exercice de ce recours. Les dispositions devront normalement se retrouver au Code de procédure civile, en ce qu'elles constituent une addition à celui-ci. D'autre part, les articles 46 à 51 concernant les modifications qui devront être apportées au Code civil de même qu'à la loi de l'aide juridique ne sont pas encore en vigueur.

Même si ces dispositions ne s'appliquent pas encore, nous nous proposons de les analyser, puisque dans le cas des articles 1 à 4, il s'agit là du fondement même du recours collectif.

Pour fins d'analyse, nous ferons donc abstraction du fait que les articles 1 à 4 et 46 à 51 ne sont pas encore en vigueur.

I — Définition

Avant d'analyser les dispositions législatives concernant le recours collectif, il convient de donner une définition de ce que les législateurs entendent comme étant un recours collectif. Il y a lieu de se référer à l'article 999 d) du Code de procédure civile, article qui définit ainsi le recours collectif:

« Le moyen de procédure qui permet à un membre d'agir en demande, *sans mandat*, pour le compte de tous les membres. »

Ayant donné cette définition de recours collectif, il convient de définir ce qu'est un membre. Nous nous retrouvons à l'article 999 paragraphe c) à l'effet que:

« Une personne faisant partie d'un groupe pour le compte duquel une personne exerce ou entend exercer un recours collectif. »

En d'autres termes, il s'agit là d'un recours où une personne, n'ayant reçu aucun mandat d'autres personnes faisant partie du même groupe, a la possibilité de s'adresser aux tribunaux dans certains cas que nous allons déterminer subséquemment.

Ce principe de recours collectif va à l'encontre des dispositions de notre Code de procédure civile, en particulier les articles 59 et 67 qui, en résumé, nous apprennent que pour représenter une autre personne lors d'une instance judiciaire, l'on doit préalablement avoir obtenu d'elle un mandat spécifique, alors que dans le cas de recours collectif, il n'est point requis que le représentant ait reçu un mandat de chacun des membres du groupe. D'autre part, l'article 67 du Code de procédure civile prévoit le cas de réunion d'actions qui trouvent leur application lorsque plusieurs personnes dont le recours a un même fondement juridique ou soulève le même point de droit et de fait ont la possibilité de se joindre dans une même demande en justice.

347

Cette disposition concernant la jonction d'actions diffère du recours collectif puisqu'elle présuppose comme condition préalable l'existence de deux actions distinctes déjà intentées, mais qui ont comme fondement les mêmes questions de droit et de fait. Alors que dans le cas du recours collectif, point n'est besoin qu'une action ait été intentée par qui que ce soit préalablement.

II — Conditions préalables à l'application du recours collectif

En vertu de la loi, avant de pouvoir intenter un recours collectif, une personne doit obtenir du tribunal l'autorisation d'intenter un tel recours et ce en vertu de l'article 1002 du Code de procédure civile.

En effet, cet article est à l'effet que:

« Un membre ne peut exercer le recours collectif qu'avec l'autorisation préalable du tribunal obtenue sur requête. »

Pour que cette requête soit accordée, celle-ci doit indiquer:

- La nature du recours pour lequel l'autorisation est demandée et elle doit également décrire le groupe pour le compte duquel le membre entend agir;
- 348 — les allégations sont appuyées d'un affidavit, c'est-à-dire une déclaration assermentée;
- elle doit être accompagnée d'un avis de présentation d'au moins dix jours, signifié à celui contre qui le requérant entend exercer le recours collectif.

Le tribunal autorisera l'exercice de ce recours, lorsque les questions de droit ou de fait sont identiques, similaires et connexes. De plus, le tribunal devra s'assurer que la personne à qui il accorde le statut de représentant est en mesure d'assurer une représentation adéquate des membres.

D'autre part, la requête devra également faire mention des faits qui établiraient les conclusions recherchées, c'est-à-dire les faits qui justifieraient le tribunal d'autoriser l'exercice du recours collectif.

Le jugement accordant ou refusant la requête autorisant le recours collectif est, comme tout autre jugement, susceptible d'appel soit de la part du requérant, soit de la part de l'intimé; de plus, un membre du groupe pour le compte duquel la requête a été présentée pourra également en appeler à la Cour d'appel, mais il devra préalablement obtenir une autorisation de cette même Cour pour ce faire.

Le jugement qui fait droit à la requête décrira le groupe dont les membres seront liés par tout jugement; également, il identifiera les principales questions qui seront traitées collecti-

vement, les conclusions recherchées qui s'y rattachent et enfin, il ordonnera la publication d'un avis aux membres.

Cet avis devra décrire le groupe à l'égard duquel l'autorisation d'exercer le recours collectif est donnée de même que la possibilité pour un membre de s'exclure du groupe, le district judiciaire dans lequel le recours collectif sera exercé et, enfin, la possibilité pour un membre d'intervenir au recours collectif.

En effet, un membre aura toujours la possibilité de s'exclure du recours collectif si, d'autre part, il respecte les délais prévus à cette fin dans l'avis que le juge faisant droit à la requête doit donner aux membres. Le délai d'exclusion ne peut être de moins de trente jours. Cependant, dans des circonstances spéciales, ce délai pourra être prolongé.

349

III — Déroulement du recours

L'action dite recours collectif devra être exercée dans les trois mois suivant l'autorisation obtenue selon les modalités citées précédemment.

De même, si ce délai de trois mois est expiré, la partie contre laquelle la requête faisant droit au recours collectif a été accordée pourra, toujours par voie de requête, demander au tribunal de déclarer la demande périmée et en conséquence, l'autorisation sera ainsi annulée.

Les moyens préliminaires ordinairement prévus au Code de procédure civile, à savoir l'irrecevabilité, la caution, la discussion des biens, la requête pour précisions, etc., ne s'appliqueront que dans les cas où *ce moyen préliminaire est commun à une partie importante des membres et porte sur une question traitée collectivement*.

Certaines autorisations doivent être obtenues du tribunal étant donné la nature même du recours collectif. Il en est ainsi

des amendements aux actes de procédures, des désistements qui doivent être autorisés préalablement par le tribunal, faute de quoi ils seront irrecevables. Le tribunal pourra fixer dans les cas d'amendements et de désistements, les conditions qu'il estime nécessaires.

IV — Révision de l'autorisation d'exercer un recours

350 En vertu de l'article 1022, toute partie au litige peut faire une requête pour réviser le jugement autorisant l'exercice du recours collectif, si l'on se retrouve dans une situation où les conditions concernant les questions de droit ou de fait identique, similaire ou connexe et la composition du groupe ne sont plus remplies.

D'autre part, dans le cas d'acceptation de transaction, c'est-à-dire de règlement, ou dans le cas d'acceptation d'offres réelles, le tribunal accordera son approbation, mais il devra préalablement donner un avis aux membres.

V — Le jugement

Le jugement final lie le membre qui ne s'est pas exclu du groupe. De même, ce jugement décrit le groupe à l'égard duquel le jugement s'applique. Cela constitue une nouveauté en notre droit, puisque généralement, les jugements ont un effet relatif en ce sens qu'on ne peut exécuter un jugement contre une personne qui n'était pas partie à l'action. C'est de l'essence même du recours collectif qu'il en soit ainsi lorsque le jugement final acquiert autorité de chose jugée, c'est-à-dire après l'expiration de l'avis dont il a été question précédemment.

Si le jugement prévoit qu'un membre peut présenter sa réclamation, l'avis indiquera également les questions qui restent à déterminer, les renseignements et les documents qui

doivent accompagner la réclamation et tout autre renseignement que le tribunal jugera utile d'inclure dans l'avis.

En ce qui concerne le recouvrement, le tribunal n'en ordonnera la possibilité que si la preuve permet d'établir de façon suffisamment exacte le montant total des réclamations des membres. Ce jugement ordonnera au débiteur de déposer au greffe le montant établi. De plus, ce même jugement pourra ordonner au débiteur d'exécuter une mesure réparatrice.

351

Dans le cas où des sommes minimales auraient été perdues pour chacun des membres du groupe ayant exercé le recours collectif, le tribunal pourrait ordonner à la compagnie qui a lésé ces tiers de baisser ses prix pour une certaine période, pour compenser la perte subie. Cela pourrait ressembler à certaines décisions de la Commission anti-inflation.

Également, il se peut que d'autres mesures puissent être considérées comme étant réparatrices et nous verrons, avec l'application de cette loi, ce que pourront faire les tribunaux.

VI — L'appel

Le jugement final est sujet à appel comme tout autre jugement. Et toute personne, même l'intervenant, peut appeler du jugement de première instance. D'autre part, si le représentant décide de ne pas en appeler ou si son appel est rejeté pour l'un des motifs prévus aux articles 501 paragraphes 1 et 3 du Code de procédure civile, à savoir une irrégularité dans la formulation de l'appel ou l'acquiescement au jugement frappé d'appel, un membre pourra dans les soixante jours de l'expiration du délai d'appel ou du rejet de l'appel demander à la Cour d'appel la permission d'en appeler et d'être substitué au représentant.

VII — Compagnie

Une corporation dont l'un des membres ou actionnaires est membre d'un groupe peut demander pour elle le statut de

représentant. Cependant, ces dispositions s'appliquent aux seules corporations formées selon la troisième partie de la loi des compagnies du Québec à savoir les compagnies n'ayant pas de capital-actions ou constituées par lettres-patentes. Les coopératives, les syndicats et les groupes de consommateurs pourront également intenter des recours collectifs.

352 Le législateur a exclu les compagnies ayant un capital-actions, de même que les compagnies formées par des lois spéciales.

VIII — L'aide au recours collectif

Le législateur a prévu un fonds spécial visant à financer les recours collectifs.

Pour se voir attribuer de l'aide, le représentant doit présenter une demande écrite à ce fonds.

De façon générale, cette demande devra comporter une apparence de droit, les faits essentiels qui déterminent l'exercice et enfin une description du groupe pour le compte duquel le représentant entend exercer ou exerce ce recours collectif.

Dans les conditions convenues avec le fonds, lorsque ce dernier accorde, l'aide on prévoiera des dispositions concernant la subrogation du fonds dans les droits du bénéficiaire ou de son procureur jusqu'à concurrence des montants qui leur sont versés.

Ainsi, si le fonds débourse des honoraires judiciaires, il aura un droit de subrogation contre le défendeur pour récupérer ces sommes.

Il est à noter que le fonds peut accorder de l'aide à un résident du Québec entendant exercer un recours à l'extérieur du Québec dans une procédure de la nature du recours collectif.

Ainsi, dans le cas des enfants victimes de la thalidomide, si des québécois avaient décidé d'intenter des recours collectifs au New-Jersey, le fonds aurait pu leur fournir l'aide pour exercer ce recours au New-Jersey avec évidemment droit de subrogation.

En pratique, l'aide sert à acquitter les montants suivants:

- a) Les honoraires du bénéficiaire;
- b) les honoraires et frais d'experts et des avocats-conseils agissant pour le bénéficiaire; 353
- c) les dépenses et autres déboursés de cour y compris les frais d'avis s'ils sont à la charge du bénéficiaire;
- d) les autres dépenses utiles à la préparation ou à l'exercice du recours collectif.

Le fonds déposera les sommes au greffe de la Cour supérieure du district dans lequel le recours collectif sera exercé; il en est également ainsi du dispositif concernant l'attribution d'aide.

Enfin, la décision du fonds de refuser l'aide est susceptible d'appel devant la Cour provinciale et cette décision de la Cour provinciale est finale.

Il est à signaler que la loi de l'Aide juridique est également modifiée pour permettre au directeur général d'émettre des certificats d'admissibilité pour l'exercice du recours collectif, dans le cas cependant où le requérant et une partie importante du groupe auraient droit à l'Aide juridique compte tenu de leur situation financière.

IX — Conclusion

Nous avons vu les modalités d'application du recours collectif de même que les conditions qui régissent ces recours. Il ne s'agissait pas dans cette étude de faire une analyse exhaus-

tive de toutes les dispositions concernant l'aide au recours collectif, mais plutôt et simplement de donner au lecteur l'occasion de se familiariser quelque peu avec cette nouvelle loi qui, nous le croyons, modifiera sensiblement l'attitude des consommateurs à l'égard de notre système judiciaire.

354 Nous espérons seulement que les buts visés par le législateur seront atteints et que les consommateurs sauront bénéficier des avantages du recours collectif. Seul l'avenir pourra nous permettre de le dire.¹

¹ Une dépêche de la Presse Associée mentionnait récemment une poursuite de deux milliards et demi de dollars, intentée par des contribuables de Niagara Falls, aux États-Unis, en vertu du recours collectif. Sans donner trop d'importance à la nouvelle, on peut y trouver un exemple de ce à quoi expose le recours collectif poussé à l'extrême. A.

Schaden Spiegel: sinistres et prévention. Munich Reinsurance Company. Munich. Juillet et décembre 1977.

Voici deux autres études faites par les services techniques de la Munich. Nous les signalons à nos lecteurs. Ils y trouveront d'excellents aperçus d'un certain nombre de cas étudiés et, en particulier, *Le désert envahi par les eaux, Des ordinateurs gravement endommagés par les eaux de pluie, Le silo à céréales: une bombe à retardement et, enfin, Un ponton se détache et cause des dommages à des picux en béton armé.* Dans la seconde livraison, voici le relevé des articles: *Grucs automobiles — sinistres et prévention, Une fausse manœuvre provoque le renversement d'une grue à portée variable, Un portique roulant gravement endommagé lors du montage, Dommages causés à des grues en cours de montage par une rafale de vent, Efficacité des installations fixes d'extinction, Sécurité incendie au moyen d'exutoires automatiques de fumée et de chaleur, Un générateur de vapeur explose pendant les essais.* Tout cela est fait dans l'esprit qui anime les collaborateurs de la Munich Re. Abondamment illustrées, les brochures s'accompagnent de détails précis sur les sinistres, leurs causes et leurs effets.

Faits d'actualité

par

JEAN DALPÉ

I — *Le courtier dans un marché à la recherche de l'équilibre*

Le courtier d'assurances est en ce moment dans une situation un peu difficile vis-à-vis de son client. Qu'on le veuille ou non, le marché a changé. Depuis trois ans, les primes étaient à la hausse. L'assuré les acceptait en rechignant, mais en espérant qu'un jour, ce serait à son tour de diriger le mouvement. La situation s'est modifiée depuis un an et, faut-il le dire, de façon excessive, en passant d'un extrême à l'autre. Le courtier doit-il expliquer ce qui se passe à son client, pour ne pas laisser ternir sa réputation ? Assurément ! Pendant trois ans, les assureurs ont passé par des moments difficiles. Ils ont augmenté leurs tarifs brutalement, souvent en dépassant les bornes admissibles. Comme ce n'est pas avant un an ou deux que les résultats se font sentir, il a fallu attendre 1978 pour constater le renversement des choses. Les résultats techniques sont là : visibles, précis, très bons malgré la hausse des frais. C'est en réaction que la concurrence a repris : dure, féroce et, faut-il le dire, parfois stupide parce que irréfléchie. Les assureurs qui étaient les plus exigeants il y a deux ans sont maintenant les plus souples et les plus faciles à satisfaire. Peut-on justifier l'assuré de ne pas se convaincre que, comme on a été trop loin dans un sens, le jeu du pendule va maintenant dans l'autre, avec la même force qu'il avait eue précédemment ? Si le courtier accentue parfois la tendance, l'assuré ne peut le blâmer de le faire bénéficier d'un marché différent. Ce n'est pas lui qu'il faut pointer du doigt, mais ceux que le jeu des extrêmes ne rebute pas. Il y a là un nouvel exemple de la concurrence incontrôlée, avec ses excès dans un sens ou dans l'autre, à la recherche d'un équilibre coûteux pour l'assuré ou pour

l'assureur selon le moment. L'assuré doit comprendre que si l'or à \$35 l'once est du passé, le prix varie actuellement de \$200 à \$245; ce qui est également un indice de déséquilibre correspondant à celui de l'offre et de la demande, des monnaies et d'une situation économique générale qui, à certains moments, rappelle l'aventure de l'apprenti-sorcier.

356 Actuellement, le courtier d'assurances doit faire face à la situation en expliquant que ce n'est pas lui qui est à blâmer. Il le serait si, connaissant les tendances du marché, il n'en faisait pas bénéficier son assuré — quel qu'en soit le coût pour lui.



Sans avoir l'air de se moquer, peut-on constater que l'assureur est un peu comme une girouette en ce moment ? Il change non avec le vent, mais avec les tendances du marché. Ainsi, chacun avait juré ses grands dieux il y a quelques années qu'il suivrait les indications du Groupement Technique des Assureurs pour le plus grand bien de tous. Nous, les courtiers, jugions souvent qu'on allait un peu loin, comme on dit familièrement. Mais comme un roc, tous tenaient bon, en considérant la décision du G.T.A. non comme le nouvel évangile, mais comme le bon sens même. Puis, l'enthousiasme et la raison se sont émoussés. Les diktat sont devenus des indications, puis un phare indiquant rien d'autre qu'un obstacle, c'est-à-dire le point extrême à éviter. Petit à petit, chacun est revenu à une liberté d'action convenant à la loi qui défend l'uniformité des prix et laisse à chacun le loisir de faire ce qu'il veut : bienfait et méfait de la concurrence tout à la fois. Souhaitons que le retour à la liberté ne soit pas trop coûteux pour ceux qui momentanément la pratiquent sinon comme une vertu, du moins comme un besoin dans l'immédiat. Demain viendra bientôt. Nous souhaitons, avec ceux qui veulent bien garder leur équilibre, que les excès ne soient ni trop douloureux, ni trop dispendieux pour tout le monde.

II — Assurance automobile: entente avec les provinces et les états limitrophes du Québec

Le président de la Régie de l'assurance automobile a communiqué à la presse récemment l'entente qui venait d'être faite avec le gouvernement du Manitoba. La voici, en résumé, comme l'ont présentée les fonctionnaires du service :

« Les principes de cette entente sont à l'effet que si l'accident survient au Québec, le M.P.I.C. indemniserà le résident du Manitoba selon les dispositions de la loi québécoise et ce, sans égard à la faute. En contrepartie, la Régie renoncera à son droit de subrogation contre le résident du Manitoba et son assureur. Le résident du Manitoba, propriétaire, conducteur ou passager d'un véhicule immatriculé au Québec est exclu de l'entente. Étant réputé résider au Québec, il sera indemnisé par la Régie. »

357

« Par contre, si l'accident survient au Manitoba, la situation, à toutes fins pratiques, demeure la même qu'auparavant, c'est-à-dire que le M.P.I.C. indemniserà les résidents du Manitoba selon les dispositions de la loi manitobaine et la Régie, les résidents québécois en vertu de la loi québécoise. Quant au droit de poursuite, la loi du Manitoba le reconnaît pour les non-résidents autant que pour les résidents. »

Si une convention vient d'être établie entre les gouvernements du Manitoba et du Québec, par ailleurs la négociation avec l'Ontario progresse plus lentement,¹ comme aussi avec les autres provinces et les États limitrophes, qui attendent de voir ce qui va se passer avant d'aller plus loin.

En somme, les négociations avancent. Il faut s'en réjouir car, au point de vue du tourisme, la réputation faite à la province de Québec, bien injustement il est vrai, a nui aux allées et venues de ces gens qui, l'été en particulier, trouvent dans le Québec un milieu différent de celui qu'ils connaissent chez eux.

¹ Depuis, une entente a été conclue. Nous l'analyserons dans le prochain numéro.

III — *Un effort de simplification: une nouvelle police du groupe Royal*

358 La Royal Insurance Company offre à sa clientèle une nouvelle police d'assurance habitation-contenu, qui nous paraît intéressante. Elle est précédée d'une table des matières, où l'on s'est efforcé de présenter en termes simples les conditions du contrat. Voilà ce que nous assurons, dit la compagnie, et voilà également ce que nous excluons. Il y a là un effort de simplification dont on ne saurait trop louer l'assureur, car il faut bien l'admettre, si on a toujours demandé à l'assuré de prendre connaissance de sa police, la lecture en était bien peu engageante.

Si la police de la Royal pourrait être encore simplifiée, la Compagnie a donné là un exemple qui mériterait d'être suivi.

IV — *Les résultats techniques de l'assurance au Québec et au Canada durant le premier semestre de 1978*

Les chiffres portent sur les premiers six mois de 1978, avec des données comparatives pour 1976 et 1977. Ils ont été obtenus de onze sociétés d'assurance traitant dans la province de Québec. Même s'ils ne sont pas concluants, ils indiquent d'assez étonnants résultats pour le premier semestre. Nous les donnons ici avec toutes les réserves voulues, simplement comme une indication générale.

Si on examine le rapport sinistres-primas, on constate des chiffres qui sont l'aboutissement d'augmentations successives de tarifs, de la constitution de réserves faites en 1977, reportées et augmentées au cours de l'exercice 1978. Communiquée à ceux qui ont participé au Rendez-vous de Septembre de 1978, cette statistique a créé un excellent effet. Par ailleurs, a-t-elle résisté au temps, à la situation durant les derniers six mois de 1978, à la constitution de réserves nouvelles et à une

A S S U R A N C E S

RÉSULTATS TECHNIQUES
(sinistres nets encourus sur primes nettes acquises)
— exprimés en pourcentage —

Québec	Automobile		Biens		Autres		Total		
	76	78	76	78	76	78	76	78	
A	.694	.517	.592	.417	.585	.791	.691	.467	.551
B	.709	.511	.731	.566	.623	.573	.717	.587	.566
C	.615	.658	.750	.769	.515	.645	.563	.518	.602
D	.698	.602	.603	.540	.540	.636	.686	.668	.591
E	.638	.452	.627	.454	.521	.524	.630	.501	.487
F	.479	.636	.607	.403	.520	.440	.518	.492	.619
G	.566	.583	.681	.537	.418	.381	.577	.582	.453
H	.626	.553	.472	.310	.471	.394	.570	.407	.478
I	.675	.722	.655	.681	.293	—	.672	.715	.422
J	.716	.735	.539	.431	.537	.589	.670	.673	.632
K	.661	.363	.803	.407	.429	.044	.604	.406	.335
L	.562	.507	.548	.470	.476	.447	.543	.497	.369
Total	.658	.578	.617	.499	.533	.466	.644	.558	.527

NOTES: Pour la compagnie G, certains chiffres rapportés pour les catégories « biens » et « autres » étaient différents de ceux donnés l'an dernier.
Les résultats de la compagnie F sont bruts.
Les primes nettes acquises sont en 1978:

Automobile	\$ 74,525,000
Biens	50,379,000
Autres	17,274,000
TOTAL	\$142,178,000

situation qui n'est pas nécessairement la même dans le second semestre par rapport au premier ? Soit que les choses se soient gâtées, soit que les réserves aient dû être modifiées, soit enfin que la création de la Régie d'assurance automobile se soit fait sentir avec plus d'acuité dans le second que dans le premier semestre. De toute manière, nous saurons exactement d'ici quelques mois ce qu'à été 1978. Dans l'ensemble, l'exercice aura été bon, semble-t-il, aussi bien au point de vue technique que financier.

En regard de ces chiffres relatifs au premier semestre de 1978, il est intéressant de revenir sur ceux de 1977, non seulement dans la province de Québec, mais dans l'ensemble du Canada.

Nous en avons publié une analyse sous la signature de notre collaborateur M. Christopher J. Robey. Qu'il nous suffise ici de rappeler quelques conclusions, avec une statistique empruntée cette fois au Bureau d'Assurance du Canada :

Primes nettes souscrites:	\$3,393,879,000
Primes nettes acquises:	\$3,232,534,000

La différence est faite de primes non acquises et d'une augmentation du montant des réserves. Il aurait été intéressant de connaître l'importance de ce dernier chiffre. Il est nécessaire d'en suivre les fluctuations d'année en année, car tout change dans ce domaine, d'une année à l'autre, avec l'inflation qui joue avec les prix en assurance des biens et avec les règlements, les jugements et l'intérêt accumulé et croissant dans le cas des sinistres de responsabilité civile. Si, dans l'ensemble, les indemnités spectaculaires ne sont pas encore bien nombreuses au Canada, les règlements ont tendance à la hausse, avec les années quand la réclamation doit suivre la filière, c'est-à-dire se rendre jusqu'en Cour Suprême.

A S S U R A N C E S

Si, dans l'ensemble, les résultats techniques s'avèrent profitables, avec un rapport sinistres-primés de 60.2% en 1977, ceux de l'assurance accidents sont mauvais avec 86%. Cela donne les résultats techniques suivants:

	En millions	%
Automobile:	\$ 43	2.6
Biens:	70	6.2
Accidents	- 71	- 26.6
Accident maladie:	- 2.6	- 3.0
Autres catégories:	- 8.5	- 10.1
Et au total:	\$ 31.4	1%

361

Un profit technique de 1%, ce serait bien mince s'il n'y avait les bénéfiques financiers qui, en cette année de taux d'intérêt élevés, ont atteint \$121 millions.

L'exercice a été faste, comme nous l'avons écrit déjà. Mais il faut noter immédiatement qu'ici comme ailleurs, les résultats favorables ont déclenché une concurrence effrénée d'abord dans le domaine des biens où la situation était devenue très saine, mais aussi par contrecoup dans celui de la responsabilité civile où pourtant elle est beaucoup moins bonne puisqu'une perte technique de \$71 millions est loin d'être compensée par un revenu financier de \$26 millions. Paradoxe d'un marché instable, un peu fou, livré à toutes les exagérations et à tous les appétits ? On ne peut que le constater avec désolation. La concurrence reprend ses droits devant l'amélioration des résultats dans certains domaines. Il faudrait souhaiter qu'elle le fasse avec une certaine modération. Pour cela, il serait nécessaire que les assureurs fussent prudents, sages. Ce qui, hélas ! n'est pas toujours le cas. Jupiter aveugle ceux qu'il veut perdre, disait-on autrefois. Contentons-nous de noter que tout cela va coûter bien cher en attendant qu'on s'éveille à cette idée simple que l'on repoussera tant qu'on n'en aura pas constaté le coût à ses dépens.

Cela est vrai du Québec, du Canada et de ces pays lointains et si proches de nous tout à la fois qui constituent le Marché Commun.



362 *Statistique Canada* nous apporte un autre témoignage sur les résultats du premier semestre de 1978. Ils sont bons dans l'ensemble du Canada, comme on peut le constater par la statistique relative aux profits techniques et aux revenus financiers:

	<u>1978</u>	<u>1977</u>
	en millions	
<u>1er trimestre:</u>		
Profits techniques:	\$ 18,252	\$ 55,156
Revenus financiers:	129,679	104,877
<u>2e trimestre:</u>		
Profits techniques:	\$ 74,066	\$ 83,227
Revenus financiers:	136,668	112,652

V — Assurance automobile: aléas et incertitudes du moment

La Régie de l'assurance automobile a présenté récemment à la presse un aperçu intéressant de ce qu'ont été ses comptes depuis le premier mars 1978 et de ce qu'il faut prévoir d'ici la fin du premier exercice. Voici quelques indications générales que nous tirons du texte que le président de la Régie a communiqué aux journalistes et, par leur intermédiaire, au public le 28 septembre 1978:

« La période écoulée depuis l'implantation au 1er mars 1978 du nouveau régime d'indemnisation des victimes de blessures corporelles est trop courte pour nous permettre de vérifier l'exactitude des prévisions pour l'exercice en cours.

« Il est d'ores et déjà acquis cependant que les recettes pourraient être substantiellement inférieures aux prévisions actuarielles. Cet écart est dû

- a) au manque de rigueur des données statistiques disponibles en 1977, principalement au B.V. A. surtout en ce qui a trait au parc automobile,
- b) à une diminution sensible du nombre d'automobiles immatriculées en 1978 (environ 250,000 à la fin de juillet),
- c) à un changement marqué dans le comportement des automobilistes en raison surtout des économies qu'il leur est maintenant possible de réaliser par une immatriculation différée ou un remisage de leur voiture,
- d) à quelques aménagements administratifs dans l'application des règlements d'immatriculation effectués en cours d'exercice.

363

« En contrepartie, il faut bien noter qu'une réserve pour « éléments d'incertitude » de près de \$30 millions avait été ajoutée au coût du régime de même qu'une réserve de stabilisation de \$3.5 millions.

« De plus, les actuaires conviennent qu'ils avaient été conservateurs dans la projection du nombre d'accidents pour le premier exercice. Cette surestimation ne devrait pas être inférieure à 10%. Enfin, le comportement des automobilistes est loin d'être statique et peut être difficilement prévu pour 1979-80.

« Les actuaires ont ainsi conclu qu'il n'y avait pas lieu de craindre un déficit pour 1978-79, pas plus d'ailleurs que d'espérer un surplus important. La Régie a donc conclu qu'à la fin du premier exercice, l'actif de la Régie, déduction faite de ses dettes et de toute réserve de stabilisation, sera au moins égal au montant du passif qui sera évalué le 28 février 1979.

« Quant au coût du régime, *pour le deuxième exercice*, il a été évalué à \$335.4 millions sans réserve de stabilisation. »



Pour le moment, on ne peut demander plus de précision à la Régie, étant donné sa création si récente. Notons simplement qu'elle a trouvé dans l'industrie de l'assurance les mêmes

incertitudes, les mêmes aléas que l'initiative privée. Au fur et à mesure que les années passeront, la connaissance du métier s'affirmera davantage, tout en laissant cette part d'inconnu dont il faut tenir compte dans une technique où presque tout est incertain parce que le jeu des moyennes est un des plus instables qui soient. Que de réserves, que de provisions il faut faire si l'on veut être à peu près certain de ne pas se tromper dans un sens ou dans l'autre, quelles que soient les connaissances théoriques et pratiques et la préparation de ses collaborateurs. La Régie a un avantage réel sur la situation antérieure. Elle n'a pas à compter avec la hausse des jugements, donc des coûts techniques puisque c'est elle qui plafonne les indemnités et les fixe en tenant compte uniquement de ses barèmes. Seule par la suite, l'indexation se révélera coûteuse.

Pour qu'on se convainque des aléas du métier, voici deux textes extraits d'une lettre adressée par le Bureau d'assurance du Canada à la Commission anti-inflation. On y trouve exposés les problèmes de tarification de l'assurance qu'elle soit privée ou d'État :

« These technical difficulties arise from two features of our pricing and accounting procedures which are virtually unique to our business. First is the fact that we must set our prices well in advance of the consumption of the product. Many factors in the rating process are so unpredictable, and somewhat uncontrollable, that we cannot have a high degree of certainty as to the appropriateness of the prices charged during any particular period. What we do rely on is that, over the long-term (say 3-4 years minimum) balanced results in total may be expected. »

Extrait d'une lettre adressée par le Bureau d'assurance du Canada à la Commission anti-inflation, comme nous le notions précédemment, ce texte indique une fois de plus quels problèmes l'assureur peut avoir devant le coût exact de la garantie. Malgré toutes les précautions prises, il y a des aléas contre lesquels on ne peut aller et qui exigent une très grande prudence dans l'établissement des tarifs. C'est, en somme, le

problème auquel la Régie de l'assurance automobile devra faire face chaque année, comme l'initiative privée y est forcée de son côté pour les garanties qui lui restent.

Dans une deuxième partie, le Bureau d'assurance du Canada aborde la question des primes souscrites et celle des primes acquises. Là encore, il y a une mise au point qui est extrêmement intéressante. Il nous semble, en effet, que cette lettre du B.A.C. précise certaines choses que l'on ignore ou que l'on comprend mal dans le public. Et c'est pourquoi nous en citons cet extrait ici:

365

« The second point has to do with the difference between written premiums (where we are perceived by the public and by the Board as « complying » with the objectives of the anti-inflation programme) and earned premiums — the basis on which our revenue position is actually calculated. We know that this technical point is well understood by the Board but we do wish to emphasize again that this is another reason why compartmentalizing our industry's results on an annual basis is inappropriate; furthermore, it means that, because of anti-inflation programme considerations, many companies will automatically carry a legacy of depressed premium levels and resultant earnings into and beyond 1979 — a deficiency which cannot be corrected overnight. Rather, a 24-month period may well be involved — 12 months to *write* premiums at corrected rate levels and a further 12 months to *earn* those premiums. »

VI — L'imprimeur a des exigences dont nous devons tenir compte

La Revue s'excuse auprès de ses annonceurs d'avoir à augmenter le prix par insertion, en tenant compte de la hausse des coûts. À partir du premier janvier 1979, le tarif sera de \$125 pour une page entière. Par ailleurs, la Revue tirera à 1,500 exemplaires au lieu de 1,200.

Quant au prix de l'abonnement, il sera de \$10 par an au Canada et de \$13 à l'étranger, en tenant compte des frais de poste.

Lloyd's – The American Challenge

by

CHRISTOPHER J. ROBEY¹

In its almost three hundred years, Lloyd's of London has faced and rebuffed many challenges, however 1978 has seen a concerted challenge on its position from the United States, on several fronts.

366

In London, Lloyd's is again anticipating a near record number of applications for membership for 1979, many coming from Americans, and American brokers are obtaining access to the previously closed Lloyd's market either through acquisition of an interest in established Lloyd's brokers or complex agreements to combine their interests with a Lloyd's broker while keeping their shareholdings separate. In the meantime, in New York, legislation has been passed establishing a free trade zone, designed to retain in New York large and specialty risks which were previously the almost exclusive domain of Lloyd's, and to chart the course for an insurance exchange modeled on Lloyd's itself.

Although the free trade zone and the insurance exchange resulted from the same original study and saw the light of day together, even being combined into the same legislation, they are in fact two separate measures with different goals, their greatest similarity being the challenge they are specifically designed to represent to Lloyd's.

The free trade zone took effect the 1st September 1978 with the issuance of Regulation 86 by the Insurance Department of the State of New York. This regulation was issued under a modification to the Insurance Law of the State of New York which was made in legislation signed by the Governor of New York in July of 1978.

Policies which can be written in the free trade zone are those which will produce a minimum annual premium of \$100,000 for at least one class of insurance, or \$200,000 for all classes covered, when the policies cover only a single entity or two or more related entities under the same majority ownership. In addition, certain high hazard or hard-to-place risks specified in the regulation fall within the scope of the zone — the first listing of such risks includes some 300, ranging from

¹ Mr. Christopher J. Robey is senior vice-president and general manager of leBlanc, Eldridge, Parizeau Inc., a member of the Sodarcac Group.

all risks physical damage on tombstones to space travel accidental death and dismemberment. The regulation was met with mixed reaction by the insurance community, since it proved not to represent the degree of deregulation earlier publicity had suggested.

The primary goal of the free trade zone is to permit the writing of larger or specialty risks without the necessity of rate and form filing with the Department of Insurance, because of the trouble and delays which can result from such filings, problems which frequently meant that the business was placed on the non-admitted market, led by Lloyd's. An additional advantage is the exemption from premium tax for risks not located in the State of New York.

367

However, risks located in New York State are still subject to the minimum policy provisions which, for example, may well prevent the writing of excess insurance over self-insured retentions, and also policies on a claims made basis — medical malpractice insurance coverage on a claims made form is specifically prohibited by the regulation.

In addition, although the financial requirements for being licensed in the free trade zone are not restrictive — a minimum policyholder's surplus of \$4 million, twice the minimum for a regular New York license, and \$1,000 annual license fee — a company's premium from the free trade zone, after deduction only of reinsurance placed with other members of the free trade zone, may not exceed the greater of 20% of its policyholder's surplus or so much that its total net premiums will exceed twice its policyholder's surplus. Overriding these limitations is a further one restricting the free zone premium to 25% of the total net premiums written, unless prior approval has been obtained from the Superintendent. For life and accident and health companies, net premiums per line are limited to 1% of the total net premiums written for the same line in the previous year.

Ten licenses were issued at the inception of the free trade zone, the first to the American Home, the others to five other members of the American International Group, one to INA, two to members of the Commercial Union Group and one to the United States branch of the Tokio Marine and Fire. Other licences issued since have been to two members of the Atlantic Group, two of the Continental Group and to a subsidiary of Frank B. Hall.

The first policy was written by the Insurance Company of the State of Pennsylvania, a member of the American International Group.

for a large chain of retail food stores. After about a month of operation, American International companies were the only ones to have received formal submission of risks, although others had received general inquiries from brokers.

368 It is far too early to predict the potential of the free trade zone, although it is perhaps significant that the Chairman of the Government Affairs Committee of the Risk and Insurance Management Society feels it may restrict the market rather than increase it. On the other hand, some of the largest insurance organizations in the United States feel it sufficiently worthwhile to license one or more of their companies — in the case of the INA group, although it has licensed only one, it is its largest carrier, thus enabling it to take the greatest advantage of the restrictions on premium writings.



The free trade zone's twin, the insurance exchange began life as the reinsurance exchange, however its role was extended to include risks located outside the United States and United States risks declined by the Free Trade Zone.

While the rules for the zone were quickly set out and the zone itself became operational only months after the introduction of the legislation concerning it, the insurance exchange will not begin operations until 1979 and is not expected to get fully underway before 1980.

The legislation permitting creation of the exchange was drafted in general terms and appointed a representative committee to formulate its by-laws and regulations. These by-laws and regulations must be presented to the legislature, which will then have 45 days to object, failing which they will be automatically approved.

Although much of the planning of the exchange is still under way, enough has become known to draw certain distinctions between it and Lloyd's. First of all, syndicates themselves will be members of the exchange, rather than individuals. Secondly, the liability of each syndicate will be limited, whereas the liability of a member of Lloyd's is unlimited. Minimum capital and surplus requirements for the syndicate will probably be in excess of \$3.5 million with the minimum investment for each syndicate member set at \$100,000.

The exchange will establish a guarantee fund, started off by a deposit from each organization which becomes a member and built up subsequently by an assessment on premium.

Brokers which wish to place business with the exchange will need to be licensed in the State of New York and, probably, by the exchange itself, as is the case with Lloyd's. However, unlike Lloyd's, brokers will also be represented on the governing committee and may also, as a corporation, invest in a syndicate, although they will be limited to less than a 20% participation. The involvement of brokers and individuals in a syndicate represents one of the goals of the exchange, to attract new capital to the industry. However, it seems probable that most syndicates will be comprised of insurance companies, either American or foreign, so that the amount of actual new capital developed may be only a small part of the total capital invested in the exchange and will thus represent more a displacement of existing capital; nonetheless, such displacement would probably represent a greater use of capital available and would certainly increase the admitted capacity available in the United States.

369

Perhaps the future of both the zone and the exchange will depend on two potential problems — the presence of sufficient underwriting talent and the absence of regulation by the Department of Insurance.

While the threat of over-regulation — already invoked by many insurers which have switched their preference from the zone to the exchange — is somewhat outside the control of the insurance industry, the search for underwriting talent is not and, for the first few years of the existence of the zone and the exchange, it is probably in this area that Lloyd's will meet its greatest competition, since Lloyd's will inevitably be the target for recruiters seeking underwriters, particularly for the exchange. This is already evident in the advertisements appearing in trade journals and the activities of specialist recruitment companies. It has been suggested that Lloyd's itself is not over-stocked with first class underwriters and a further dilution of underwriting talent could result in a lessening of underwriting standards throughout the reinsurance market and mean that the exchange would begin operations in a most competitive market.

Meanwhile, activities in London suggest that American brokers do not consider the demise of Lloyd's as imminent.



Early in April of 1978, it became known that Frank B. Hall, fourth largest broker in the United States, was seeking to take over Leslie and Godwin, tenth largest broker in Great Britain, and that Marsh and McLennan, largest broker in the world was seeking to take over Wigham Poland. On the 19th April 1978, the committee of Lloyd's published a ruling restricting the degree of ownership of a Lloyd's broker by outside insurance interests and these two takeovers, together with two others which were not publicly known, were stated as not meeting the new requirements. Nonetheless, by the end of the year, Frank B. Hall had purchased nearly 100% of Leslie and Godwin, except for the Lloyd's broking interest, of which they had 25%; Marsh & McLennan had announced plans to link their operations, without equity merger, with the C.T. Bowring Group, the largest brokers in Great Britain; Continental East of the United States, through Swett and Crawford, had purchased 20% of Harris and Dixon; Bland Payne and Sedgwick Forbes, both of London, were planning to merge their operations and then link them with Alexander and Alexander, the third largest broker in the United States, which is in turn taking over R.B. Jones, a smaller American broker.

The Committee of Lloyd's ruling in effect stated that no outside insurance interests may normally hold more than 20% of a Lloyd's broker and their power for enforcing this rests in their ability to refuse to renew the brokers license to transact business at Lloyd's — a powerful weapon indeed. Although it appeared to be a hurried decision, coming so quickly on the heels of the announcement concerning the plans of Frank B. Hall and Marsh & McLennan, it was in fact the result of a study which had been under way for some time, following legislation in Great Britain concerning the registration of brokers. The purpose of the ruling is to permit the committee of Lloyd's to exercise its powers of self-regulation effectively and it was felt that, for it to do this, it was necessary for the control of Lloyd's brokers to rest firmly in the hands of people who have long experience in the working of the Lloyd's market.

For some time, American brokers had been dissatisfied with their lack of a direct access to a market as important as Lloyd's, particularly in view of the amount of United States business transacted on that market, so it was no surprise to learn of the four possible mergers in April of 1978.

Following Lloyd's action, Marsh & McLennan ceased their negotiations with Wigham Poland and, as became apparent subsequently, sought other means to gain entry to Lloyd's, which would bypass the committee's ruling. Frank B. Hall, on the other hand, continued their discussions concerning the take over of Leslie and Godwin privately, but consulted also with the committee of Lloyd's, so that the formula which would eventually be arrived at would be acceptable to the committee.

In the final analysis, both the committee and Frank B. Hall, on paper at least, have obtained what they sought from the subsequent arrangement. Frank B. Hall purchased over 90% of Leslie and Godwin Holdings, on the understanding that the Lloyd's activities would be concentrated in a single company, Leslie and Godwin International, in which Frank B. Hall would reduce their interest to 25%, the remaining 75% being in the hands of interests acceptable to the committee of Lloyd's.

371

In effect, the committee of Lloyd's ruling is satisfied, since the 25% is actually diluted by shares held by management to less than 20%, while Frank B. Hall will be able to exercise substantial control of the operations of Leslie and Godwin International, through their 25% ownership, the similarity in the name with that of the Frank B. Hall subsidiary and, undoubtedly in time, control of much of the business handled by Leslie and Godwin International.

Shortly after the Lloyd's ruling, it was announced that Swett and Crawford, a subsidiary of Continental East, was refused permission by the committee of Lloyd's to purchase more than 20% of Harris and Dixon, one of the oldest Lloyd's brokers, established in 1797. Although nothing was heard for a while afterwards, it was made public in the autumn that Swett and Crawford had indeed purchased a participation in Harris and Dixon, but had limited it to the 20% prescribed by Lloyd's.

The ruling of the committee of Lloyd's was not retroactive and several Lloyd's brokers are controlled by outside insurance interests with others having substantial minority shareholdings by such interests. One of these is Glanvill Enthoven, in which Corroon and Black of the United States have a 35% interest; there would seem to be no intention on the part of the committee to force such companies to reduce the outside interest to 20%.

These developments held the interest of the broking community until they were eclipsed on the 24th September 1978 by the announcement of a proposed linkup, but not equity merger, between Marsh & McLennan and C.T. Bowring. The resultant grouping would be by far the largest broking organization in the world. Their linkup would be based on equalization of earnings between the two companies, with cross-representation on each other's boards, but no exchange of equity, Marsh & McLennan and C.T. Bowring remaining each one in sole ownership of their respective parts of the group. With the announcement not long after of the merger in London of Sedgwick Forbes and Bland Payne (20% owned by Marsh & McLennan and perhaps the original target of their take-over plans) and a subsequent linkup, presumably similar to the Marsh & McLennan/C.T. Bowring one, with Alexander and Alexander in the United States, the multinational broker appears to be the wave of the future.

The new links being forged between United States and London brokers brings into question the existing relationship which those brokers have on each other's markets. Marsh & McLennan, which will presumably divest itself of its 20% interest in Bland Payne, deals either directly or through subsidiaries with Sedgwick Forbes, Matthews Wrightson, Alexander Howden, Willis Faber, Bland Payne and undoubtedly others, in addition to C.T. Bowring. Frank B. Hall and Alexander and Alexander also have different London contacts and the London brokers involved may deal with several American brokers. Undoubtedly there will be no immediate switching of business, since the nature of insurance and reinsurance transactions makes them unsuitable for rapid changes in the handling brokers. However, any London broker with a sizeable portfolio, for example, from Marsh & McLennan, must be looking to the future and wondering how long that portfolio will remain with them, and would certainly be thinking of what defensive measures it may take by developing other sources of business from the United States and also openings into that market for its own business.

The American interest in Lloyd's, in all its forms, only serves to underline the high standing in which it is held after three hundred years of operation. In developing from a coffee house to dealing with the complexity and worldwide scope of modern business, it has shown an adaptability which has kept it in the forefront of insurance markets and the emergence of two new challenges in New York is likely to do no more than make Lloyd's call again on that ability to adapt. Indeed, whatever their nature, the free trade zone and the insurance exchange

represent no more than new markets coming on the scene to add to the already rapidly expanding number of entities handling insurance and reinsurance worldwide. As they develop, they will find their place in the market and other markets, such as Lloyd's will adapt to them and prepare to face the next challenge, from whatever direction it may come.

La croissance économique au Canada. Dans son allocution de fin d'année, le président de la Banque Provinciale du Canada a passé en revue le bilan économique de 1978. Voici un extrait de son discours:

373

« Le bilan économique de l'année qui s'achève n'est certes pas aussi favorable que plusieurs le prévoyaient il y a un an, mais il n'est pas non plus aussi mauvais que certains le prétendent.

« L'analyse de la conjoncture actuelle révèle en effet que depuis l'année dernière des progrès ont été enregistrés dans plusieurs domaines. Ainsi la croissance de l'économie canadienne s'est améliorée, passant de 2.7% en 1977 à près de 4.0% probablement cette année. La hausse des salaires a été ramenée à des proportions raisonnables et l'évolution des coûts unitaires de main-d'œuvre se compare maintenant favorablement à celle des États-Unis, notre principal client et fournisseur. Notre compétitivité s'est renforcée en raison de la baisse du taux de change du dollar canadien. De fait, l'augmentation de l'excédent de notre balance commerciale témoigne du renforcement de la position concurrentielle des produits canadiens. Enfin, l'amélioration de nos coûts de production s'est traduite par une modération du taux de l'inflation de base.

« Ces quelques progrès ont entraîné un certain regain de confiance, tant de la part des consommateurs que des chefs d'entreprise. Conjugué à la bonne tenue de nos exportations, ce facteur a contribué à accélérer la production industrielle et la création d'emplois. L'amélioration de la situation financière d'un bon nombre de sociétés a incité celles-ci à accroître quelque peu leurs investissements. Au Québec, en particulier, l'augmentation sensible des investissements privés dans le secteur de la fabrication est encourageante. On constate donc, au total, un certain assainissement de la situation.

« Cela ne signifie pas toutefois que tout va pour le mieux dans le meilleur des mondes. »

Supplément

Pages de Journal

par

GÉRARD PARIZEAU

de la Société royale
du Canada

1976

Avril 1976



En France, nous n'avons pas de pétrole, mais nous avons des idées. C'est le thème d'une annonce qui passe régulièrement à la télévision française. Appelez-nous, ajoutez-on, et nous vous dirons quoi faire pour économiser l'énergie.

L'invitation est valable, comme aussi la forme qu'on lui donne.



J'ai noté précédemment qu'en Suisse, j'avais pu constater comme on était inquiet de la situation en Italie. La semaine dernière, Jean-François Revel intitulait son article hebdomadaire dans *l'Express: Le cancer italien*. Voici comment il voit la situation:

« Sait-on, par exemple, hors d'Italie, que les impôts directs sur les revenus de l'année 1974 et déclarés au début de 1975 n'ont pas encore été mis en recouvrement, à l'heure qu'il est ? Renonçant à secouer la torpeur de ses fonctionnaires des Finances, le gouvernement a fait appel au bon cœur des contribuables, afin qu'ils joignent spontanément leur règlement de 1975 à leur déclaration de 1976. Pour remettre l'Administration en ordre et en marche, les communistes devraient user de méthodes autoritaires qui exposeraient leur popularité à une rude épreuve.

« Sur le plan économique, il en va de même. La racine du mal, c'est que la société italienne consomme plus qu'elle ne produit et s'endette à l'étranger pour combler l'écart. Même si l'on introduit plus de justice dans la répartition du pouvoir d'achat, l'assainissement de l'économie nationale n'en imposerait pas moins l'austérité. Et celle-ci ne frapperait pas seulement les anciens bénéficiaires de l'injustice, mais aussi la masse des travailleurs, surtout ceux des classes moyennes. Car, sans les dollars et les marks empruntés à l'extérieur, il sera impossible de continuer à importer l'énergie et les produits agricoles grâce auxquels les Italiens vivent encore aujourd'hui dans la « société de consommation ». Et si l'on continue à emprunter, en supposant qu'on le puisse, c'est-à-dire à financer l'augmentation des salaires par des dettes et non par l'augmentation de la production, l'inflation et le chômage continueront aussi ».

Il y a quelque temps, le recteur Lacoste recevait Jean-François Revel quand il est venu à Montréal assister au lancement de son livre.

La Tentation Totalitaire. C'était un autre exemple de collaboration entre éditeurs français et canadiens. Pendant la dernière guerre, on a publié ou réédité les œuvres d'un certain nombre d'auteurs européens, tant à New-York qu'à Montréal. Georges Duhamel, par exemple, est venu toucher ses droits d'auteur peu de temps après la fin du conflit, en même temps que son cachet de \$1,000 pour la conférence qu'il a donnée sur son ami le professeur Nicole.

Ce ne fut pas long avant que l'édition ou la réédition au Canada devienne impossibles après la guerre, face aux maisons françaises qui, en retrouvant leur sources d'approvisionnement de papier, reprirent leur place. Si le livre de Vercors, *Les Silences de la Mer*, parut d'abord à New-York, on ne le réédita pas en Amérique. Parmi les parlants français, le livre fit à l'époque le même effet-choc que *Mrs. Miniver* au cinéma anglais.

De temps à autre, on assiste maintenant à une entreprise conjointe d'édition entre Paris et Montréal. *La Tentation Totalitaire* en est un exemple. Robert Laffont aurait voulu qu'il y en eût davantage, mais il a constaté que le marché canadien était bien fermé. Il faut dire qu'au prix où se vendent les livres en ce moment, les tirages sont nécessairement limités, au Canada tout au moins.



Hier, fête de Pâques, j'ai assisté à la grand-messe à Sainte-Réparate. Messe somptueuse, où j'ai retrouvé tout le faste religieux de ma jeunesse au Gesù, avec en plus à la fin de la cérémonie le passage de l'évêque parmi la foule — et quelle foule ! Le prélat donnait sa bénédiction d'une main et tenait la crosse d'argent de l'autre. Je crois que Jacques a raison d'affirmer qu'en simplifiant et en limitant la liturgie, l'Église se rapproche de ses ouailles, mais enlève à ses cérémonies son caractère de spectacle qui a une grande importance auprès de la foule.

J'ai été étonné de voir la piété qui régnait dans la cathédrale et le nombre extraordinaire de ceux qui ont communie.

Avant de quitter l'église, je suis allé faire brûler un cierge devant la chapelle consacrée à Sainte-Réparate. Sur la peinture qui surplombe l'autel, la petite sainte est blonde comme les blés; toute menue, elle attend qu'un grand gaillard barbu et armé d'un sabre d'abordage lui fasse sauter la tête. Le bourreau n'a pas l'air bien méchant, ni décidé.

Il tient son arme un peu comme un jouet inoffensif. Et cependant, nous dit l'Église, il fit vraiment sauter la tête de l'enfant blonde, devenue de ce fait vierge, martyre et patronne de cette grande maison où l'on chante en ce moment l'*Alleluia* de Haendel, pour célébrer la résurrection de ce Dieu auquel la petite sainte a sacrifié sa vie. À l'intérieur de l'église, comme on est loin de la vieille ville, aux rues étroites, sales, mais colorées, où il est bien agréable malgré tout de venir de temps à autre pour retrouver des gens d'aujourd'hui avec leur misère, dans un cadre d'autrefois. Ces façades multicolores, ce linge qui sèche aux fenêtres et cette foule bruyante rappellent qu'il y a à peine un siècle, la ville était non de France, mais d'Italie.



Hier soir, au téléphone, Jacques me disait qu'avec une température de 75° Fahrenheit dans les cantons de l'Est, il avait bêché, semé, sarclé à Fulford, torse nu. Il avait l'air ravi de ces travaux manuels, rendus possibles à la suite de la fonte brusque des neiges accumulées durant les mois d'hiver. De son côté, Robert nous annonçait qu'avec l'aide du fermier, ses enfants avaient *fait les sucres*. J'ai hâte de goûter au sirop qui fait de si bons soufflés.

Comme il est curieux de voir ces plantes de macadam transplantées dans l'humus des Cantons de l'est . . .

Hier soir, de leur ferme, nos enfants étaient ravis de nous annoncer que le temps s'était mis au chaud pendant ce congé qu'ils passent près de la terre, dans *leurs terres*, loin de la vie agitée que les forcent d'accepter leurs occupations et leurs charges.



Avant de recevoir leur téléphone, nous avons parlé à Bernard à Caen. Il terminera sa première année d'études en juin. La ville s'est vidée à l'occasion du congé de Pâques, nous a-t-il dit. Dimanche prochain, nous déjeunerons ensemble à Paris, probablement au Cercle Interallié; puis, s'il n'a rien d'autre à faire, je l'amènerai à la Bibliothèque Nationale où je voudrais préparer mon travail de recherche pour lundi après-midi. Je vois d'ici la bonne mère sursautant devant ce programme arrêté par un vieux monsieur pour meubler les loisirs de son petit-fils, venu à Paris le rencontrer. Dans l'intervalle, nous discuterons ferme sans doute, car le petit-fils — très Parizeau — ne déteste pas

engager des conversations avec des vues bien arrêtées qu'il développe envers et contre tous. Quand ma femme est là, je me crois revenu vingt ans en arrière, alors que Jacques et elle à Paris se heurtaient amicalement à propos de tout et de rien, jusqu'au moment où je leur disais : « Pour l'amour de Dieu, cessons de discuter et admirons ces fleurs, ce ciel, ces façades harmonieuses, cette joie de vivre dans une des plus belles villes du monde. » Ils y consentaient, pour reprendre bientôt la discussion sur toute autre chose. Autrefois, j'étais ainsi, puis j'ai cessé. Je garde pour moi ce que je pense, sans chercher à convaincre les autres. Quand j'ai gardé le silence trop longtemps, je me fais dire parfois : « Ce que tu peux être ennuyeux ! », ce qui n'est pas sans fondement, je l'admets. C'est la plume entre les doigts que je retrouve le goût des mots et des idées.

20 avril

Après le déjeuner au *Rond-Point*, à Nice, Germaine et moi sommes allés nous asseoir à la terrasse qui surplombe la mer, du côté du quai des États-Unis. De là, en regardant au-delà de la rampe, on a vraiment l'impression d'être en bateau, sans les inconvénients du roulis ou du tangage. Aujourd'hui, la mer est dure, poussée par un vent d'est, venu d'Italie. Rien de bon ne peut venir d'Italie, dit-on ici quand le ciel se charge et que la pluie tombe en bruine ou en trombe. Des paquets de mer frappent les rochers au bas de la terrasse ; l'eau est rejetée par des interstices creusés dans le rocher à travers les années et elle jaillit en une bien jolie trajectoire qui va s'amenuisant au fur et à mesure qu'elle s'élève.

Puis, d'un pas lent, nous revenons vers les jardins Albert 1^{er}, et à l'appartement. À la fin de l'après-midi, c'est l'heure la plus agréable quand le soleil, passant par-dessus la haie, donne aux trois pièces une gaieté que nous regretterons l'an prochain ; mais peut-être trouverons-nous un autre logement aussi agréable ailleurs ? Pourquoi ne pas l'avoir acheté, nous disent nos enfants ? C'est qu'à partir d'un certain âge, on n'aime plus accepter des charges nouvelles.

Dans une quinzaine, nous retournerons au Canada, repris par nos habitudes et par ce travail dont je ne parviens pas à me séparer tant sont forts les liens qui m'y attachent. Je ne me vois pas faisant des mots croisés ou lisant le journal pour voir ce que d'autres pensent ou font. J'y viendrai un jour sans doute, mais forcé par une santé déclinante.



Nous avons été reçus un peu comme des chiens dans un jeu de quilles par le concierge de la cathédrale orthodoxe russe, à Nice. Depuis lors, nos amis Silie m'ont remis des textes qui me permettront de mieux comprendre l'Église. Dire que me plaisent cette architecture et cette décoration serait mentir sans doute, mais comme j'aimerais assister à une cérémonie, voir l'encens s'élever vers la voûte et entendre ces voix venues du balcon qui surplombe la salle. Même si l'orgue complète admirablement les chœurs, j'aime ces chants à cappella qui tirent leur chaleur de la qualité des voix et de leur harmonie.

Comme sont gentils ces amis qui cherchent par tous les moyens à nous faire aimer la ville de Nice, qui nous retient comme une habitude très chère !

81



Nice-Matin rapporte une discussion autour du problème de la natalité dans les pays occidentaux. Je regrette de n'avoir pu assister au colloque qui a eu lieu ces jours derniers à l'Université de Nice. Pessimiste, Alfred Sauvy n'hésite pas à écrire devant l'avenir de l'Occident : « L'équilibre existant ne peut durer indéfiniment; ce n'est pas une question de cinq ou dix ans, mais un jour ces peuples peuvent déferler sur l'Europe, pas forcément physiquement d'ailleurs. Je ne sais pas quelle forme peut prendre ce déferlement; personne, sans doute, ne peut le prévoir (comme personne n'avait prévu le phénomène des prises d'otages politiques), mais je reste persuadé que si l'Europe continue à refuser la vie, en refusant les enfants, le reste du monde jouera un rôle dans notre sort. »

Quelle chance a eue Jacques de travailler avec Alfred Sauvy et François Perroux à Paris et avec le professeur Mead, à Londres. Bien différent des deux premiers maîtres, M. Mead a exercé sur lui une influence non moins profonde: Sauvy démographe, Perroux économiste et Mead partisan de Keynes, qui admettait qu'on mette ses idées en doute, mais qui était un peu affolé par ce jeune *Colonial* qui ne respectait rien et surtout pas les idées admises.



Le lundi de Pâques est un congé ici comme au Canada. J'ai eu la brillante idée d'aller à Saint-Jean Cap-Ferrat pour visiter un apparte-

ment que nous occuperions en septembre. Germaine et moi nous sommes heurtés à un refus. C'est congé aujourd'hui, nous a-t-on répondu. J'ai été pris d'une rage froide que Germaine ne comprend ni ne veut admettre. C'est le droit strict de la concierge de refuser de nous montrer l'appartement, m'a-t-elle affirmé avec cette manière de jeter de l'huile sur le feu que notre bonne mère a parfois. Elle avait sans doute raison, mais elle ne comprenait pas que ce qui m'offusquait, c'était l'attitude du cerbère, dont la fonction est de louer les appartements dont on lui confie la garde; dire non, c'était refuser de remplir une fonction, de faire un travail pour lequel elle est rémunérée. C'est ce que notre chère Alice appelle la valeur — travail des Parizeau. Elle-même la pratique, mais elle s'en moque affectueusement.



Je ne voudrais pas paraître savant, alors que je ne fais que puiser dans un livre de René Léautaud et dans un exemplaire d'une revue intitulée *Archéologia*, les détails que j'apporte ici. Cela étant dit, voilà ce que je veux noter à propos de Cimiez, ville gallo-romaine. Léautaud est prudent; il admet que Goths, Francs et Visigoths, puis les déprédateurs locaux se sont donné la main pour faire disparaître presque entièrement le Cimiez de la Pax Romana. De l'époque, il reste les arènes, le temple d'Apollon sauvé parce qu'on en a fait une grange à un moment donné. Depuis, des fouilles ont permis de trouver des objets anciens, qui ont été transportés dans le musée qui abrite également un petite partie de l'œuvre de Matisse, la moins intéressante, peut-être.

Il est curieux de voir que là comme ailleurs, dans ces très vieux pays de la région méditerranéenne, on s'est efforcé de faire disparaître tout vestige d'un passé lointain. Après le passage des Barbares, souvent l'Église a élevé des monuments religieux sur les ruines d'un temple païen. À leur tour, ces ruines ont été rasées en un courant de folie collective, puis des indigènes ont ramassé pour leurs fins personnelles ce qu'ils ont trouvé sur place. Heureusement, la terre a recouvert les derniers vestiges. Il appartient aux archéologues de découvrir ce qui reste d'une époque lointaine. *Archéologia* nous dit ce qui a été fait ici, avec un long travail de creusage et de tamisage, par une équipe dont la fonction est de reconstituer ce qui a été le passé gallo-romain, au cours duquel Cimiez a été une ville-relais de Rome sur la route de la Gaule.

Cimiez, ville romaine devenue ville dortoir, alors que Nice, comptoir grec, fondé par Marseille comme relais sur la Méditerranée, résistait

à tout ou se relevait de ses ruines après chaque envahissement. De petite ville somnolente, Nice est devenue un grand centre, après des siècles au cours desquels les Anglais, puis les Russes et d'autres sont venus de plus en plus nombreux au point d'avoir leurs hôtels, leurs églises et leurs villas.



Max Gallo vient de consacrer à Nice un roman en trois tomes, sous le titre de *La Baie des Anges*. C'est l'histoire de trois jeunes hommes venus à pied du Piémont, vers la fin du XX^e siècle. Ils se mettent au travail, chacun selon ses limitations ou ses goûts propres; l'un est maçon, devient entrepreneur et s'enrichit; l'autre est domestique, a peu d'ambition et peu de succès. Quant au troisième, il est propriétaire d'un hôtel borgne et organisateur d'élections. Le récit présenterait peu d'intérêt pour nous, s'il ne nous permettait de suivre l'évolution de la ville en un siècle.

83



Hier après-midi, je suis allé revoir la tombe de Roger Martin du Gard à Cimiez, en me rappelant cet ouvrage sur les Thibaud, dans lequel il présente le père, puis les fils, l'un médecin et l'autre socialiste à tendance plus ou moins anarchiste, grand admirateur de Jaurès, qui espère que le mouvement socialiste allemand empêchera la guerre de 1914. Dans le livre de Max Gallo, Dante, fils de Vincente, fait la guerre de 1914-18 dans la marine. Après sept ans de détention en Tunisie pour insubordination, il revient à Nice, très attiré par le socialisme et, momentanément, par le communisme.

Le premier livre de Gallo est vivant; je l'aime bien, ai-je dit à la patronne de la librairie, aimable personne aux cheveux roux et au sourire agréable. Les avis sont partagés, me répond-elle. Peut-être est-ce mon caractère d'étranger qui me fait aimer cet ouvrage, même s'il est un peu biaisé. L'auteur situe l'intrigue dans la ville de Nice qui me plaît avec sa couleur, ses encombrements, sa saleté, mais aussi son atmosphère, ses fleurs, ses parcs et sa vie intellectuelle.



Alléluia, le ciel est bleu ce matin après quelques jours de grisaille.



Reçu un cable de Marie ***. Je lui avais envoyé un dépliant de la Braisière, ce petit hôtel construit comme un nid d'aigle au Peillon, face au Paillon qui, lui, descend bien sagement en ce moment vers la mer. De là-haut, on dirait un ruban d'argent sinueux.

Je crois lui avoir fait plaisir en lui rappelant qu'elle a ici des amis qui auraient souhaité sa présence à ce déjeuner de l'amitié.



Avant de rentrer à Montréal, je passerai quelques jours à Paris mais, auparavant, je veux rejoindre Robert à Montréal pour savoir ce qui s'est passé au Canada pendant mon absence.

84

21 avril

Je suis assez avancé dans l'étude d'Hector Fabre pour me faire une opinion. Peut-être en changerai-je ultérieurement mais, pour le moment, j'ai l'impression d'un homme affable, aimable, gentil, serviable, d'un extrovert qui se lie facilement, aime aider les gens (les Montpetit, par exemple), un peu artificiel, journaliste jusqu'au bout des ongles, très attiré par l'événement du jour. On en trouve de multiples exemples dans sa collaboration à *Paris-Canada* qu'il a fondé. Il est bien doué pour le métier qu'on lui confie, celui de *vendre* le Canada à la France et indirectement de faire connaître la France aux Canadiens. Il fait des démarches, voit des gens, imagine des collaborations, crée des mouvements divers, influence l'opinion des intellectuels. Il s'adapte très vite à la vie de Paris. Il sert les intérêts des Canadiens en les rapprochant des Français, tel Chapleau et son équipe qu'il présente à un groupe de banquiers français, au moment où l'on songe à créer le Crédit Foncier Franco-Canadien et, plus tard, quand on imagine un emprunt de la province de Québec en France.

Il contribue sûrement à créer une curiosité pour le Canada dans le milieu francophone. Par ailleurs, pendant son séjour à Paris, de 1882 à 1910, le nombre de visiteurs canadiens en France passe de deux cents à deux mille.

Hector Fabre fait des conférences, écrit des articles pour *Paris-Canada* en particulier; mais il collabore également au *Journal des Débats* et à d'autres revues.

Sa pensée va-t-elle en profondeur ? N'est-elle pas limitée à l'immédiat ? Souvent, ses articles ne sont-ils pas d'une certaine médiocrité, même si l'auteur a du style et de l'esprit ? Il me paraît traiter presque tout en journaliste qui s'intéresse surtout à l'actualité. Et puis, il ne peut pas dire tout ce qu'il pense, pris dans le carcan de son poste. Malgré tout, il est sympathique, intéressant et son influence est réelle dans le milieu où il gravite, même si elle est relativement limitée, à cause du haut-commissariat britannique dont il dépend.

Poussé par le groupe nationaliste, il fait une propagande considérable pour attirer des colons français au Canada. Il y a, dans *Paris-Canada*, de très nombreux articles vantant le pays, ses ressources et son avenir. Il y a aussi les annonces dont on trouve de nombreux exemples dans le journal. Elles vantent la province de Québec, ses terres arables qui attendent le colon.

Lorsque Edouard Montpetit est à Paris, Fabre le charge de faire des conférences. Puis, soudainement, le gouvernement français se fâche. Le sénateur Raoul Dandurand doit intervenir, et pendant longtemps, c'est la fin de la propagande destinée à faire venir au Canada des colons de France pour essayer de contrebalancer ceux d'Europe centrale.

Voilà ma première impression d'Hector Fabre. Il est fort possible que j'en change ultérieurement après une étude plus poussée des textes que je vais maintenant consulter ¹.



L'Ambassade du Canada va consacrer un livre à Fabre pour rappeler son œuvre. Elle a chargé l'historien Pierre Savard et une équipe de réunir les documents. L'attaché culturel, Gilles Duguay, m'a offert de collaborer avec le groupe. Je lui ai dit que j'étais un *lone wolf*. Et c'est vrai, je travaille bien lorsque je suis seul à réunir la documentation et à l'interpréter. Et puis, j'écris à des heures qui ne conviendraient à personne. Mais n'est-ce pas une faiblesse que cette difficulté à collaborer dans un domaine où, de plus en plus, la valeur de l'équipe se fait sentir ? Hélas ! Comme on le chantait autrefois, on est comme on est . . .

¹ Août 1976. J'évolue, mais ma première impression subsiste. Depuis, j'ai lu une lettre d'Hector Fabre à son frère Gustave, qui montre une fois de plus quelle délicatesse avait celui-ci et en quelle estime le tenait son frère cadet.

Je vois ce matin dans le journal qu'à l'avenir, un étranger ne pourra apporter en Suisse plus de vingt mille francs par trimestre, sans courir le risque d'une amende de cent mille francs, d'une peine de prison de trois mois et de la confiscation des fonds « illégalement entrés sur le territoire de la Confédération ». Très sévère, la mesure a un caractère politique, semble-t-il, mais elle est prise surtout pour endiguer le flot des liras en provenance d'Italie. Quant aux francs français, l'auteur de l'article note ceci: « L'arrivée massive de francs français varie au gré des crises sociales ou des révolutions électorales ».

86

Depuis bien longtemps, la Suisse est le refuge des capitaux qui se sentent menacés. Cette fois, pour que le gouvernement agisse ainsi, il faut qu'il sente son économie terriblement gênée par l'entrée de devises qui influe sur le taux de change et qui alourdit dangereusement l'exportation. Que l'on se réjouisse de voir en Suisse une monnaie forte est bien jusqu'au moment où le commerce extérieur est gêné, au point de devenir de plus en plus difficile, face aux autres pays à qui des devises dépréciées permettent de vendre moins cher à l'étranger.

Il y a une technique pour les capitaux ou les entreprises menacés par la nationalisation: fonder une société *holding* en Suisse qui, par le fait même, devient étrangère dans le pays. Cela ne la met pas à l'abri complètement, mais en rend la nationalisation plus difficile, à cause de son origine étrangère. Malgré le socialisme menaçant, le pays n'oserait probablement pas s'en emparer, en tenant compte des répercussions sur le plan international. Solution éphémère et bien dangereuse pour l'économie nationale, qui s'explique individuellement tout en se défendant mal sous l'angle de l'intérêt collectif.



Une monnaie trop forte facilite l'importation, ce qui n'est pas tellement bon pour les entreprises indigènes. C'est dans le sens inverse l'argument que Jacques faisait valoir au cours des deux dernières campagnes électorales dans le Québec, à ceux qui parlaient de la « piastre à Lévesque ». Ils affirmaient que si l'indépendance du Québec avait lieu, la valeur du dollar serait diminuée de trente et même de cinquante pour cent. Pour comprendre, il aurait fallu savoir comment fonctionne l'économie d'un pays.



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

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



Les assurances, c'est parfois compliqué...

Pour toute question sur les assurances I.A.R.D. (automobile, habitation, incendie, vol, risques divers) consultez le Centre d'information du BAC.

Vous pouvez:

1. Téléphoner au Centre d'information du BAC: (514) 866.9801 à Montréal, de 9 à 16 h 30, du lundi au vendredi;
2. Écrire ou vous rendre au Centre d'information du BAC:
Bureau 920
1080, Côte du Beaver Hall
Montréal, (Québec), H2Z 1S8
3. Utiliser le coupon-réponse ci-dessous.



Centre d'information
Bureau d'assurance du Canada

1080, Côte du Beaver Hall
Montréal (Québec)
H2Z 1S8

Je désire recevoir gratuitement et sans engagement de ma part de la documentation sur les sujets suivants:

- assurance automobile
- conseils de sécurité
- assurance habitation

Nom _____

Adresse _____

Ville _____

Code Postal _____

Le Groupe Canada- Britannia

Au Québec depuis 25 ans.
Exclusivement au service
des courtiers d'assurances.

Profitez de nos marchés.

Feu, vol, responsabilité, enlè-
vements, extorsions, équipe-
ment d'entrepreneur, risques

spéciaux. Nous acceptons les
risques jusqu'à \$1,000,000.

Une seule proposition. Une
seule négociation, une seule
police. Un placement rapide
avec un seul bureau. Une
compagnie à l'avant-garde.

pour vous servir

Montréal
siège social
276, St-Jacques
Montréal H2Y 1N3
849-2314

Québec
2700, boul. Laurier
Ste-Foy G1V 2L8
656-9838

Toronto
199 Bay Street
Toronto, Ont. M5J 1L4
363-8711

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



Fondé à Saint-Hyacinthe en 1907, le Groupe Commerce est aujourd'hui l'une des plus importantes entreprises d'assurance IARD au Québec: plus de 335,000 assurés, entreprises et particuliers, dont 170,000 en automobile et 165,000 en incendie, vol, accidents et risques divers.

Vous pouvez compter sur les 650 personnes du Groupe Commerce pour un service rapide et intégral, surtout dans le règlement des sinistres. Pour vous, comme pour vos clients, le Groupe Commerce est une présence rassurante.



LE GROUPE COMMERCE
Compagnie d'assurances

une présence rassurante

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

Avocats

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

ROBERT H. WALKER, c.r.	GEORGE A. ALLISON, c.r.	ROGER L. BEAULIEU, c.r.
PETER R. D. MacKELL, c.r.	ANDRÉ J. CLERMONT, c.r.	JOHN H. GOMERY, c.r.
ROBERT A. HOPE, c.r.	J. LAMBERT TOUPIN, c.r.	BERTRAND LACOMBE
F. MICHEL GAGNON	EDMUND E. TOBIN	C. STEPHEN CHEASLEY
RICHARD J. F. BOWIE	ROBERT P. GODIN	JACK R. MILLER
SERGE D. TREMBLAY	MICHAEL P. CARROLL	CLAUDE LACHANCE
MAURICE A. FORGET	STEPHEN S. HELLER	PIERRETTE RAYLE
ROBERT E. REYNOLDS	PIERRE E. POIRIER	DAVID W. SALOMON
JEAN-AURICE 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
YVES LEBRUN	DONALD M. HENDY	PAUL B. BÉLANGER
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	REINHOLD G. GRUDEV	ROBERT PARÉ

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.

Les clients dont les primes ont été majorées
ou qui ont été refusés pour des raisons
de santé
ou
d'occupation
méritent une attention particulière.

CONSULTEZ NOTRE

Service d'assurances des personnes

Gérard Parizeau, Ltée

410, rue Saint-Nicolas
Montréal, Qué. H2Y 2R1
Tél.: 282-9450

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) 644-1732



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"



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
MICHEL McMILLAN
JAMES R. MESSEL

CLAUDE DUCHARME, c.r.
JEAN A. DESJARDINS, c.r.
PIERRE A. MICHAUD, c.r.
FRANÇOIS BÉLANGER
MAURICE LAURENDEAU
ANDRÉE LIMOGES
RÉJEAN LIZOTTE
DENIS ST-ONGE
JACQUES PAQUIN
GÉRARD COULOMBE
ANNE-MARIE L. LIZOTTE
ANDRÉ WERY
PIERRE LEGAULT
VIATEUR CHÉNARD
YVES BEAUDRY

LE BÂTONNIER ANDRÉ BRASSARD, c.r.

CONSEILS

CHARLES J. GÉLINAS, c.r.

ARMAND PAGÉ, c.r.

GODEFROY LAURENDEAU, c.r.

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

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

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

J'm'assure

LA CONCORDE



compagnie d'assurances
générales

Spécialité: L'Assurance-crédit

L'outil révolutionnaire pour répondre
aux problèmes d'expansion
des petites et moyennes entreprises

Une compagnie
bien de chez nous,
entièrement québécoise

255 St-Jacques ouest, Montréal, Québec H2Y 3H3
Tél.: (514) 845-5251 — Télex: 055-60110

l'assurance-vie du st-laurent

réassureur

**AU
SERVICE
DES
COMPAGNIES
D'ASSURANCE
VIE**



612, St-Jacques
Montréal H3C 1C8
Tél.: (514) 288-6895
Télex: 05-27370



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.

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

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.

**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