

ASSURANCES

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

Directeur: GÉRARD PARIZEAU

SOMMAIRE

IMPACT OF POLITICAL RISKS ON A NON-MARINE PORTFOLIO, by François Négrier	295
LE SURPLUS ET SON IMPORTANCE POUR UNE COM- PAGNIE D'ASSURANCE-VIE, par Jacques Ross . . .	315
PERTE D'USAGE, par Rémi Moreau	321
IDÉES SIMPLES SUR CERTAINS ASPECTS COURANTS DE L'ASSURANCE-VIE, par Jean Dalpé	328
RISK ADJUSTED COST, by J.B.M. Murray	340
THE USE AND DEVELOPMENT OF THE PHRASE "EACH AND EVERY OCCURRENCE" IN EXCESS OF LOSS REINSURANCE CONTRACTS, by Eric A. Pearce	347
CHRONIQUE JURIDIQUE, par divers collaborateurs	351
FAITS D'ACTUALITÉ, par Jean Dalpé	357
INDEX DE LA REVUE "ASSURANCES" 1979-80: VOL 47, par Monique Dumont	368
CHRONIQUE DE TERMINOLOGIE, par Monique Dumont et Louis-Paul Béguin	379
PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau	393
Bulletin RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT	



PHOENIX DU CANADA

(Phoenix, compagnie d'assurances du Canada

Aardie, 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

B E A LE BUREAU D'EXPERTISES DES ASSUREURS LTÉE

EXPERTS EN SINISTRES
DE TOUTES NATURES
SUCCURSALES À TRAVERS LE CANADA

BUREAUX DIVISIONNAIRES

Atlantique — Halifax — G.J. Daley (902) 455-9613

Est du Québec — Québec — G.-A. Fleury (418) 651-5282

Ouest du Québec — Montréal — C. Chantal (514) 735-3561

Ontario — Toronto — J.E. Catley (416) 598-3722

Prairies — Calgary — P.J. Scott (403) 230-1642

Pacifique — Vancouver — J.A. Bell (604) 684-1581

Siège social

4300 ouest, rue Jean-Talon

Montréal H4P 1W3

(514) 735-3561

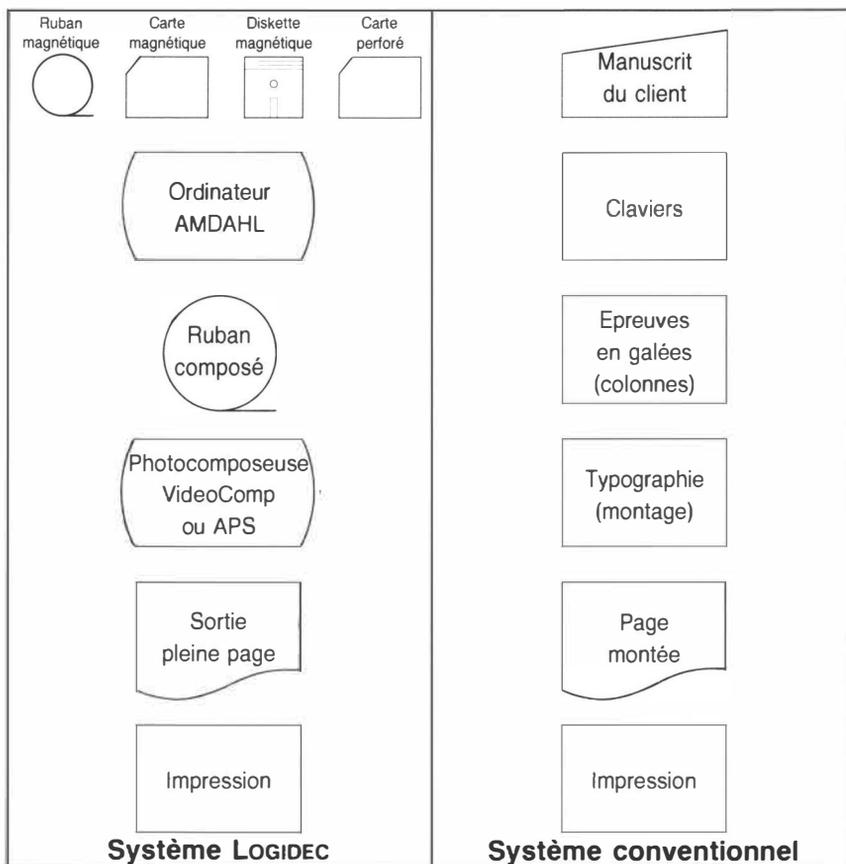
Logidec

PHOTOCOMPOSITION
1^{re} GÉNÉRATION

2050 Mansfield, Suite 420
Montréal, Québec H3A 1Y9
(514) 844-1086

NOS RÉALISATIONS:

- L'Annuaire des H.E.C.
- Lois Refondues du Québec
- Liste des Médicaments (R.A.M.Q.)
- Répertoires Téléphoniques (CN/CP)
- Conventions Collectives (Hydro-Québec)
- Manuel des Taux (Alliance Mutuelle-Vie)
- Répertoire des Cours (Université du Québec) etc...



le Blanc Eldridge Parizeau, inc.

Montréal, Québec, Canada

Courtiers de réassurance
à travers le monde

bep

le Blanc, Eldridge,
Parizeau & Associés, inc.
Montréal, Québec



Canadian International
Reinsurance Brokers Ltd.
Toronto, Ontario

le Blanc Eldridge Parizeau
(International), inc.
Montréal, Québec



Intermediaries of America inc.
New York, New York

le Blanc Eldridge Parizeau
(Bermuda), inc.
Hamilton, Bermudes



Membres du groupe Sodarcac



Les Prévoyants du Canada

assurance générale--assurance-vie

incendie
automobile
responsabilité
risques divers
vie
accident
maladie

SIÈGE SOCIAL:

801, rue Sherbrooke est, MONTRÉAL, QUÉBEC, H2L 1K8

527 - 3141



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

Pepin, Létourneau & Associés

AVOCATS/BARRISTERS

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

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

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



SERVICES D'INFORMATIQUE

- Consultation
- Gestion de projets
- Traitement local ou à distance
- Analyse et programmation

Montréal

1080 Côte Beaver Hall, suite 1912 H2Z 1S8 - (514) 866-4671

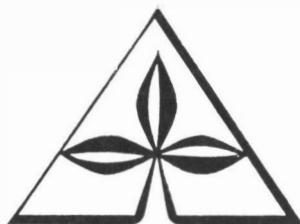
Québec

4 Place Québec G1R 4X3 - (418) 525-4721

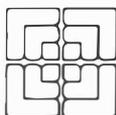
MEMBRE DU GROUPE SODARCAN, LTÉE

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

Réassurance sur la vie



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



AETERNA-VIE
COMPAGNIE D'ASSURANCE

GRUPE PRÊT ET REVENU

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

AGENCES: Chicoutimi, Granby,
Montréal, Québec,
Sherbrooke, St-Georges,
St-Hyacinthe, St-Jean,
Trois-Rivières.



Fondée en 1927,
au 13^{ième} rang des
compagnies d'assurances I.A.R.D.
traitant des affaires au Québec,
active en assurance-vie
depuis 1965
Provinces-Unies
est consciente des besoins
contemporains, sensible au
progrès de l'avenir.



La Compagnie d'Assurances
PROVINCES-UNIES
Siège social: 2021, avenue Union
Bureau 1200, Edifice Provinces-Unies
Montreal, Quebec

Assurez le meilleur service à vos assurés.

Voici notre assurance efficacité:

Pare-brise
et vitres d'auto

Demi-toits amovibles

Radios Crescendo
et autres marques

Rembourrage

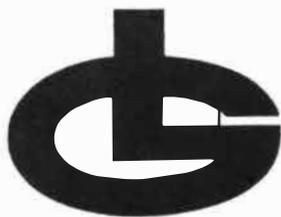
Housses

Toits ouvrant

Réparation de
l'intérieur des
véhicules récréatifs.

Toits de vinyle

Vous pouvez vous assurer des services d'unités mobiles.



G. Lebeau Itée
Le salon de beauté pour l'auto

Plus de 30 succursales
G. Lebeau à travers
tout le Québec.

Au service des Compagnies d'Assurance-Vie



Compagnie
Canadienne de
Réassurance

Alphonse Lepage, F.S.A., F.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

Gilles Monette, F.I.A.C.
Vice-président
1010, rue Sherbrooke ouest
Bureau 1707
Montréal H3A 2R7
Tél.: 288-3134



*Now
part of the
Sodarcap world*

*SODARCAN INC. regroups
27 Canadian companies in
the fields of insurance and
reinsurance brokerage;
insurance and reinsurance
underwriting; actuarial
and employee benefits
consultancy; life and non
life reinsurance in Canada
and on the international
market. 1,200 EMPLOYEES
TO LOOK AT ALL YOUR
INSURANCE NEEDS.*

DALE & COMPANY LIMITED
Insurance Brokers since 1859

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: \$15

Le numéro: \$ 4

À l'étranger

l'abonnement: \$18

Membres du comité:

**Gérard Parizeau, Pierre Chouinard,
Gérald Laberge, Lucien Bergeron,
Maurice Jodoin, Angus Ross,
Monique Dumont, Monique Boissonnault,
Denise Dussault et Rémi Moreau**

Administration:

**410, rue St-Nicolas
Montréal, Québec
H2Y 2R1**

295

48^e année

Montréal, Janvier 1981

NO 4

Impact of political risks on a non-marine insurance portfolio

by

FRANÇOIS NÉGRIER

Au Rendez-Vous de Septembre, en 1980, M. François Négrier a présenté la communication que voici. Il y passe en revue les problèmes que présente le risque politique en assurance dans un monde en ébullition. Le risque politique, c'est l'ensemble des sinistres possibles au cours d'une guerre larvée, d'une guerre civile ou d'une lutte livrée par les terroristes aux autorités par le truchement du sabotage. On lira sans doute avec beaucoup d'intérêt comment M. Négrier voit le problème, comment la pratique y fait face et dans quelle mesure. À la direction générale de S.C.O.R., c'est-à-dire de la Société Commerciale de Réassurance, l'une des grandes sociétés françaises, M. Négrier est particulièrement bien placé pour présenter le sujet.



In order to situate this paper within the general framework of the insurance of political risks, I believe that we can classify the objects of this type of insurance under three categories:

- 1) international contracts involving goods and equipment;
- 2) marine or air transportation;
- 3) the objects of non-marine insurance covered against fire, theft and destruction or persons against the risks of death or accidental injury.

296

The execution of international contracts may be affected by political events which have taken place in the purchasing country. If it is a government or administrative decision resulting in a disavowal of the commitments taken with regard to the exporter, there are government insurances in each exporting country which protect more or less adequately their firms in situations which are sometimes confusing. These export insurances only bear this name because the insured can, by signing a contract and paying a premium which is sometimes remotely connected with the risk, come under an inciting administrative status giving right to tax deductions and credits at preferential conditions.

I would point out however that the export of Reinsurance does not seem to confer in general on those who practice it a privileged status acknowledged by our Governments, which may think with reason that the flow of currency which we originate is not always channelled in the right direction.

Lacking experience as "an exporter" in the administrative sense of the word, I will limit myself to point three of my classification, i.e.: the impact of political risks on a non-marine insurance portfolio.



First of all it must be underlined that for the three categories of insurance it is not a question of the same political risks:

- for export insurance, it is a question of government acts;
- for marine insurance, it is a question of war risks and confiscation.

For non-marine insurance, we have a range of slight and serious troubles, from isolated sabotage to civil war, the various degrees of gravity of each phenomenon being described in each language by different vocabularies whose fields do not always coincide exactly.

The problems of the non-marine insurer or his reinsurer are:

- 1) to analyse his exposure to these different political problems;
- 2) to take the necessary steps first in order to supervise and control his exposure, so as to adapt his rating to the seriousness of the potential tensions.

297

I — Analysis of the exposure

The coverage of the political risk is of a catastrophic nature. The analysis falls under the general outline of the catastrophe.

The catastrophe is the unforeseeable event which puts an end to a pre-existing system; in the etymological sense of the word, it is the end of the performance by the Greek choir; in the mathematical sense, it is the variation of high amplitude and of low probability.

For the insurer, it is in general a cumulative event; the risk or isolated object of large dimension is identifiable.

The fire insurer calls wrongly "catastrophe", the PML error by which it must pay an entire building, whereas by technical reasoning, it had hoped to be exposed for a portion only.

The true catastrophe is the phenomenon with a low and badly-known frequency, which hits a multiplicity of risks simultaneously:

there is the natural catastrophe,
the technological catastrophe,
the sociological or political catastrophe due to the social behaviour of man.

Let us come back to the insurer's problem. The first step is to analyse the request for coverage of the socio-political risk.

1) The private individual insures himself for the ordinary perils, more out of customary behaviour than rational analysis. In the southern countries, cars are insured under collision but not for Third Party Liability; homes are not insured under fire.

298 Nevertheless, the need for protection against the destructions by riot is reflected by legislations enabling the victims to have recourse against the authorities responsible for keeping the peace: State or local communities.

Risk awareness is not constant, but follows current events; thus the concerted action simple risk sabotage cover is sold more in Corsica and Brittany than in Paris.

2) Companies have a more rational awareness of the risk. Their covers are a result of the management policy all the more defined as the companies are larger and multinational. The SRCC guarantees are requested in all countries systematically by these major firms which generally obtain them; thus, the US multinational establishments in Lebanon were covered under SRCC.

Well before such events had affected the firms, the latter had recorded the signs of political and social tension.

The company is a privileged meeting place of social and political tension which conditions the management decisions.

In the developing countries, company decisions depend more on the obligingness of the State than on the market, and labor tensions manifest themselves more through demonstrations of violence and terrorism than through more or less ritual ceremonies which are the union/employer conflicts in the developed countries.

Companies are aware that the traditional products of fire insurance, theft, machinery breakdown sometimes involve a sizable share of sabotage, faulty workmanship, theft and embezzlement for terrorist ends.

They know how to read the clauses and use the bargaining power to obtain extensions at the best price. Lastly, they know how to present their claims file under its most favourable aspect. The events in Lebanon, Iran, Nicaragua and more recently Tchad have shown that active and well-formulated claims come most of the time from modern companies fully informed on the burden of proof due to civil war which falls on the insurer, obliging him to go and look in the debris for the trace of a rocket or a shell in order to refuse the guarantee.

The risk analysis for the non-marine insurer is the following:

299

The mass of his fire, theft, motor, personal accident portfolio covers ordinary perils.

On this portfolio, he may suffer the impact of more or less acknowledged terrorist acts, industrial sabotage, bank hold ups, assassinations, etc. It will only be able to dismiss these claims by proving that they result from acts excluded by the policy:

insurrection civil war: limited exclusion

riot and terrorism: large exclusion

However, for the areas with a very high political tension, the London market has managed to impose for the SRCC guarantee a reversal of the burden of proof: it is up to the insured to prove that the damages are not due to an excluded event.

According to the countries, there exists a graduation of exclusion clauses laid down according to the history and philosophy of local law.

In France: insurrection is a term from the French Revolution; it is never covered.

riot is a notion from the 19th century: it entered the texts through the law of 1913 on the liability of the Communes.

concerted action is a notion which appeared during the Algerian war; the sabotage of oil refineries by Algerian commandos led the Supreme Court of Appeal to admit that these acts of concerted sabotage were war acts, because of the lack of a clause exempting

insurers which had not been able to anticipate this situation.

Currently, riot, popular unrest, terrorism or sabotage cover may be granted against an additional premium.

In Great Britain: one finds the SRCC covers (Strike Riot Civil Commotion) available for simple and industrial risks except for Ireland.

300

In the USA: SRCC cover is included in the extended coverage clause available for Homeowners' as well as industrial risks – in fifteen States insurance companies may within the FAIR Plan System obtain reinsurance from the Federal Government (HUD act) in the areas with strong racial tensions.

In Germany: the Fire Policies excluded damages resulting from "internal troubles" without offering until recently, a guarantee extension with additional premium. Nevertheless, in 1968 and 1969, German insurers in a practical manner, preferred to pay the damages caused by the students without trying to bring up to exclusion.

Since 1980 this exclusion has become redeemable for commercial and industrial risks.

Concerning a portfolio of standard guarantee, the insurer is clearly protected against collective public action with destruction and collision with the police force.

The problem is more delicate with a generalisation of individual acts, fire sabotage, bank hold up, etc.; is the claiming of the act by revolutionary groups enough to exempt the insurer? It is the jurisprudence which judges according to the facts.

A) In the developed countries, we find two types of situations: either there is a change of political regime caused by mass demonstrations and by the exhaustion of previous regimes: Portugal, France (1958), more recently Spain; the transition is in general a very quick one and does not give rise to armed confrontation.

Or we may also witness the permanent existence of local separatist unrest, for instance in Northern Ireland, the Basque Country and Corsica, with serious acts of violence but sporadic and identifiable.

301

The situations are recognized by the law and the Companies have no serious difficulty in exempting their liability.

The situation is more critical as regards revolutionary terrorist acts which affect most of the European countries, Italy being the most seriously hit. At the moment, terrorism is aimed more at persons who are politically and socially exposed than at property. However, there is no doubt that this form of terrorism could pose serious threats to fire insurance, if it were carried out systematically on the latest industrial installations: nuclear power plants, department stores or petrochemical complexes (such as the one in Sassol at the beginning of June by South African terrorists).

French insurers suffered from this situation during the Algerian revolution 1956-1962; since standard contracts did not exclude sabotage, the jurisprudence of the Supreme Court of Appeals considered that it was a question of foreign war acts on French territory.

B) In the developing countries, political tension has the same ethnic, local, religious or revolutionary sources, either separated or combined; one only has to refer to Ghana, Angola, Tchad, Lebanon, Iran, Nicaragua and El Salvador, and the list is far from being complete.

As in the developed countries, an undercurrent of opposition expands but the absence of a democratic system obliges it to develop in an underground and later terrorist manner. Secondly, the government in office relies for support on an ethnic group, religious faction or property-holding aristocracy which has

no hope of surviving a change in regime; the stakes are such that winner and loser can only let the outcome be settled by armed force.

302 The insurer of these countries covers only the commercial and industrial risks generally; his products are not very sophisticated; whatever the clauses of the treaties, their application depends on the proper or inspired view which the local courts have of the situation, but it can also depend on the status of the insurers, whether it is a State monopoly, little inclined to waste Government money or foreign or local private insurers. Thus, the warehouses in Nicaragua which were looted without a doubt by both sides gave rise to a claim by the Government of General Somoza to local insurers and foreign reinsurers.

The violence may reach such proportion that no claim or assessment procedure as regards the loss may take place; this escalation has several consequences:

1) it enables the insurer to disengage his responsibility when he has granted SRCC or equivalent guarantees; he then finds himself in the position of the insurer which has not committed this imprudence, such was the case in Lebanon.

2) it enables the Reinsurer to adopt the same attitude towards the local Companies submitted to a strong political power and trying to apply pressure on international reinsurance to relieve local finances.

3) it thrusts aside to a far-away time the settlement and estimate of ordinary losses which may find themselves mixed with less legitimate losses, but for which with the passing of time, the insurers will have great difficulty in proving that their cause was civil war.

The exposure of a reinsurance portfolio shows specific characteristics which deserve to be underlined:

1) in a given country, the Reinsurer's exposure is more dense and concentrated than that of the direct insurer.

a) the risks ceded are generally more exposed politically than the risks retained:

- the commercial risks are frequently looted and set on fire than the simple risk in case of a riot;
- the industrial risks are favourite targets for sabotage; the bigger and more sophisticated the more vulnerable they are, nuclear power plants are a good example.

Lastly we saw that the bigger the companies, the more they buy covers with respect to political risks, and the better they know how to take advantage of their policy clauses when the latter do not give them a clear and specific cover. We have seen the case where large multinational companies have found traces and instituted proceedings against international reinsurers in order to recover the losses suffered by their subsidiary in Central America which local insurers refused to indemnify for damages caused by insurrection or civil war.

303

The persons which have the highest life and personal assurances are also the best targets for terrorists.

- b) a political event may only have a minor cumulative effect on the direct insurer's portfolio; this will not be the case on that of a reinsurer which receives the consequences of the same event from several ceding companies.

For instance, in the case of Lebanon, the reinsurers of a certain size were and are still affected by the losses from Lebanese ceding companies, but also and even more by the cessions of French, British or American Companies included in the treaties of the insurers from the said countries; the fact that there existed in Lebanon a "de facto" freedom to provide services enabling foreign insurers to issue policies from their head office on Lebanese risks has not helped to clarify the situation.

- c) the non proportional reinsurance treaties, when the events covered are not specifically defined, help to protect the ceding companies against the phenomenon of accumulation essentially. An XL, covering a fire portfolio beyond the value of the largest risk, will only be applied

in case of a natural catastrophe or riot; thus the guarantees "cat cover" were applied for the racial riots in the USA which occurred simultaneously in several cities at intervals of a few hours in the 60's.

They were once again affected in May 1980 by the riots in Miami, all the more so since Florida does not benefit from the HUD government reinsurance plan set up to cover these risks.

304

2) Contrary to the local direct insurer, international Reinsurers have a geographical spread for these exposures, but this is only a slight advantage, since the political risk is difficult to harness. We can draw a parallel with the earthquake risk. For this risk, it is possible for each country to determine several seismic areas which cannot be altered in time; in political matters, each country is an area, but a group of several countries may be contaminated. The earthquake risk obeys, even though we know it badly, physical laws determining seismic areas resulting from the ratio between the frequency and the intensity of energy release. There may be in public life, tempos of violence, but the release of this violence may be channelled or take such varied forms that predictions, when they are formulated, look strangely like weather forecasts: serious at 12 hours, interesting at 48 hours; for the political risks, we can replace the hours by weeks; beyond that, one must content oneself with observing the political atmosphere.

All this does not give the international Reinsurer the possibility of creating a product for his non-marine portfolio because of the lack of an adequate spread and an objective rate which is readily adaptable.

II — Supervision and control of the exposure

Let us try and see how the insurer and the reinsurer can try to control their exposure, and what means they have available for this purpose.

Different types of action are possible by defining:

- an underwriting policy;
- a rating policy.

A) Underwriting policy

It implies first of all:

- 1 — The definition of the guarantees;
- 2 — A quantitative policy in order to control accumulations;
- 3 — A qualitative policy in order to carry out a selection;
- 4 — To provide for more frequent possibilities of cancellation.

305

1) Seen by an international reinsurer, the definition of guarantees is a very complex problem.

One agrees to classify the political risks by seriousness in the following order: isolated sabotage, concerted sabotage, damage due to strikes, riots, popular unrest, insurrection, civil war, foreign war; but these are French definitions; if we use the English or German language, the translations do not cover exactly the same things.

For instance, “mouvement populaire” is an expression which has been tried out by French jurisprudence; its literal translation Popular Unrest has never been tested by the House of Lords or a Supreme Court in the U.S.A.

Another example: the English word “Riot” is translated in French by “émeute”, term which conjures up troubles sufficiently serious for a law in 1913 to decide that the damages caused should be reimbursed by the Communes. However, the House of Lords decided in 1907 that “at least three persons coming together in order to demonstrate and intimidate at least one reasonably courageous person” was enough to be considered as Riot, without there necessarily being commotion or disorder. This definition can also be found in the legislation of a certain numbers of States in the U.S.

These differences, which enable legal experts to exercise their subtlety, have not, in practice, a great significance, since each group of clauses corresponds to a legal and historical context which enables to correctly define their contents, on two conditions:

306

1. that the local political environment is not undergoing a rapid development since in this case, words change quickly in meaning, for instance the sabotage of an oil risk in France was no longer in 1960 a sabotage but an act of foreign war if it was the result of an action by Algerian commandos.
2. that these groups of clauses have not been taken out of their social and political context; thus, in Lebanon, we find French policies and English policies with popular unrest riot extensions and SRCC extensions thus giving Lebanese courts very abstract problems of interpretation which will maybe end up at the Court of Justice of The Hague.

Finally, one must observe that the best defined legal notions: war, blockade or civil war for instance, change with techniques and morals: in the 20th century, a blockade is carried out at sea by submarines, wars are no longer declared. Also, since the events in Lebanon, it no longer appears that the state of civil war may result solely from an insurrection intended to overthrow the Government, but also from the extent and intensity of the struggle between two groups which renders the State powerless.

2) Quantitative underwriting policy

The PML approach on a non-marine portfolio is extremely complicated for several reasons: first of all, a portfolio containing damage risks and even risks of persons may be affected by political disorders, even if it includes very severe exclusion clauses. This results from the burden of proof of the excluded cause which falls upon the insurer. When the disorders reach a certain level, the proof can be furnished more easily, but how to assess the mass of losses to be borne before the courts admit that the seriousness

of events could not be taken into consideration by the previous rating?

Secondly, when there is purchase of additional SRCC guarantees for the Anglo-Saxon countries, riot, popular unrest in France, of what usefulness will the amounts of the guaranteed sums be added thanks to data-processing, even if these are broken down by class of business and geographical area? It is obvious that a company which does not underwrite SRCC in a country with strong social and racial tension, is less exposed than a company which accepts to, but the accumulation of the insured sums in SRCC does not give a clue enabling to calculate exposure in case of civil war, since one does not know exactly when civil war starts.

307

Because of the difficulty of a quantitative approach, lets us look at a qualitative one.

3) Qualitative underwriting policy

It results from a more detailed analysis of the tensions within a country: social, local or separatist, ethnic or religious. These analyses could lead in theory to refuse political risks extensions or even the coverage of standard risks to the categories of insureds which are the most exposed to these tensions. These measures may have a certain effectiveness, but they are difficult to apply: in most countries they cannot be applied openly under penalty of coming across legal suspensions of discrimination or in default of too controversial reactions in the media. If these measures are applied under dissimulated forms, they obviously lose their effectiveness. They can only be carried out by small-sized organizations or through a decentralisation of the decision: it is a matter of not naming an agent in an ethnic minority area, without it being written that the company refuses the risk of such an ethnic group. Nevertheless, at long-term, these measures lead to government intervention through defaulting by insurers, for instance the case of the black ghettos of the major cities in the USA.

Whatever the obstacles to such a policy, a responsible insurance company cannot neglect at least the qualitative analysis of its portfolio by groups of tension; this may help it to estimate if certain groups, of a purely local nature, may reach the national scale.

An example taken in France shows, however, the limits of such thinking: in 1956, could one assume that the Algerian insurrection would influence the future of the IVème République?

308

4) Cancellation clauses

The previous developments have shown unfortunately the difficulties which are encountered by an insurer who wishes to have an underwriting policy with regard to political risks:

- difficulty of analysis;
- difficulty of application.

The problem is partly due to the fact that the portfolio is static in its physical and legal consistency, whereas the political risk is extremely variable in time, without these variations following statistical laws which we can apprehend with our present means. Under these conditions, why don't non-marine insurers use more often the system of marine insurers for war risks which enables them to suspend the guarantee with a prior notice of 7 to 14 days, or like the credit insurer which suspends his guarantee to a buyer whose financial situation worries him?

The war risk and credit insurers will reply that their client has always the possibility of diverting his vessel from the hot area or not to sell anymore to the buyer who is in a difficult situation. Industrialists, shopkeepers, private individuals, do not have the possibility of acting in order to avoid or minimize the increased risk; the refusal to cover in the future is not an useful warning to protect the operations of the insured, but an abandoning of the insured under adverse conditions.

In practice, commercial or industrial risks are covered by annual periods and the extensions of guarantee correspond to these same maturities.

However, one can mention a certain number of exceptions:

In France, for the simple and industrial risks, the cover of the riot and popular unrest risk is annual but if it extends to terrorist and political sabotage acts it becomes cancellable at any moment under a prior notice of 7 days.

The same notice is applicable to the new SRCC clause in Germany.

In Italy, the cancellation notice is one month.

Finally, one must also mention the MUNICH RE clause for long-term CAR policies whose SRCC cover extension is cancellable with a prior notice of 2 weeks.

309

B) Rating of non-marine political risks

Everything that has been said before shows the extreme complexity of the political risks exposure of a damage portfolio.

In marine insurance and in export credit insurance, the probability of a loss results from the objective and subjective assessment criteria, but the guaranteed event is better defined: war act, confiscation or disavowal of the commitments; we can more or less reasonably set up successive lists of assumptions whose probabilities will multiply. There are exposure indexes in political risks such as that of BERI (Business Environment Risk Index) set up in Newark (USA) for 45 countries on quarterly notations from 104 international consultants.

The large multinational companies use political analysts who come from the American State Department most of the time.

For the insurance of persons, it is possible to exclude from the guarantee the stays in a hot area or to include them in return for rates calculated more or less empirically by applying additional premiums which may attain 2 or 3% of the sums. Frequent problems appear with respect to the proofs and circumstances of the loss in order to assess if he is covered or not because of the confusion which surrounds it.

As regards the property risks, isolated but repeated sabotages of a political inspiration are covered for free as long as they have not reached a systematic level of terrorism. In this respect, the French clause excluding or permitting to cover against 30% to 60% of the simple risks fire premium sabotage resulting from concerted action enables Companies to refuse to those who have not paid the additional premium, the losses committed by regional autonomists.

- 310 For industrial risks one can find a variety of ratings:
- Industrial risks France, additional premium 0.10 o/oo to 0.30 o/oo;
 - Industrial risks Great Britain, 0.12 o/oo to 0.35 o/oo with malicious damages;
 - SRCC, industrial risks Italy 0.7 o/oo to 1 o/oo;
 - SRCC, industrial risks Germany, 0.05 o/oo to 0.30 o/oo;
 - Industrial risk SRCC clause rated in London for hot area from 1 o/oo to 10 o/oo (rates of around 1% per month were mentioned in Lebanon in 1976).

Are these differences in rates the reflection of rating policies on behalf of the Companies? There are in fact two types of situations:

- a) rates established by national associations for national risks; they are applied to large categories of insureds: commercial risks, simple risks, according to the possibilities of recovery from the Government and local Communities (France, Great Britain);
- b) SRCC type guarantees issued by the London Market and major international reinsurers, either an annual guarantee or with shorter notices of cancellation for certain countries. The rates are set up with reference, to those of other countries, more or less modified, without rarely reaching dissuasive levels. In this case the lack of coverage is preferred by both parties. Indeed, if the tension reaches an unusually high level, a SRCC guarantee, even if very expensive, may be useless for the insured who will have the civil war exclusion applied against him; the in-

surer himself, with certain exceptions, prefers in the same situation the absence of a guarantee to a juicy but morally uncomfortable premium.

With the reinsurer's aerial and sometimes superficial view, one does not find, in the field of non-marine political risks, a specialized product or an dynamic rating policy. If this had been the case, in the manner of the London Market on specific maritime risks or confiscation and kidnapping, companies would have undoubtedly developed profitable portfolios connected to an image of speciality of service, as for assistance for example; however, this has not been the case except for one Lloyd's non-marine Syndicate which has made a speciality of it, probably because non direct company can find a balance on the national scale for this product.

311

International compensation cannot be supplied by international reinsurers in a form other than sustained and unwanted, for lack of their knowing their true exposure.



To finish, let us look at the international reinsurer's slim margin of action to control his exposure. It is an action of an essentially defensive nature.

1) As regards a facultative cession on an isolated industrial risk, the PML assessment may vary according to the extension of the political risk granted. If an ordinary riot guarantee does not affect perceptibly the PML of a major petrochemical complex, a terrorist acts extension covering organized commando attacks must lead to a considerable increase of the PML.

2) Towards a given ceding company, the reinsurer can supervise the ceding company's underwriting policy, its exposure on minority groups, on peak risks, it can set aside the treaties which are too encumbered with these risks, it can include in these treaties guarantee exclusions of a political nature; it can also at any moment have recourse to a treaty cancellation stipulated in case of civil war and other special cases provided for in all the treaties.

3) On a given market, the reinsurer can also choose his ceding companies. The portfolios of Western insurers in developing countries, loaded with risks involving multinational companies, are far from being reliable from the political risk angle. Inversely, it does not appear that the state insurance companies are more exposed or more lenient than the other local companies as regards the losses of a political nature, such was the case in Iran. It is not always the same thing when the insured is the State itself, obviously this only concerns the small States.

312

4) On an international level, certain reinsurers do not hesitate to cancel the whole of their commitment in a country giving signs of apparent agitation; more than Lebanon, Portugal, Iran and Nicaragua have been the subject of such measures which are easier to take by a reinsurer underwriting through a broker than by a professional reinsurer operating with his own marketing force.

For the long-term CAR policies on the major work sites in the hot areas, the reinsurers often provide for the SRCC extension with a very short prior notice of cancellation similar to that of marine policies.



Lastly, we must not forget that reinsurers purchase at a high cost from other reinsurers catastrophe covers which do not exclude the losses of a political origin; the covers, which are negotiated in a very practical manner, do not exclude these risks since in the memory of underwriters, no political catastrophe has up to now cost them more than an earthquake or a hurricane such as Betsy in the United States.

One of the outstanding phenomena of the political risk exposure of a non-marine portfolio, is that one has great difficulty in finding out how much insurance had to pay for well-known events, which are internationally covered by the media.

I see three reasons for this:

first of all, the uncertainty on political losses paid under ordinary policies;

next, the confusion which reigns over the whole of the disputed claims during numerous months on the guarantee principles as well as the inquiries on a case by case basis;

lastly, the reticence between reinsurers with respect to this matter. The more readily they will admit unashamedly how much money and concern Betsy or Camille cost them, the more the losses resulting from an insurrection at the other end of the world seem to give them a guilty conscience. If the guilty conscience had to be proportional to the possibilities of analysis of their exposure to the risk, it is obviously more from their earthquake and hurricane liabilities that reinsurers should more often blush.

313

~

To conclude and sum up these considerations it must be reminded:

first of all that for the non-marine insurer, the insured objects are and in a way unable to avoid political troubles.

It is therefore unthinkable that the insurer grant covers for war and civil war, which the insurers of mobile objects can do, i.e., marine and aviation insurers, which can divert or stop the insured flow.

The coverage or exclusion of less serious situations; concerted sabotage, riots, popular unrest is a controversial matter since if it is obvious that all political risks must be excluded from standard policies, some companies believe that because they will have to pay a certain portion of the non-marine sabotage losses in the standard policies, why not then collect a sizable additional premium on an endorsement of an SRCC extension. This is all the more so since in case the political situation deteriorates, it will always be possible to refuse the guarantee by alleging insurrection or civil war.

Other insurers believe that no statistics enable to calculate a correct premium and that wisdom dictates to minimize the risk exposure and set aside any extension of political coverage.

My personal view would be more subtle, simply because non-marine insurers cannot ignore totally the problems of their best clients.

It would be possible to suggest certain research channels in this direction:

1) In the manner of the large multinational companies or certain American Business Schools would it not be possible for insurers to rely on more detailed political analysis from specialized and discreet experts?

314

2) It is certainly possible to carry out more often than has been done up to now, a qualitative and selective underwriting policy; thus the exposure resulting from an extension of the riot popular unrest cover, depends on the nature of the risk, its localization, the notoriety of the insured; classifications are possible and would enable to set up dissuasive rating policies.

3) Maybe professional associations could consider and offer insureds cancellation clauses, if they do not already exist, which are more open for insurers, for instance a prior notice of 3 months at any moment in order to benefit from the example of marine insurers which manoeuvre cleverly between serious situations thanks to a very short notice of cancellation. Such a clause would at least enable to raise the rates rapidly.

In short, I would say that if the political risks show serious incompatibilities with the basic insurance technique, they are not the only risks in this case and our portfolios include sizable numbers. However, since we must live with them, we should try to perfect our means of analysis and our underwriting methods in order to better supervise our exposure, especially since we would like it as low as possible.

Le surplus et son importance pour une compagnie d'assurance-vie

par

JACQUES ROSS⁽¹⁾

The surplus in life insurance is an extremely important item of the balance sheet. It is formed of paid-up capital and funds accumulated in the company throughout the years as an additional security for the insureds. The surplus must be followed very closely in periods of inflation, as it represents an indispensable security for the operations of the company.

315



Les compagnies d'assurance-vie nous ont toujours été présentées comme des institutions financières très sérieuses et d'une force et sécurité exemplaires. Les compagnies d'assurance-vie, comme règle d'or, ne font jamais, mais absolument jamais, faillite et rencontrent toujours leurs objectifs en ce qui regarde le paiement de dividendes, de valeur de rachat, d'un sinistre ou d'une maturité.

La solidité financière demeure la première obligation morale de toute compagnie d'assurance. Cette solidité se mesure en grande partie par l'importance du surplus⁽²⁾.

Pourquoi cette force est-elle absolument nécessaire? Quatre raisons principales nous viennent vite à l'esprit:

- De par la nature même de son commerce, une compagnie d'assurance se doit d'être solide. Nous sommes dans le marché du risque, c'est l'essence même de notre service. Il nous faut parer à toute variation aléatoire ainsi qu'à toute fluctuation parfaitement imprévisible telle qu'épidémies, guerres, catastrophes météorologiques ou autres.

⁽¹⁾ Vice-président et actuaire, section vie, de La Nationale, Compagnie de Réassurance du Canada, membre du groupe Sodarcac.

⁽²⁾ On entend, par surplus, les fonds propres de l'entreprise, s'il s'agit d'une société par actions et l'excédent de l'actif sur le passif, dans le cas d'une société mutuelle.

- La qualité de son portefeuille requiert aussi une grande solidité de la part d'une compagnie d'assurance. On tend à oublier l'éventualité (et le passé est là pour nous le rappeler), qu'une compagnie d'assurance se trouve dans l'impossibilité de réaliser l'intérêt projeté dans ses hypothèses de calcul de taux.

Nous en sommes venus à croire que les taux d'intérêts seront toujours à la hausse. Un jour, et ce sera douloureux, ils renverseront leur pente ascendante et certaines hypothèses actuelles auront l'air aussi étranges que des taux d'intérêts de 3 à 3 1/2%, vus aujourd'hui. Le risque d'investissement inclut également la possibilité de pertes, que ce soit dans nos portefeuilles d'actions, d'obligations ou de placements d'une autre nature. Le manque d'appariement entre les actifs et les différents articles de passif présente aussi un risque d'investissement.

- L'éventuel impact de l'inflation sur les hypothèses de dépenses représente aussi un risque contre lequel doit se prémunir toute compagnie d'assurance. Si l'inflation quadruple les dépenses sur une période de 12 à 15 ans au taux actuel d'inflation, il est essentiel de pouvoir supporter ces frais non prévus, omis sciemment ou à cause de considérations commerciales.
- Finalement, le surplus d'une compagnie d'assurance sert et servira au développement de nouvelles affaires, à l'ouverture de nouvelles succursales ou à l'expansion dans d'autres pays. Il permettra même de profiter d'une acquisition éventuelle intéressante.

Connaissant maintenant le pourquoi, nous consacrerons les quelques lignes qui suivent au comment.

La force financière d'une compagnie d'assurance se démontre par l'excédent de son actif sur son passif. Plus celui-ci s'accroît, plus devient évidente la force de la compagnie.

Pour une compagnie à capital-actions qui débute, le montant du capital versé représente l'élément capital. Cet élément perd de son importance au fur et à mesure que la compagnie se développe.

Le surplus peut, de plus, augmenter par les contributions des actionnaires.

La force d'une compagnie peut également s'accroître au moyen de réserves affectées à des postes spécifiques. Le volume des réserves affectées à des postes particuliers représente, en effet, un surplus *masqué*, faisant partie intégrante du surplus. Ces réserves sont, de fait, comptables et non actuarielles.

Anciennement, plusieurs compagnies d'assurance-vie, toutes les fois que l'occasion se présentait, faisaient évaluer leur actif de manière très conservatrice. Les nouvelles lois ont rendu désuettes de telles méthodes de procéder; ce qui représente alors une autre façon de présenter le surplus et rend la solidité financière assez difficile à comparer d'une entité financière à l'autre.

317

L'assurance participante permet aussi de montrer une certaine solidité pour une compagnie d'assurance-vie. De façon intrinsèque, les polices participantes doivent être viables sous toutes conditions. Aussi, présentent-elles la possibilité d'ajuster ultérieurement le coût d'assurance par voie de dividendes. Ainsi, elles contribuent à la solidité financière d'une compagnie.

Historiquement, les échelles de dividendes n'ont jamais été réduites, mais théoriquement, elles représentent une marge de profit qui constitue une certaine forme de surplus.

Les législations récentes ont toutefois changé énormément la façon de présenter la comptabilité (j'inclus ici la présentation des réserves mathématiques), des compagnies d'assurance. Aussi, ne pouvons-nous plus nous servir des coussins légaux d'antan.

Les réserves mathématiques, historiquement calculées à des taux d'intérêts variant de 2 1/2% à 3 1/2%, et allant jusqu'à 4% pour les compagnies les plus agressives, sont aujourd'hui établies sur une base soi-disant réaliste. Ainsi, par définition même du réalisme, les nouvelles réserves mathématiques ne comprennent plus ces excédents inhérents aux anciennes bases d'évaluation. Le surplus, dissimulé autrefois dans les réserves mathématiques, fait maintenant partie intégrante du poste *surplus*, ou, tout au moins, une très grande partie de l'excédent est étiquetée *surplus* depuis

l'an passé au Québec et, depuis 1978, pour les compagnies assujetties à la législation fédérale.

La nouvelle législation empêche également de se servir d'un certain conservatisme dans l'évaluation des actifs d'une compagnie d'assurance. La règle du 7% oblige, en effet, à reconnaître sur une période de quinze ans une appréciation des actions. Les obligations ne sont plus évaluées à la valeur aux livres, mais plutôt à la valeur amortie. Les titres immobiliers sont également estimés selon une base plus réaliste.

318

Les nouvelles législations fiscales rendent également l'accumulation de surplus plus difficile qu'auparavant du fait qu'on doit maintenant accumuler le surplus à partir de sommes déjà imposées.

Il existe évidemment des moyens de réduire au minimum les risques dans lesquels nous oeuvrons tous. Moins les risques sont grands, moins le surplus doit être élevé et vice-versa. Il est évident que deux compagnies d'assurance avec le même portefeuille d'affaires en vigueur, le même portefeuille de placements et le même surplus ne sont pas de sécurité identique, si la compagnie A a un plein de conservation par vie de \$50,000 et la compagnie B de \$500,000. Cette dernière est beaucoup plus exposée à une fluctuation de ses profits que la première et, par conséquent, montre une stabilité plus illusoire que la première, même si elle peut accumuler son surplus plus rapidement sur une plus courte période que la première.

Le réassureur peut aider la compagnie d'assurance en garantissant ses résultats financiers. Le réassureur peut être considéré comme le meilleur collaborateur d'une compagnie d'assurance, puisque son rôle principal est d'assurer la croissance stable de son surplus. Il aide à en garantir la croissance d'une façon plus sereine et certaine. Le risque peut donc être minimisé en réduisant le plein de conservation, en réassurant l'excédent, mais aussi en ventilant les investissements par secteur géographique, par montant, par maturité, etc.

Un point très important à surveiller dans l'analyse du surplus est le jumelage des actifs avec le type d'obligations futures.

En assurance générale, la plupart des obligations futures sont de très courte durée sauf, éventuellement, quelques couvertures dites *Long Tail*.

Les avoirs des compagnies d'assurance générale sont donc, pour la plupart, à court terme. En assurance-vie toutefois, les engagements étant à long terme, de plus en plus, cette politique de placement tend à se modifier avec l'importance prise par l'assurance temporaire et collective. Il est d'une importance capitale de jumeler nos actifs au genre d'obligations que nous avons en portefeuille, que ce soit par ligne d'affaire ou par genre de produits.

319

Quelles sont maintenant les règles à suivre pour l'établissement d'un niveau de surplus soi-disant suffisant?

Très peu de lois ou législations existent en Amérique du Nord pour aider les compagnies d'assurance à établir un niveau de surplus. L'État de New-York fait un peu cavalier seul dans l'établissement des normes. Elles peuvent servir de guide à une compagnie opérant au Canada, en se rappelant toutefois que les bases d'évaluation des réserves mathématiques et des actifs sont différentes dans les deux pays.

L'article 191 de la loi des assurances de l'État de New-York tel qu'amendé stipule que toute nouvelle compagnie d'assurance doit présenter un minimum de capital versé de \$2 millions avant de commencer à faire des affaires dans l'État de New-York. Le surplus initial (paid-in) doit être au moins aussi grand que le plus grand de a) \$4 millions ou b) 200% de son capital, et la compagnie doit maintenir un capital minimum de \$2 millions en tout temps.

L'article 207 de la même loi légifère sur l'accumulation de surplus. Il stipule que le surplus ne doit pas s'accumuler à un rythme supérieur soit à \$850,000 par année, soit à 10% des réserves totales. Il y a toutefois une exception pour la compagnie à capital-actions qui émet des polices participantes.

Ces lois peuvent servir de guide pour l'établissement du niveau du surplus. Il y a également la règle maintes fois employée d'augmenter le surplus d'un minimum de 10 à 15% par année.

Puisque plusieurs considèrent que le surplus devrait produire chaque année un rendement égal au taux d'intérêt du marché, cette règle pratique assure que la somme soit créditée annuellement au surplus.

On peut également, à l'aide d'une projection Monte-Carlo, établir le surplus à un tel niveau que la possibilité de ruine soit de moins d'un pour cent, par exemple.

320 En conclusion, il est bon de comprendre qu'il n'existe pas de règle facile et directe pour établir le niveau de surplus approprié. Trop d'éléments doivent, en effet, être considérés un à un et de façon très précise avant d'avoir la conviction que le niveau est ou non suffisant.

**Cuthbert Heath, maker of the modern Lloyd's of London, by
Antony Brown. Chez David & Charles, Newton Abbot, London.**

Voilà un livre d'un grand intérêt. D'abord, parce qu'il présente un homme intelligent, cultivé, ayant vécu dans un milieu peu connu du public. Puis, parce qu'il montre le rôle qu'il a joué pour assurer à Lloyd's London une évolution nécessaire dans une économie mondiale en plein essor. Tout en reconnaissant à Lloyd's un remarquable sens de la tradition, certains croient que rien n'y bouge. Or, ce qu'on ne sait pas, c'est que si, de l'extérieur, la grande société semble rester presque immuable, elle suit le marché de très près, crée des assurances nouvelles, s'adapte à l'intérieur d'un cadre rigide. Et ainsi, grâce à ses méthodes de travail, à la connaissance du métier que possèdent ses membres groupés en syndicats très souvent spécialisés, grâce aussi à leurs ressources financières et aux sources de renseignements que Lloyd's possède, l'institution passe à travers les pires moments ou subit les plus coûteux sinistres avec une extraordinaire force de réaction.

Certains de ses membres ont contribué à assurer la solidité, l'évolution technique ou administrative de Lloyd's. Parmi eux, il y a eu Cuthbert Heath qui, venu d'une famille de marins et d'avocats célèbres, s'est orienté vers l'assurance après des études qui l'avaient fait passer, par exemple, par Brighton College. C'est l'histoire de sa vie, à travers celle de Lloyd's en particulier, que raconte Antony Brown. À ceux qui veulent se renseigner sur l'évolution du grand organisme d'assurance anglais, nous recommandons la lecture de son livre.

Perte d'usage

par

RÉMI MOREAU

Some public liability policies in Canada include the words "loss of use" in the definition of Property Damage as covered by the policy. The term is vague and may be easily misinterpreted. For instance, does it include extra expenses incurred by the owner of the damaged property? Can it be extended to cover loss of profits or unexpected consequences of the loss? The term should be clarified in order to suppress all ambiguity in the application of the intended liability coverage.

321



Les expressions consacrées, en assurance, peuvent être nos grandes ennemies, surtout si, en regard de notre langue, elles paraissent impropres. L'expression *perte d'usage*, croyons-nous, serait un anglicisme qui fait partie du vocabulaire technique anglo-saxon du contrat d'assurance de la responsabilité civile auquel nous référons.

En effet, cette police d'assurance responsabilité garantit l'assuré contre les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile lui incombant en raison de:

- dommages corporels causés par un événement, incluant les préjudices personnels;
- dommages matériels causés par un événement.

Quant à savoir ce que signifient exactement les mots *dommages matériels*, il faut regarder comment la police définit ce terme. Il s'agit de l'endommagement ou la destruction de biens matériels survenu pendant la durée de la police. Le dommage matériel pur est donc un dommage concret, tangible, susceptible de détérioration physique, tel un pot qui est cassé par la faute d'autrui.

Mais la définition à laquelle nous référons va plus loin encore et indique que le dommage matériel, outre la destruction ou l'endommagement du bien, inclut la *perte d'usage*.

Il nous paraît évident que le dommage matériel implique, par sa définition, les frais nécessairement encourus pour réparer ou remplacer l'objet détruit. S'il s'agit, par exemple, d'un immeuble détruit par l'incendie, par la faute d'un assuré, il y a vraiment, pour la victime, une perte d'usage ou de jouissance des lieux, car elle est incapable de les utiliser comme elle le faisait auparavant. Elle doit se transporter ailleurs et faire face à des frais supplémentaires, y compris les frais encourus pour le déménagement. Mais faut-il également comprendre que l'expression «perte d'usage» s'étend également, de par sa définition, à la perte de revenus ou du manque à gagner qui découle de l'endommagement suite à l'événement? Y compris les dépenses que la victime fait pour maintenir son chiffre d'affaires? Et pour combien de temps?

Ces interrogations nous semblent importantes, car il va de soi que l'assureur, dès lors qu'un tiers est victime d'un dommage matériel, doit indemniser toutes les conséquences pécuniaires qui résultent de la faute commise par son assuré, sous réserve des conditions de la police.

Juridiquement, il est probable que, sur le plan délictuel, un juge ne fera pas la distinction entre la nature des dommages. Tout dommage, présent ou futur, doit être indemnisé, dès lors qu'il est certain ou qu'il se produira selon toute probabilité.

Trois dispositions peuvent aider le tribunal à apprécier la nature du dommage. Elles se retrouvent, au Code civil, au chapitre des obligations:

« Art. 1073. Les dommages-intérêts dus aux créanciers sont, en général, le montant de la perte qu'il a faite et du gain dont il a été privé;...»

« Art. 1074. Le débiteur n'est tenu que des dommages-intérêts qui ont été prévus ou qu'on a pu prévoir...»

« Art. 1075. Dans le cas même où l'inexécution de l'obligation résulte du dol du débiteur, les dommages-intérêts ne comprennent que ce qui est une suite immédiate et directe de cette inexécution.»

C'est donc dire qu'un juge, en ce qui concerne cette dernière stipulation, pourra accorder tous les dommages directs en relation avec le lien de causalité entre la faute et le préjudice.

À partir de la règle de l'indemnisation réelle en responsabilité civile qui est de permettre à la victime d'obtenir une juste compensation pour le préjudice subi, l'indemnité devrait être calculée en tenant compte de la perte réellement subie: ceci pourrait-il comprendre également le gain manqué?

Nous laissons au professeur Jean-Louis Beaudoin le soin d'y répondre, à partir de l'ouvrage *La Responsabilité Civile Délictuelle*:

«Le calcul de l'indemnisation pour la privation, la perte ou la détérioration d'un bien matériel n'est pas chose facile. Il n'existe pas, en effet, de règles fixes à cet égard et les circonstances particulières à l'espèce ont une influence certaine sur le mode d'évaluation. La jurisprudence recherche un juste milieu entre deux principes. Elle doit, d'une part, éviter que la compensation ne soit une source d'enrichissement pour la victime et que celle-ci se retrouve dans une position économique supérieure à celle où elle aurait été si l'accident n'avait pas eu lieu. C'est pour rester fidèle à ce principe que, par exemple, dans le cas de dommages causés à un bien immobilier, les tribunaux déduisent du coût des réparations une certaine somme représentant la plus-value conférée à l'édifice par l'adjonction de matériaux neufs.⁽⁶⁹⁾

323

«Elle doit, d'autre part, tenir compte non seulement de la valeur objective du bien, mais aussi de celle qu'il avait pour la victime. Ainsi, lorsque le dommage résulte de la coupe illégale du bois, la jurisprudence a retenu la règle à l'effet que l'évaluation du préjudice devait être différente selon que les arbres avaient une valeur marchande ou commerciale pour la victime⁽⁷⁰⁾ ou, au contraire, une valeur d'agrément ou ornementale⁽⁷¹⁾.

⁽⁶⁹⁾ Raymond c. Constant (1964) B.R. 906; Beaudoin c. Valma Construction Inc., (1968) C.S. 56. Voir aussi Goodman Inc. c. Gest Ltd., (1966) C.S. 184; Sterling Co. Ltd. c. Janin Co. Ltd., (1966) B.R. 85; (1967) R.C.S. 685; Kayser Co. Ltd. c. Comtois, (1969) B.R. 620; Empire Milling Co. Ltd. c. Rouleau Ltd., (1970) B.R. 633; Légaré Inc. c. Morin, (1973) C.A. 272.

⁽⁷⁰⁾ Bouchard c. Gagnon Ltée (1948) B.R. 721. Voir aussi Gères c. Co. de la municipalité du canton de Hull, (1964) C.S. 626; Lahaie c. Shank, (1961) C.S. 17; voir aussi Duclos C. Filteau (1971) C.A. 560; Mandeville c. Canadian National Railways (1971) C.S. 151.

⁽⁷¹⁾ Beauchamp c. Cité de Montréal, (1891) 7 M.L.R.C.S. 382; L'Huissier c. Brosseau, (1901) 20 C.S. 170; Ross c. Michaud, (1933) 54 B.R. 426, commentaire DEMO-

«Dans le cas de privation temporaire d'un objet, en attendant par exemple qu'il soit réparé, les tribunaux accordent en principe les frais généraux ⁽⁷²⁾ et les dépenses spéciales encourues. Dans le cas d'une automobile, la valeur de remplacement des services que son utilisation avait pour la victime⁽⁷³⁾.

324

«Dans le cas d'une perte complète et totale du bien, la jurisprudence octroie d'habitude une somme permettant le rachat ou le remplacement de celui-ci et non la valeur d'achat originale qui, la plupart du temps, en raison de l'inflation et de la dévaluation de la monnaie, ne constituerait pas une juste compensation⁽⁷⁴⁾. Lorsqu'il s'agit enfin de simples détériorations, l'indemnité correspond en principe à la valeur des réparations, à condition toutefois qu'elle ne dépasse pas le prix d'achat d'un objet semblable sur le marché.»⁽¹⁾



On le voit, la doctrine est prudente sur la notion de perte d'usage ou perte conséquentielle.

Sur le plan contractuel, la police d'assurance, sans expliciter la notion de perte d'usage, dans la définition, stipule qu'elle est applicable en deux circonstances:

- la perte d'usage qui résulte de l'endommagement d'un bien
ou

GUE, R. et LEPAULLE, P., (1933) 32 R. T.D.C. 335; Tétrault c. Baby, (1940) 78 C.S. 280; Gaudette c. McDonald, (1940) 78 C.S. 283; Commissaires d'écoles de la municipalité de Rougemont c. Ménard, (1958) C.S. 232; Duseau c. Co. Lagacé Ltée, (1959) C.S. 392; Roy c. Morin, (1960) C.S. 514; Morin c. Brousseau, (1961) C.S. 451.

⁽⁷²⁾ Co. de téléphone Bell du Canada c. Provost Ltée, (1957) R.L. n.s. 25; Co. de téléphone Bell du Canada c. Montreal Dual Mixed Concrete Ltd. (1959) R.L. n.s. 425; City of Montreal c. Brown's Bottle and Supplies Inc. (1961) B.R. 651; Terminal Warehouses Ltd. c. Brain, (1962) B.R. 452; Canadian Pacific Railway Co. c. Blais, (1969) C.S. 446; Co. Miron Ltée c. Co. de gaz naturel du Québec (1970) C.A. 52.

⁽⁷³⁾ Holleufer c. Charland, (1949) R.L.n.s. 352; Roy c. Brandtford Coach and Body Ltd., (1957) B.R. 246; Bernier c. Breton, (1959) B.R. 625; Soumis c. Gervais, (1961) C.S. 312; Lapointe C. Co. de la paroisse de Saint-Raphaël, (1967) C.S. 158; Dumont Express Ltée c. Rochon, (1967) C.S. 192; Carrière c. Joubert Ltée, (1969) C.S. 55; Canadian Pacific Railway Co. c. Blais, (1969) C.S. 446 (locomotive).

⁽⁷⁴⁾ Scott c. Miller, (1964) C.S. 230. Voir aussi National Harbours Board c. Canadian Pacific Express Co., (1960) B.R. 385.

⁽¹⁾ Jurisprudence citée par l'auteur.

- la perte d'usage de biens matériels qui n'ont pas été endommagés, à condition que celle-ci soit causée par un événement survenu pendant la durée de la police.

Il va de soi qu'il serait préférable que les assureurs disent clairement ce qu'ils entendent par cette expression. À défaut, les tribunaux, à la lumière du droit ci-haut décrit et de la doctrine, auront à se prononcer sur sa portée significative.

Par un arrêt américain, dans *Millars' Machinery Co. Ltd. -vs- David Way & Son* (1934), la Cour d'Appel rejeta l'argument que la perte d'usage ou perte conséquentielle devait vouloir dire *non directe*. En ce cas, les principes du droit auraient eu pour effet de dégager l'assureur de ses obligations. Au contraire, la perte conséquentielle n'exclut pas, de dire le tribunal, la responsabilité pour des dommages qui sont la conséquence directe et naturelle de l'acte fautif.

325

Suivant ce raisonnement et sous réserve du droit et de la jurisprudence chez-nous, il faudrait donc prétendre que, à la suite d'un accident dû à la faute d'autrui, endommageant un bateau, par exemple, les dommages accordés par la Cour pour le gain manqué par son propriétaire durant le temps où il en a été privé seraient couverts, à titre de perte de profit, parce qu'étant une conséquence directe et naturelle de l'acte fautif.

Pour en revenir au texte contractuel de la police d'assurance, nous préférons, en définitive, la terminologie d'assurance française qui compartimente bien les différentes notions par les expressions:

- dommages matériels;
- dommages immatériels.

La notion de dommage immatériel, dans les contrats d'assurance français, a le mérite d'être claire et non ambiguë parce qu'elle est définie comme un préjudice pécuniaire qui résulte de la privation de jouissance d'un droit. Trois distinctions y sont apportées, à savoir:

- les dommages immatériels consécutifs à un dommage corporel ou matériel garanti (consequential loss);

- les dommages immatériels consécutifs à un dommage corporel ou matériel mais qui, lui, n'est pas garanti;
- les dommages immatériels dits *purs*, c'est-à-dire non consécutifs à un dommage corporel ou matériel, se produisant en dehors, en l'absence, de tout dommage corporel ou matériel.⁽²⁾

326 Cette situation nous semble claire par rapport à notre droit. Par contre, aux États-Unis, les assureurs américains transportent une notion juridique de dommage matériel différente de la nôtre. Pour eux, le dommage matériel n'est pas seulement la détérioration d'un bien, c'est également la perte de jouissance de ce bien.

En rapport avec cette expression, les assureurs, au Québec, ont modelé leur libellé sur le contrat américain ou anglais, sans prendre garde que la réalité juridique pouvait être différente.

Ainsi, notre droit, tel que nous le voyons à l'article 1073 du Code civil, accepte l'idée du dommage immatériel en tant que gain manqué (privation de jouissance d'un droit, interruption d'un service, perte de bénéfices, frais entraînés par la défectuosité du bien). Cependant, juridiquement, cette notion ne semble pas aller au-delà du dommage direct.

Ainsi, un individu ne demeure responsable que des suites proches de sa faute et non des suites lointaines. L'histoire de *la vache de Pothier*, héritée du droit romain, est un bel exemple qui peut démontrer que la perte indirecte ne sera pas acceptée juridiquement. Par la faute du marchand de bestiaux de vendre une vache malade, il en résulte la perte complète du troupeau. Ne pouvant plus cultiver ses terres et manquant de ressources, il ne peut plus payer sa maison, ce qui provoque une saisie par les créanciers. Où s'arrête le dommage compensatoire dans cette succession? À la perte de la vache, bien sûr, et aussi aux animaux atteints par la contagion, ces deux dommages étant directs, dus à la faute du vendeur.

⁽²⁾ *La responsabilité civile après livraison*, par Francis Chaumet, L'Argus, pages 83 et 84.

La réparation, en matière de responsabilité civile, comporte une étendue liée au dommage réellement subi, d'une part, et qui est, d'autre part, une cause directe et immédiate, mais qui pourrait également aller jusqu'au gain manqué. C'est de ce dernier aspect que nous avons voulu discuter ici, à partir de l'expression «perte d'usage», retrouvée dans nos contrats d'assurance de responsabilité civile.

La Cour supérieure du Québec et ses juges, par Ignace-J. Deslauriers, J.C.S. À l'Imprimerie Provinciale de Québec. Québec.

Le livre de M. le juge Deslauriers sera utile à ceux qui cherchent une documentation sur les magistrats qui, à la Cour supérieure de Québec, ont rendu la justice dans la province de 1849 à nos jours. Il contient des textes d'ensemble, comme la préface de M. le juge Jules Deschênes, l'introduction de l'auteur et d'excellentes biographies sur ceux qui font l'objet du livre.

Il faut remercier l'auteur de ce document sur des hommes qui ont joué un rôle important dans notre société. Certains ont vécu des moments difficiles et se sont montrés habiles dans l'art d'interpréter des textes pas toujours clairs, tant que le Code civil n'eût pas mis de l'ordre dans ce qui avait été un fouillis si long-temps. D'autres ont été courageux devant les difficultés du moment. Dans l'ensemble, ils ont été d'une grande probité dans une société de plaideurs.

Voici comment le juge Jules Deschênes présente l'homme et son oeuvre dans la préface:

« Nul ne s'était mieux préparé à ce travail que notre collègue, l'honorable Ignace-J. Deslauriers; à vrai dire, personne d'autre ne pouvait l'entreprendre avec autant d'autorité ni d'expérience. Curieux de la petite histoire, familier de la carrière personnelle et professionnelle de tous les magistrats, féru de généalogie et doué d'une mémoire prodigieuse, M. le juge Deslauriers avait, en réalité, commencé ce travail longtemps avant la lettre. En témoignent avec éloquence les trente-cinq numéros du Bulletin du Comité général des juges de la Cour supérieure qu'il a publiés régulièrement depuis 1972 et qui renferment en plus de 1,200 pages, une mine inépuisable de renseignements sur la vie des tribunaux et de ceux qui les président.»

Idées simples sur certains aspects courants de l'assurance-vie

par

JEAN DALPÉ

328

Under this title, the author presents simple thoughts on some aspects of the life insurance policy: dividends and their use, the cancellation of the participating or non-participating policy, after a certain age and under certain circumstances, the increased policy loans in a period of inflation in United States and in Canada. His views are expressed in a very simple way, neglecting voluntarily the mathematical aspect of the problems. He suggests practical solutions, but admits at the start that other views might be held on the subject, depending on individual or personal circumstances or needs.



1) Doit-on employer la participation aux bénéfices, en assurance sur la vie, au paiement partiel ou entier de la prime d'assurance sur la vie participante? La tentation est vive car, ainsi, on diminue la charge que représente une prime sur la vie dans un budget bien lourd, malgré une hausse de revenu régulière. On ne peut pas, pensons-nous, trancher tous les cas, dans une note aussi brève que celle-ci. Essayons tout au moins d'en montrer quelques aspects adaptés aux circonstances.

Considérons le cas d'une police vie entière émise en 1980 à l'âge de trente ans, avec les données suivantes⁽¹⁾:

Prime: \$14.91 par \$1,000

Participation après 10 ans : \$ 6.52 par \$1,000

Participation après 20 ans : \$15.08 par \$1,000.

Pendant la durée de la police, seule la prime est fixe, les *dividendes*⁽²⁾ n'étant là que pour indiquer les prévisions de l'assureur.

⁽¹⁾ Simples prévisions, il est vrai, mais établies par l'assureur lui-même pour les *Stone & Cox. Life Insurance Tables*.

⁽²⁾ Nous employons ici le terme courant, même s'il est impropre. Un dividende, en effet, c'est une part des profits revenant chaque année à l'actionnaire. En français, il

Disons-le tout de suite, comme la participation même n'est pas imposable, nous croyons qu'en règle générale, le dividende devrait être déduit de la prime.

Que l'assuré touche le dividende ou réduise la prime, cela ne change pas grand-chose dans le cas de l'impôt sur le revenu puisque seul, en effet, l'intérêt sur les sommes accumulées auprès de l'assureur est taxable. Si l'assuré applique le montant au paiement partiel de la prime, le versement annuel est moindre et aucun impôt n'est payable sur le montant ainsi employé. Il y aura là un déboursé décroissant suivant l'importance des dividendes. Un moment viendra où celui-ci sera l'équivalent ou dépassera la prime. Il semble bien, en effet, qu'il y ait là une solution à laquelle il faut s'arrêter.

329

Souscrite par l'assuré à l'âge de trente ans, la police rapporte chaque année à l'assuré une somme variable, mais croissante, avec la réserve mathématique et la participation des bénéfices attribués à ce groupe d'assurés selon la politique de la compagnie.

La participation variera, en effet, suivant les résultats financiers obtenus par l'assureur, suivant les sommes accumulées au crédit de l'assuré, selon aussi la politique commerciale adoptée par la compagnie, suivant le rendement moyen des fonds accumulés et versés au compte de la participation et, ne l'oublions pas, suivant la politique de taxation de l'Etat envers la société elle-même.

2) Une autre question se posait hier, elle se pose avec une plus grande acuité aujourd'hui devant le pouvoir décroissant de la monnaie. À soixante ans et, à plus forte raison, à un âge plus avancé, est-on justifiable de garder une assurance vie entière en vigueur puisque l'on paie la même prime qu'au moment où elle a été souscrite, avec des dollars dépréciés et taxés lourdement, il est vrai? Et cela, pour une garantie dont le pouvoir d'achat a aussi sensiblement été réduit et, au fond, pour la simple différence entre le montant d'assurance et la valeur de rachat?

se limite à cela. Aux États-Unis, le *dividend*, c'est la part du revenu de la société-vie que celle-ci attribue à ses assurés participants, moyennant un prix de la participation qui s'ajoute à la prime régulière qui, elle, tient compte du coût de mortalité, de la réserve mathématique et des frais d'administration.

De façon plus précise, la question se pose ainsi: après un certain âge, doit-on annuler une police d'assurance permanente, en tenant compte:

- a) de l'inflation, qui diminue sensiblement le pouvoir d'achat du capital assuré;
- b) de l'utilité décroissante de la garantie;
- c) de son coût relativement élevé quand on songe à la différence entre le montant d'assurance et la valeur de rachat?

330 Je crois qu'à cette question on doit répondre en considérant les moyens et les besoins de l'assuré. Evidemment, il est très tentant de toucher une somme pouvant rapporter un très haut taux d'intérêt. La Bourse, en période de croissance, est bien attirante, également. Avant d'annuler, ne faudrait-il pas tenir compte aussi que le revenu nouveau sera taxable et à quel taux - et que le profit de capital l'est aussi?

La participation dans les bénéfices – non imposables, encore une fois – est un autre élément d'appréciation, quoique la principale justification du maintien du contrat d'assurance semble être le besoin, dans une succession, d'un capital liquide facilement encaissable. Même si le montant a une valeur dépréciée, il permet aux exécuteurs testamentaires de payer soit les droits successoraux, soit la taxe sur la valeur accrue depuis 1971, en évitant de vendre des propriétés à un moment embarrassant ou encore des titres au moment où obligations ou actions sont dépréciées pour une raison ou pour une autre. Dans le cas de l'action, c'est la cote de la Bourse qui l'indique. Pour l'obligation, on peut se trouver devant une chute de valeur correspondant à la hausse générale du taux d'intérêt moyen.

Dans une succession bien équilibrée ou dans une famille vivant au strict niveau de ses moyens, l'assurance sur la vie permanente a encore son utilité, même si, généralement, celle-ci diminue, mais sans disparaître au fur et à mesure que l'assuré avance en âge.

Le problème se complique et la décision peut être différente quand il s'agit d'une assurance vie entière non participante. Voyons un exemple, celui d'une police de \$10,000 souscrite à l'âge de quarante-cinq ans en 1964. Vingt ans plus tard, l'assuré aura payé une somme de \$4,672 si la prime annuelle est de \$233.60⁽³⁾. Par ailleurs, s'il annule la police à ce moment-là, il touchera une valeur de rachat de \$4,120. S'il maintient sa police en vigueur, il devra continuer à payer \$233.60 avec des dollars taxables, à un taux variable suivant son revenu. Si l'on imagine un taux de 30%, la prime passera réellement de \$233.60 à \$334.00. Vaudrait-il la peine de payer l'équivalent de \$334.00 par an pour garder en vigueur une assurance de \$10,000, mais dont la valeur réelle est vraiment de \$5,880, c'est-à-dire la différence entre la valeur de rachat et le montant d'assurance de \$10,000?

331

En tenant compte du taux d'intérêt auquel la valeur de rachat peut être placée, l'annulation du contrat est très invitante. L'assuré n'aura plus à verser la prime, mais s'il place le montant à 12%, avec un taux d'impôt de 30%, son rendement sera considérablement réduit. Reste la responsabilité d'un placement en actions ordinaires, très tentant en une période comme celle-ci où les titres de mines d'or, les titres pétroliers, les valeurs immobilières et les titres de certaines compagnies qui font l'objet d'une concentration verticale ou horizontale et présentent un attrait particulier.

Je ne tranche pas la question. J'en laisse le soin à l'intéressé, car c'est à lui de juger. Il y a là un problème qui se pose depuis très longtemps, qu'on a résolu (croit-on) de façon très précise dans certains cas et dans d'autres temps. Au moment actuel, le problème se présente peut-être différemment.



Une autre solution serait de retirer la valeur de rachat et de l'employer à l'achat d'une police également vie entière, mais avec une prime unique. Suivant les âges, elle donnerait à peu près le même montant d'assurance, mais éviterait à l'avenir de payer une

⁽³⁾ Sans tenir compte de l'intérêt simple ou composé.

prime annuellement, tout en étant assuré pour la même somme. Certains assureurs n'aiment pas cette solution et la critiquent. Nous ne pensons pas qu'on puisse la condamner si elle est vraiment à l'avantage immédiat de l'assuré. Elle permet, en effet, de bénéficier de taux relativement moindres, là où l'assureur emploie une table de mortalité plus conforme à un coût de mortalité réduit. Pour appliquer une pareille solution, il ne faut pas attendre que l'âge de l'assuré soit trop avancé, toutefois.

332

3) L'assuré aurait-il avantage à ce que les *dividendes* soient employés à l'achat d'une assurance libérée? Peut-être, s'il est jeune ou si, jeune, il a demandé que la participation soit employée ainsi. Non, s'il a atteint un âge où l'assurance est devenue une opération coûteuse. S'il a besoin d'une assurance temporaire, il vaudrait mieux sans doute qu'il en souscrive une, soit par le truchement de l'assurance collective, soit par une police individuelle pour la durée du besoin.



J'admets que, sur l'emploi de la participation par l'assuré, l'on puisse voir les choses différemment. Aussi, est-ce avec la plus grande prudence que je m'aventure dans ce raisonnement, tant il est facile de différer d'opinion, en se plaçant à un autre point de vue.

4 — *Effet de la participation dans les bénéficiaires sur l'assurance participante*

Voici deux cas qui permettent une comparaison entre deux assureurs d'abord, puis entre les prévisions de cinq exercices différents.

Premier cas:

	Années de l'assurance souscrite				
	1964:	1974:	1976:	1978:	1980:
Rendement du portefeuille-vie en %:	(4.99)	(6.73)	(7.15)	(7.86)	(9.04)
Prime annuelle:	\$18.40	\$18.40	\$17.96	\$17.96	\$14.91

A S S U R A N C E S

Indication du dividende:

– après 5 ans:	9.34	7.70	4.84	4.99	3.08
– après 10 ans:	6.41	6.88	6.57	7.27	6.52
– après 20 ans:	9.80	—	10.50	12.46	15.08

Deuxième cas⁽⁴⁾:

Rendement du portefeuille-vie

en %:	(5.54)	(7.04)	(7.51)	(8.21)	(8.84)
Prime annuelle:	\$17.67	\$17.48	\$17.48	\$17.48	\$18.66

Indication du dividende:

– après 5 ans:	3.46	3.57	2.80	2.85	4.25
– après 10 ans:	5.33	5.40	4.91	5.41	7.98
– après 20 ans:	9.85	9.61	9.80	11.41	16.85

333

Dans tous les cas, il s'agit d'une participation pour une police d'assurance vie entière souscrite à trente ans auprès de deux compagnies canadiennes différentes.

Ces chiffres sont assez curieux à étudier. Voici, à leur sujet, quelques observations, très superficielles, il est vrai :

- A) Malgré la baisse du taux de mortalité depuis 1964, la première compagnie a attendu à 1976 pour diminuer la prime. Elle l'a réduite légèrement pour deux ans puis, en 1980, elle l'a baissée assez substantiellement, tout en diminuant la participation de l'assuré dans les bénéfices, durant les premières années. Et cela, même si le rendement de son portefeuille est passé de 7.15% en 1976 à 9.04% en 1980. Il est vrai que l'impôt sur le revenu l'atteint maintenant beaucoup plus directement et lourdement qu'autrefois.
- B) La participation individuelle dans les bénéfices subit de très curieuses fluctuations d'une année à l'autre. Ainsi, dans les exemples précédents, après 1974, le barème fléchit substantiellement, malgré, encore une fois, le rendement du portefeuille considérablement accru.

⁽⁴⁾ Dans les deux cas, il s'agit des barèmes de participation de deux compagnies différentes: l'une est une société mutuelle et l'autre une compagnie par actions. Source: *Stone & Cox, Life Insurance Tables*. Dans tous les cas, il s'agit de prévisions et non d'un engagement pris par l'assureur.

Par contre, les prévisions de 1980 sont bien différentes dans le premier cas. En regard d'une prime réduite, dictée sans doute par la concurrence et un dividende substantiellement moindre. Celui-ci va croissant d'année en année, il est vrai. Ainsi, à la vingtième, on estime qu'il dépassera la prime elle-même. L'assureur se trouve ainsi à transformer une assurance vie entière en l'équivalent d'une assurance-vie vingt primes, si les perspectives de rendement se maintiennent ou s'accroissent.

334

L'instabilité afférente à la participation n'est plus très favorable à la souscription d'une assurance vie entière participante, car si la participation est importante suivant les prévisions, elle n'est pas garantie par l'assureur. Elle ne tient compte, en somme, que des données immédiates.



Par ailleurs, les chiffres de la deuxième compagnie sont différents. Il s'agit d'une société concurrente très à l'affût des nouveautés. Dans le cas de la police vie entière, la politique est tout autre. La prime reste presque la même de 1964 à 1980, sans tenir compte de rien d'autre qu'une participation plus ou moins élevée que l'on fait valoir à l'occasion⁽⁵⁾.

Si l'on examine ce deuxième cas d'un peu plus près, on en arrive aux constatations suivantes : une prime légèrement moindre à certains moments, insensiblement augmentée, mais avec une participation que ne justifie pas toujours l'écart, cependant.

On laisse au courtier le soin de la vente qui, en 1980, favoriserait assurément le premier assureur.



5 — Évolution de la participation dans les bénéficiaires

L'évolution de la participation de l'assuré dans les bénéfices de l'assureur s'explique en partie par sa politique de placement et

⁽⁵⁾ Signalons ici que chaque compagnie a une politique de participation qu'elle adapte à des besoins commerciaux variables, suivant les époques et ses orientations.

par le rendement de son portefeuille. En voici une indication générale tirée du barème de deux sociétés à partir de 1964 jusqu'à 1980:⁽⁶⁾

	<u>Compagnies</u>	
	<u>A</u>	<u>B</u>
	<u>Rendement du portefeuille en %</u>	
1964:	4.99	5.54
1974:	6.73	7.04
1976:	7.15	7.51
1978:	7.86	8.21
1980:	9.04	8.84 ⁽⁶⁾

335

Par ces deux exemples, on a, croyons-nous, une indication de la politique de placement de certains assureurs durant les seize dernières années. Essayons de l'expliquer succinctement, tout en admettant qu'il s'agit là d'une analyse bien élémentaire.

Pendant longtemps, la marge de profits disponibles en provenance des placements était relativement faible, à cause du taux d'intérêt des obligations. En effet, durant certaines années, le rendement dépassait à peine le taux de calcul employé soit pour la réserve mathématique, soit pour l'établissement du tarif. Quatre pour cent, par exemple, a été considéré assez longtemps comme un coupon avantageux pour une obligation et six pour une hypothèque. Pour combler et pour faire face à la concurrence, les assureurs avaient recours à l'excédent du coût de mortalité sur les prévisions fournies par des tables de mortalité dépassées depuis longtemps, et par des coûts d'administration assez stables, à une époque où l'inflation n'existait guère. Puis, les choses changèrent en se renversant. Si le coût de mortalité restait une source de bénéfices pour les plus anciens contrats, il cessait de l'être en devenant très mince avec l'emploi de tables de mortalité serrant la réalité de plus près. De leur côté, les frais d'administration exigeaient des sommes hors de proportion de celles qu'on avait originellement

⁽⁶⁾ Ces chiffres sont à nouveau tirés de *Stone & Cox, Life Insurance Tables*.

336

prévues. Puis, la montée des taux d'intérêt, lente d'abord, et ensuite de plus en plus rapide, apporta des sommes de plus en plus élevées en regard des éléments précédents. Par ailleurs, avec le changement de la politique d'impôt des gouvernements, le solde disponible pour les dividendes diminua tout à coup. C'est l'explication de cette réduction considérable de la participation dans les bénéfiques qu'indiquent les premiers chiffres cités entre la période de cinq ans et celle de dix ans. Normalement, on aurait dû assister à une hausse, au lieu d'une baisse puisque, en cinq ans, les capitaux accumulés avaient considérablement augmenté et auraient dû justifier un rendement plus élevé. Par la suite, les hausses de taux d'intérêt et une base d'impôt différente à la source permirent de revenir à une politique plus logique. Et c'est ainsi qu'en vingt ans, le dividende peut dépasser, dans le premier exemple choisi, la prime initiale.

Dans le second cas, grâce à une politique de prêts hypothécaires et à une politique de participation différente, l'assureur put passer au travers d'années dures plus facilement. Il est vrai que l'un et l'autre des barèmes sont bien différents. Ils prévoient une participation plus ou moins élevée. Dans la pratique, ils sont l'exemple d'une politique de placement individuelle, le second assureur non seulement ne prévoyant pas une diminution, mais au contraire une légère augmentation, dans certains cas, sauf au moment où la taxation des profits devient tout à coup très lourde à l'occasion d'un changement de politique du gouvernement.



6 — De l'augmentation des prêts sur polices d'assurance sur la vie

Le point de départ de cette note est un article de *Best's*, cette grande revue de New-York. Cette fois, en éditorial, on note l'augmentation des prêts sur polices depuis quelques mois aux États-Unis. Ainsi, dans le cas de quinze compagnies, l'augmentation des prêts en excédent de la normale a été comme suit en 1979:

	Millions
Juillet:	\$ 159
Août:	\$ 195
Septembre:	\$ 207

A S S U R A N C E S

	Millions
Octobre:	\$ 323
Novembre:	\$ 411

Cette hausse considérable n'indique pas un manque de confiance, mais soit le désir d'emprunter à un taux minimum de huit pour cent, prévu par la police d'assurance, pour prêter au taux courant qui, à cette époque, a atteint jusqu'à vingt pour cent, soit le désir de faire face à des besoins individuels correspondant à des difficultés momentanées, assez graves cependant pour que l'on songe à emprunter là où on a un peu d'argent disponible.

337

Il sera intéressant de voir dans quelle mesure la baisse subite des taux d'intérêt aux États-Unis a fait rentrer certaines de ces sommes ou tout au moins en a empêché la sortie.



Au Canada, quoique substantiels et croissants, les emprunts sur la garantie des polices d'assurance-vie n'ont pas pris l'importance qu'ils ont aux États-Unis. Pour qu'on en juge, voici les données pour l'ensemble des sociétés, dont les chiffres ont été communiqués à *Statistique Canada* de 1977 à 1979:

	<u>En millions de dollars</u>			
	<u>1977:</u>	<u>1978:</u>	<u>1979:</u>	<u>1980:</u>
1er trimestre:	\$25,650	\$17,630	\$43,417	\$71,066 ⁽⁷⁾
2e trimestre:	\$12,453	\$19,437	\$23,970	
3e trimestre:	\$10,334	\$17,905	\$60,697	
4e trimestre:	\$13,789	\$30,159	\$76,119	

⁽⁷⁾ D'autres chiffres sont assez intéressants. Tirés du Bulletin statistique de la Banque du Canada, ils ont trait aux emprunts sur polices, consentis par seize compagnies d'assurance au Canada, de 1969 à 1979. Les voici:

	<u>En millions de dollars</u>		<u>En millions de dollars</u>
1969:	91.3	1975:	81.1
1970:	84.9	1976:	62.5
1971:	21.9	1977:	50.2
1972:	15.6	1978:	64.4
1973:	54.1	1979:	154.2
1974:	156.4		

Comme on le constate, ils correspondent assez bien aux périodes d'expansion ou de contraction des affaires (1974, 1975 et 1979, par exemple).

L'augmentation en 1979 est substantielle puisque, du premier au quatrième trimestre, le montant des emprunts faits par les assurés passe de \$43 millions à \$76 millions. D'un autre côté, dans une même année, on n'assiste pas à des sorties aussi importantes qu'aux Etats-Unis, même proportionnellement aux capitaux assurés. Par ailleurs, on constate le même phénomène puisque, de 1977 à 1979, durant le dernier trimestre, le chiffre passe de \$13,789,000 à \$76,119,000; ce qui, en pourcentage, est considérable. Là également, il y a un phénomène curieux à observer et qui, croyons-nous, a les mêmes explications qu'aux Etats-Unis, c'est-à-dire le désir d'emprunter à bas taux et de prêter à un taux élevé des sommes qui garantissent la police d'assurance mais, comme question de fait, appartiennent véritablement à l'assuré et dont il peut faire l'usage qu'il désire. En empruntant, il paie un taux d'intérêt variable suivant la date d'émission de la police, mais très au-dessous des taux courants dans le marché monétaire en 1979. Comme on le sait, au Canada, ceux-ci ont varié de 12% à 16% environ.

Le seul chiffre que l'on possède pour 1980 est pour le premier trimestre. Il est de \$71 millions, en comparaison de \$25 millions par rapport à 1977. S'il est inférieur à celui du quatrième trimestre de 1979, par contre, il est beaucoup plus élevé que celui des premier et quatrième trimestres, quatre ans plus tôt; ce qui est un indice à noter.

Depuis, encore une fois, cela s'est modifié avec des taux d'intérêt très diminués et une nette tendance à la hausse des valeurs mobilières en Bourse.⁽⁸⁾



En terminant, notons que si la participation de l'assuré dans les bénéfices de l'assureur présente des avantages durant la vie de la police, elle est extrêmement aléatoire. À tel point qu'en vendant une assurance participante, l'agent ne peut garantir l'importance

⁽⁸⁾ Cela était vrai quand l'article a été écrit. Ce ne l'est plus en janvier 1981.

de la participation; il ne lui est loisible que d'en donner une indication. En l'étudiant d'un peu près, on s'aperçoit, à travers les années, des fluctuations et des aléas nombreux, tout en constatant certains avantages répartis en une longue période pour ceux qui ont besoin d'une échéance précise pour ne pas dépenser sans compter.

Métros : construction et assurance. Munich Re, Toronto et Munich.

339

Dans une brochure de quelque cinquante-neuf pages, la Munich Re expose les problèmes techniques que pose la construction de métros, aussi bien que les modalités d'assurance. Il y a là une autre étude assez remarquable de ce groupe allemand dont le succès repose aussi bien sur la qualité de la réassurance qu'on y pratique que sur les connaissances techniques de son personnel. Nous en suggérons la lecture à ceux qui, de près ou de loin, ont à se préoccuper des problèmes de transport en commun.

Pour qu'on puisse mieux juger la portée de cette brochure, voici comment on la présente : «Après un bref historique de la construction des métros dans le monde, cette brochure aborde dans une première partie les problèmes soulevés par les études. Une description des principales méthodes de construction et des engins de chantier qu'elles requièrent y fait suite. D'autres chapitres traitent ensuite des questions de sécurité, ainsi que des particularités de l'assurance dommages et de l'assurance responsabilité civile s'appliquant à la construction de métros.»

Une fois de plus, nous rendons hommage à la qualité des travaux faits par l'équipe de la Munich Re qui sont mis à la disposition des assureurs.

Risk adjusted cost

A comprehensive Theory of the Value of Risk Transfer

by

J.B.M. MURRAY⁽¹⁾

340 *Dans quelle mesure une affaire doit-elle être partagée entre assureur et réassureur? Voilà la question que pose ici notre collaborateur, M. J.B.M. Murray, qui fait partie du groupe Sodarcan. Nous lui laissons la parole tout en notant ceci dans son texte: la décision dépend de l'importance possible du sinistre, de la fréquence anticipée et de la puissance financière de la société d'assurance intéressée.*



In recent years much attention has been directed by risk managers and other management executives to the extent to which the company should self-insure, or retain for its own account, all, or a portion of, an insurable risk. In one extreme if there were no uncertainty as to the amount of losses, that is, if the losses were fully predictable, then management might decide to self-insure, and in the other extreme a large variation in the amount of expected losses would doubtless call for a full insurance program. And in other cases partial retention may be indicated.

A decision as to which of these courses of action should be followed depends upon the incidence of loss, that is, the frequency of loss and the severity of loss, as well as the financial structure of the company.

This article describes a scientific method of evaluating risk retention by utilizing sufficiently precise quantitative formulas to enable reasonably accurate analyses to be made regarding optimum retentions. The method can also be applied to insurance

⁽¹⁾ Mr. Murray is President of J.B.M. Murray Ltd., Consulting Actuaries in the Sodarcan Group.

companies to assist them in devising optimum retentions for their reinsurance programs.

Risk Adjusted Cost may be defined as the amount in dollars which a business, or an individual, would be willing to pay in order to remove the risk exposure, that is, to transfer it to an insurer. (For ease of calculation Risk Adjusted Cost will usually be expressed in millions or hundreds of thousands of dollars).

The amount of the Risk Adjusted Cost will always be more than the expected amount of losses arising from a set of exposures and less than the maximum possible loss. Its value will therefore depend upon the distribution of losses by size experienced by the risk in the past, and also upon the Risk Aversion Level. 341

The Risk Aversion Level of a company may be expressed as its degree of financial conservatism, its wish to avoid severe uninsured losses, its aversion to bearing risk on its own shoulders. The Risk Aversion Level therefore depends upon the financial structure of the company. A low Risk Aversion Level (denoted by r) indicates that a company may decide not to insure certain risks, and a high value of r indicates that insurance down to the first dollar of loss will likely be purchased.

It will be seen therefore that r is inversely proportionate to a company's self-insurance capacity or retention. Denoting retention by a capital R we therefore have the approximate relationship

$$R = \frac{1}{r}$$

Thus if the retention is \$150,000 then r will be $\frac{1}{150000} = .0000067$. For ease of working examples we would make $R = 1.5$ (hundred thousands) and $r = 1/1.5 = .667$.

In this connection we use the word retention to mean the amount of unexpected loss which a company can absorb in one year, in other words it is the aggregate retention over all exposures in one year. The expected loss is usually fairly accurately determinate, and as such can be budgeted.

A S S U R A N C E S

While there is no method of determining retention with absolute accuracy – because it depends upon many factors, some of them purely subjective – there are some general rules which have evolved over the years based upon financial assets, working capital, and the ability to raise capital in the future. The following guidelines were suggested in an article by McIntyre and Kakacek Entitled «Loss Assumption: Pay me Now or Pay me Later» published in *Financial Executive*, April 1977:

- | | | |
|-----|-----------------------|--|
| 342 | 1. Working Capital | 1% to 5% |
| | 2. Total Assets | 1% to 3% |
| | 3. Earnings/Surplus | 1% to 3% of current retained earnings plus 1% of average pretax earnings over preceding 5 years. |
| | 4. Earnings per Share | A reduction of 3% to 5% per share |
| | 5. Sales | 0.1% to 0.5% of annual sales. |

From a consideration of these values management can decide which is most appropriate for the company for the oncoming year. Probably it is advisable to consider a range of values, and it is probably also advisable to review the figures annually when the accounts for the previous financial year are available.

Once the aggregate retention is determined the total must then be allocated to the different exposures. In the past this has often been a difficult procedure, but in recent times a method has been developed which for each exposure indicates an optimum course of action – either retention, partial retention or transfer to an insurer.

Example:

	XYZ Manufacturing Co. Ltd.
Assets	\$14,911,992
Retained Earnings	\$ 3,600,062
Pre-tax Earnings	\$ 2,114,482
Earnings per Share	\$ 2.10 on 460,000 shares
Working Capital	\$ 2,693,946
Estimated Sales	\$64,500,000

A S S U R A N C E S

The application of the above guidelines to this company produces:

$$\begin{aligned} \text{Assets } 2\% &= \$298,240 = (2.9824 \times \$100,000) \\ r &= 1/2.9824 = .335 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Retained Earnings } 2\% + \text{Pretax Earnings } 1\% &= \$93,146 \\ r &= 1/.93146 = 1.074 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Working Capital } 3\% &= \$80,818 \\ r &= 1/.80818 = 1.237 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Earnings per Share } 5\% &= \$48,300 \\ r &= 1/.483 = 2.07 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Sales } 0.3\% &= \$193,500 \\ r &= 1/1.935 = .517 \end{aligned}$$

343

Thus Risk Aversion Levels of .335 to 2.07 (hundred thousandths) are indicated. After due consideration to this range of values for r it may be decided to examine the Risk Adjusted Cost corresponding to Risk Aversion Levels .5, 1.0, 1.5, 2.0 and 2.5.

Assuming the following probability distribution of losses by size:

RANGE OF LOSS (HUNDRED THOUSANDS) LOW HIGH	PROBABILITY P
.5 to 1.0	.0105
1.0 to 2.0	.1833
2.0 to 3.0	.4441
3.0 to 4.0	.2846
4.0 to 5.0	.0740
5.0 to 6.0	.0035

A S S U R A N C E S

the Risk Adjusted Cost is calculated as follows for Risk Aversion Level 2.0 (hundred thousandths):

RANGE OF LOSS (hundred thousands) LOW TO HIGH	PROBABILITY p	CONTRIBUTION TO EXPECTED LOSS $p \left\{ \frac{l_{HIGH} + l_{LOW}}{2} \right\}$	CONTRIBUTION TO RISK ADJUSTED COST $p \left\{ \frac{e^{r l_{HIGH}} - e^{r l_{LOW}}}{r(l_{HIGH} - l_{LOW})} \right\}$
.5 to 1.0	.0105	.007875	.049043
1.0 to 2.0	.1833	.274950	4.326713
2.0 to 3.0	.4441	1.110250	77.457844
3.0 to 4.0	.2846	.996100	366.782404
4.0 to 5.0	.0740	.333000	704.683789
5.0 to 6.0	.0035	.019250	246.274570
TOTAL:	1.0000	2.741425	1399.574363

[e is the base for natural logarithms = 2.718282 approximately.]

The Risk Adjusted Cost is then:

$$\frac{1}{r} \log 1399.574363 = 3.621962 \text{ hundred thousands} \\ = \$362,196.20$$

$$\text{and the Expected loss} = 2.741425 \text{ hundred thousands} \\ = \$274,142.50$$

This is a relatively simple case where the loss size distribution represented aggregate loss per annum. In the more usual case it is better to analyse frequency and severity separately and then combine them into aggregate loss. In that event the calculations are necessarily more complicated but the procedure is virtually the same. (Note that in the above example we assumed there was no possibility of a loss exceeding \$600,000. In practice such a contingency would be included where applicable).

Similar calculations would be carried out for the other Risk Aversion Levels then a Risk Profile Curve can be plotted. For the following curve we assumed the following values:

and a premium quotation of \$75,000.

r	Risk Adjusted Cost
.0	.375
.5	.400
1.0	.480
2.0	1.050
3.0	3.275

The Risk Profile Curve crosses the premium line at $r = 1.625$. This analysis thus indicates that:

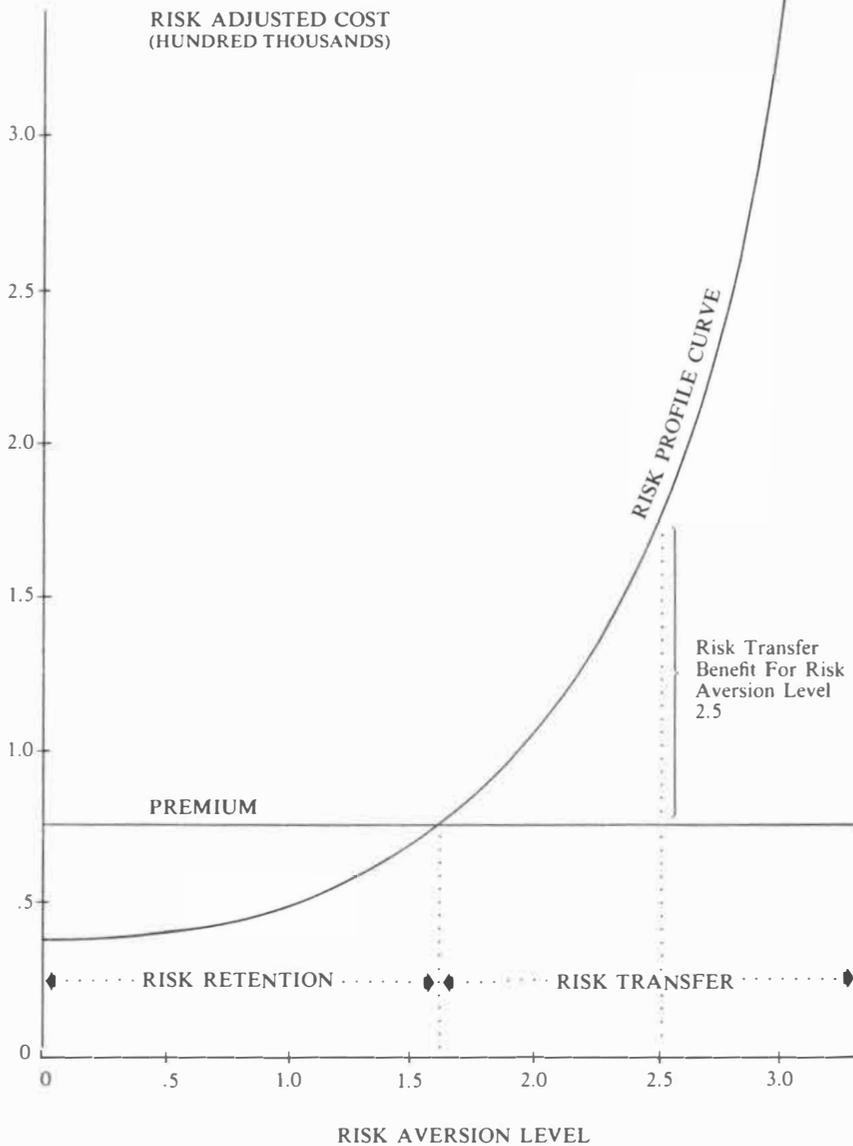
- (1) if the Risk Aversion Level is less than 1.625 the risk should be retained.
- (2) if the Risk Aversion Level is greater than 1.625 the risk should be insured, and
- (3) if the Risk Aversion Level is 2.5 then the Risk Transfer Benefit is:

$$1.73 - .75 = .98 = \$98,000$$

The above example was based on full retention, but the method can be extended to deal with partial retentions, that is, different sizes of deductible. Alternative retentions are evaluated and the optimum retention can be selected. This is important because all companies have some partial retention ability, and for each type of exposure there is an optimum level of risk.

ASSURANCES

346



The use and development of the phrase “each and every occurrence” in excess of loss reinsurance contracts

by

ERIC A. PEARCE, F.C.I.I.

M. Eric A. Pearce a été toute sa vie un spécialiste de la réassurance, reconnu par le marché anglais pour sa compétence professionnelle et pour la qualité de son jugement. Il nous apporte la quatrième partie de son étude sur certaines clauses du traité de réassurance. Cette fois, il nous présente celles qui ont trait à l'assurance dite de responsabilité des produits.

347

Part 4. Products Liability

In previous articles, I have referred to the methods of defining the “occurrence” when the associated event is immediate (e.g., a motor accident); and when the “occurrence” results from an event which continues for a period but where the losses are apparent within a reasonably short time (e.g., a windstorm). There is another category of “occurrence”, namely that which results from an event, the effects of which may not immediately manifest themselves and which, when the effects do become apparent, may continue to appear over a long period, possibly months or years. Occurrences in this category are likely to arise under Products Liability policies.

It is probable that the pharmaceutical industry is the first which springs to mind in this sector, but it can be very much more wide ranging, as is shown in the following clause defining the scope of one particular form of reinsurance contract.

Clause No. 1.

This Agreement applies to all Products Liability insurances underwritten by the Company to indemnify retailers, wholesalers, distributors and manufacturers of food, drink, medicines, drugs, cosmetics, soaps or any pharmaceutical

products in respect of the liability arising out of the possession, consumption, use, employment or handling of any food, drink, medicine, drug, cosmetic, soap or pharmaceutical product manufactured and/or sold and/or distributed by the Original Insured.

348 This clause may, indeed, appear to be restrictive, for it makes no mention of engineering and similar products which have caused serious losses over the years. In fact, every product carries the possibility of error and responsibility for such error, which entails liability to indemnify.

There are difficulties in dealing with this type of insurance under excess of loss reinsurances, not the least of these difficulties being how to define the "occurrence". In establishing liability, legal practice may vary greatly from one country to another and although it might seem that the original error, for example in the formula, in the design or in the manufacture, was the event which gave rise to the "occurrence or series of occurrences", legal action might be taken against the retailer or wholesaler or other party in the chain of distribution and sale of the product, and it would be the policy issued to the party which was sued successfully which would be subject to loss.

It is evident that such loss may be remote in time and in fact from the original error and in an endeavour to provide proper indemnity for the insured, the insurance policy is likely to be based on losses discovered by the insured, or claims made against the insurer, during the term of the policy. As an extension of this method, it is frequently found that in similar manner excess of loss reinsurance applies to losses discovered or claims made during the period. Each, as the case might be, would then be the "occurrence".

A recognized method of reinsuring Products Liability policies, and perhaps the most satisfactory, is a form of aggregate excess.

The deductible and limit of liability are expressed as follows:

La SunLife



**Nous sommes là pour la vie
et nous vous l'assurons**

Direction générale du Québec

SunLife du Canada



LE BOUCLIER DES MACHINES

**L'Assurance Royale vous offre maintenant une assurance
chaudières et machines en langage simplifié:
le Bouclier des machines.**

C'est une clé importante dans le portefeuille d'assurance de vos clients. C'est pourquoi la Royale a décidé de faire le ménage dans les textes compliqués et de rédiger cette police en langage simplifié. Nous offrons toujours le même service de prévention et les mêmes couvertures, mais les textes ont été simplifiés et condensés, parce que nous croyons qu'une police plus facile à comprendre sera plus facile à vendre.

Rassurez vos clients avec ce qu'il y a de mieux

l'Assurance Royale

Canada



Un service à l'étendue du Québec

Gérard Parizeau, Ltée

Courtiers d'assurances

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



Nos bureaux

C.A. Frigon & Associés Inc.
Jonquière

J.E. Poitras Inc.
Québec

Aimé Duclos Assurance Inc.
Sept-Îles

P.H. Plourde Ltée
Victoriaville

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

Membres du groupe Sodarcan

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

**550 OUEST, RUE SHERBROOKE, SUITE 305 - Tél. 842-7841
MONTRÉAL**

Télex 055-61519

DESJARDINS, DUCHARME, DESJARDINS & BOURQUE AVOCATS

GUY DESJARDINS, c.r.
PIERRE BOURQUE, c.r.
CLAUDE TELLIER, c.r.
PIERRE A. MICHAUD, c.r.
FRANÇOIS BÉLANGER
JACQUES-ANDRÉ MARANDA
CLAUDE BÉDARD
RÉJEAN LIZOTTE
C. FRANÇOIS COUTURE
MARC A. LÉONARD
ANDRÉ LORANGER
ANNE-MARIE LIZOTTE
ROBERT J. PHÉNIX
SERGE R. TISON
JEAN NADEAU
SERGE GLOUTNAY
MICHEL McMILLAN
DANIEL BENAY
PAUL MARCOTTE
FRANÇOIS GARNEAU
ALAIN BERGERON

CLAUDE DUCHARME, c.r.
JEAN A. DESJARDINS, c.r.
JEAN-PAUL ZIGBY
ALAIN LORTIE
MICHEL ROY
MAURICE LAURENDEAU
DANIEL BELLEMARE
DENIS ST-ONGE
JACQUES PAQUIN
GÉRARD COULOMBE
JEAN-MAURICE SAULNIER
ANDRÉ WERY
ÉRIC BOULVA
LUC BIGAOUETTE
PAUL R. GRANDA
MAURICE MONGRAIN
PIERRE LEGAULT
ARMANDO AZNAR
DANIÈLE MAYRAND
DONALD FRANCOEUR
BERNARD MONTIGNY

LE BÂTONNIER ANDRÉ BROSSARD, c.r.

CONSEILS

CHARLES J. GÉLINAS,

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**



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 intègre, 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

on a du métier

Nos membres
se trouvent près de chez vous...
...partout au Québec

Siège Social

2303, Avenue de Lasalle
Montréal, Québec
H1V 2K9
(514) 256-2231

**Pare-brise — Glaces d'auto
Rembourrage — Housses
Toits soleil — Toits vinyle
à des prix très concurrentiels**

VITRO PLUS[®]
INC.

MONTRÉAL

Nord

(514) 279-3358

Montréal-Nord

(514) 324-1462

Est

(514) 256-9091

Ouest

(514) 481-0345

Ville St-Pierre

(514) 364-6222

BANLIEUES DE MONTRÉAL

Beauharnois

(514) 429-4453

Beloeil

(514) 467-9475

Châteauguay

(514) 691-3600

Contrecoeur

(514) 587-2464

Laval

(514) 622-3821

Longueuil

(514) 651-0900

Roxboro

(514) 683-5573

St-Amable, Cté Verchères

(514) 649-2788

St-Constant

(514) 638-0184

QUÉBEC ET RÉGIONS

Boichatel

(418) 822-1843

Duburger

(418) 681-7820

St-Apollinaire, Cté Lotbinière

(418) 767-3058

AUTRES RÉGIONS

Baie Comeau

(418) 296-3331-2

Bonaventure Est

(418) 534-2042

Causapscal

(418) 756-5550

Cowansville

(514) 263-5191

East Angus

(819) 832-4049

Gaspé

(418) 368-1970

Granby

(514) 378-5036

Granby

(514) 372-4940

Hauterive

(418) 589-9244

Hull

(819) 777-3645

AUTRES RÉGIONS

Iberville

(514) 346-6136

Joliette

(514) 756-8161-0200

Lachute

(514) 562-6066

Matane

(418) 562-2448

Pabos, Cté Gaspé

(418) 689-2401

Rimouski

(418) 723-6282

Ste-Agathe-des-Monts

(819) 326-2882

St-Georges Ouest

(418) 228-3201

St-Hyacinthe

(514) 774-3198

Sept-Îles

(418) 962-5106

Sherbrooke

(819) 569-1541

Thetford Mines

(418) 338-4281

Trois-Rivières

(819) 375-5431

- Remplacement de pare-brises
- Mise en place de vitres sécuritaires
- Installation de toits de revêtement de vinyle et de toits-soleil
- Rembourrage
- Aménagement d'éléments décoratifs
- Réparation de toitures, voûtes, sièges, housses et tapis.

Renaud, Préfontaine & Associés Inc.

**EXPERTISES APRÈS SINISTRES
DE TOUS GENRES**

Service de 24 heures

(514) 376-6560

R.L. PRÉFONTAINE, C.P.C.U.	321-2939
FRANÇOIS RENAUD, F.I.A.C.	467-7188
NICK CRNCICH, B. Comm., A.I.A.C.	336-5948
ROBERT G. PRÉFONTAINE, B.A., F.I.A.C.	661-7188
JOHN VENA, B.A., F.I.A.C.	620-4475
ROBERT DEMEY, A.I.A.C.	473-1506
CARMINE CARBONE	661-8650
PAT BARATTA, A.I.A.C.	728-0748
NICOLE DUBÉ	661-5355
MICHEL LALONDE	621-4073

AFFILIATION:

**LES ENTREPRISES RÉJEAN ARSENEAU INC.
"Évaluateur en Bâtiment"**

**2275 est, rue Jean-Talon
Montréal, Qué.
H2E 1V6**

McALLISTER, BLAKELY, TURGEON & HESLER

AVOCATS

W. ROSS McALLISTER, C.R.

JEAN TURGEON, LL.L.

C. KEENAN LaPIERRE, B.C.L.

MIREILLE TREMBLAY NOËL, LL.L.

PATRICK BAILLARGEON, LL.L.

J. ARCLÉN BLAKELY, C.R.

NICOLE DUVAL HESLER, LL.L.

MARC SAVOIE, B.C.L.

GARY D.D. MORRISON, B.C.L., LL.B.

CLAUDE MASSICOTTE, LL.L.

AVOCAT-CONSEIL

ERSKINE BUCHANAN, C.R.

Suite 1230

Place du Canada

Montréal, Canada

H3B 2P9

Téléphone : (514) 866-3512

Télex : 05-25569

Adresse télégraphique « WHITESCO »

J.E. POITRAS INC.
COURTIERS D'ASSURANCE
2 PLACE QUÉBEC, SUITE 236
C.P. 1305, QUÉBEC G1K 7G4
TÉL: (418) 647-1111

Membre du Groupe Sodarcan

BUREAUX AFFILIÉS: MONTRÉAL: GÉRARD PARIZEAU LTÉE / VICTORIAVILLE: P.H. PLOURDE LTÉE

SEPT-ÎLES: AIMÉ DUCLOS ASSURANCES INC.

ROUYN/VAL D'OR: PARIZEAU, PRATTE, GUIMOND, MARTIN & ASSOCIÉS INC.

Clause No. 2.

The Reinsurers agree to pay to the Company the amount by which the aggregation of losses under each original policy separately in any one year of original insurance commencing during the period of this Agreement exceeds (a stated sum).

The liability of the Reinsurers under each original policy separately in any one year of original insurance commencing during the period of this Agreement is limited to (a stated sum).

349

The operative or "occurrence" clause (if so it may be termed) reads:

Clause No. 3.

This Agreement applies to losses arising under original policies having their inception or annual anniversary date on or after the 1st January 1980 and on or before the 31st December 1980 and shall apply to each policy separately in respect of the aggregation of losses which attach to the insurance term from inception or annual anniversary date to termination or next annual anniversary date (whichever is the sooner) not exceeding twelve months, plus odd time, if any.

As an alternative to this, it is sometimes found that discovery is considered to be the basis of the reinsurance, in which case the main sentence will read:

" — in respect of the aggregation of losses discovered by the Original Insured during the insurance term — "

A ceding Company would wish to consider quite carefully the implications of these alternatives. Taking Clause No 3 at its face value it would seem that it follows the conditions of the original policy whatever those conditions may be. For example, where the original basis is "happening during the period" then happenings are covered irrespective of when they come to light, but if the policy applies to "discoveries during the period" the discoveries are covered irrespective of the date of the event.

However, in the second case, losses discovered, the reinsurance applies only to discoveries, including the effects of any prior happening, but excluding any happening during the period unless the relative discovery is also during the period.

350 This latter method has its attractions. It is neat and relieves the ceding Company from the necessity of proving to the Reinsurers that the event did in fact attach to one insurance term rather than another. To this extent all is well whilst the reinsurance continues in force, possibly for many years. However, when eventually it is terminated, the ceding Company is protected for the run-off period of each policy until its termination or next annual anniversary date, but not beyond that time. It seems a little doubtful whether (except in special circumstances) Reinsurers could be expected to grant more than a very limited period thereafter in respect of later discoveries. Naturally if there is a new reinsurance which comes into force on similar terms to those of the previous reinsurance, the problem of run-off does not arise.

In some reinsurances in respect of Products Liability there is a clause which provides that all damage resulting from one same error malfunction or fault whatever shall be considered as forming one and the same loss. The importance of such a clause to the ceding Company cannot be over-emphasized.

Chronique juridique

par

DIVERS COLLABORATEURS

Is the payment of a premium to the broker always considered as a payment to the insurer? Can an alderman be covered by a policy issued in the name of the municipality? The judgment rendered in Reibl vs. Hughes and its consequences. These are the questions studied hereunder by Me Rémi Moreau and Me Denise Dussault.

351

1 — *Du versement d'une prime à l'agent ou au courtier*

L'article 340 de la loi sur les assurances se lit ainsi:

« L'agent d'assurance est, nonobstant toute convention contraire, le mandataire de l'assureur lorsqu'il touche des primes des assurés et lorsqu'il reçoit de l'assureur des sommes destinées aux assurés ou aux bénéficiaires de ceux-ci ».

Au premier abord, ce texte semble tout à fait explicite. L'assuré qui paie la prime à l'assureur, à la suite de l'émission d'une note de couverture ou d'une police, est protégé contre la malhonnêteté du courtier qui n'en fait pas remise à l'assureur lui-même.

Au second examen, la réponse n'est peut-être pas aussi facile. En effet, on peut imaginer un courtier malhonnête faisant des opérations fictives ou fautives, c'est-à-dire émettant

- a) soit une note de couverture mentionnant le nom d'une compagnie avec laquelle il ne traite pas ou qu'il ne doit pas lier sans son assentiment;
- b) soit une note de couverture indiquant une compagnie fictive;
- c) soit une police émise en bonne et due forme au nom d'une compagnie avec laquelle le courtier traite généralement ou spécialement, mais dépassant le cadre du mandat.

À notre avis, l'article 340 s'applique uniquement dans le dernier cas, puisqu'il y a alors un lien entre l'assureur et le courtier,

même si ce dernier excède son mandat. Par exemple, si le document assure un immeuble pour \$20,000, alors que l'assureur avait bien spécifié dans le contrat d'agence qu'il ne devait pas dépasser la somme de \$10,000, dans le cas d'une maison d'habitation située à un endroit particulier et d'une construction particulière.

352 Mais, même dans ce cas, s'il nous apparaît que le courtier peut être responsable vis-à-vis les tiers, lorsqu'il a dépassé les limites de son mandat, il demeure que l'assureur, à titre de mandant, doit indemniser le courtier pour tels actes, s'il y a eu ratification expresse ou tacite de la part dudit assureur.

Ainsi, le fait par le courtier d'émettre une police assurant un immeuble de \$20,000 constituerait, nous semble-t-il, dans les circonstances décrites ci-haut, une ratification tacite de l'assureur, s'il n'en demandait pas l'annulation.



2 — Les élus municipaux et l'assurance

Le 18 juin 1980, l'Assemblée nationale du Québec adoptait, en troisième lecture, le projet de loi no 105, sanctionné le même jour et intitulé «Loi modifiant certaines dispositions législatives concernant la démocratie et la rémunération des élus dans les municipalités.»

Dans les notes explicatives en marge du projet de loi, l'Éditeur officiel du Québec signale que cette législation a pour but, notamment, «d'apporter certaines modifications aux dispositions législatives actuelles relatives à la rémunération des élus municipaux».

Entre autres objets de réforme, ce projet modifie le Code municipal et la Loi sur les cités et villes en regard de l'assurance en ce que les membres du Conseil d'une corporation locale ou de comté ou d'une municipalité urbaine, tant qu'ils demeurent en fonction, sont désormais autorisés à participer aux assurances collectives contractées par la corporation ou la municipalité. Cela, en vertu de l'article 443 du Code municipal ou de l'article 464, paragraphe 10 de la Loi sur les cités et villes.

Nous nous réjouissons de cette intervention, même si nous aurions souhaité que le Gouvernement, dans cette foulée relative aux assurances, se fût prononcé également sur le pouvoir desdites corporations ou municipalités de détenir un contrat d'assurance sur la responsabilité civile incluant, à titre d'assurés additionnels, les membres du Conseil.

Cette clarification aurait été, selon nous, propice à dissiper l'ambiguïté actuelle, relativement à cet aspect, en regard de la Loi sur la fraude et la corruption dans les affaires municipales. En effet, l'article 3 de ladite loi interdit aux membres d'un conseil directement ou indirectement d'avoir quelque part ou intérêt dans un contrat avec la corporation municipale ou d'en tirer avantage.

353

En ce qui nous concerne, nous croyons que cet article ne doit pas être interprété à l'encontre des élus municipaux qui participent à un contrat d'assurance responsabilité détenu par une corporation ou une municipalité, puisque la Loi sur la fraude, dans son essence, a pour but de statuer sur des situations de conflits d'intérêt, d'abus de droit ou de confiance, de corruption, de vénalité ou d'inconduite, situations dégagées à la lumière de la jurisprudence. Il n'y aurait pas donc, selon nous, matière à application de cette loi en regard des élus municipaux, nommés comme assurés additionnels dans les contrats d'assurance sur la responsabilité civile, pourvu que les actes posés dans l'exercice de leur fonction n'aient aucun lien avec leurs activités personnelles.

RÉMI MOREAU

3 — *Un tournant majeur en responsabilité médicale: l'arrêt Reibl vs. Hughes*

Le 7 octobre dernier, la Cour suprême du Canada rendait un jugement qui pourrait être très lourd de conséquences en matière de responsabilité médicale.

En effet, le plus haut tribunal du pays venait expliciter la théorie du consentement éclairé, si importante en responsabilité médicale.

L'importance de ce consentement éclairé se présente dans le contexte d'une entente contractuelle entre l'hôpital ou le médecin et le patient, sur la base de l'état de santé du patient.

L'on sait que quatre éléments sont essentiels pour qu'un tel contrat soit formé:

- « Des parties ayant la capacité légale de contracter;
- Leur consentement donné légalement;
- Quelque chose qui soit l'objet du contrat;
- Une cause ou une considération licite.»

354

La notion de consentement réfère à un acte de volonté d'assumer certaines obligations. Qu'il nous soit permis de citer au long monsieur Jean-Louis Baudoin⁽¹⁾ dans son traité sur les obligations:

- « Le consentement est la condition la plus importante de la formation du contrat car s'engager c'est consentir par un acte de volonté non équivoque à assumer certaines obligations. Il est indispensable que le consentement existe car on ne saurait admettre qu'une personne se trouve liée par un contrat dont elle ignore l'existence même et qu'elle n'a pas voulu. Mais, en outre, l'expression du consentement doit représenter la volonté réelle du contractant. Il faut que ce dernier puisse donner un consentement libre et éclairé».

Le principe du consentement pose plusieurs questions.

En regard du droit du patient de savoir la raison de l'intervention, les risques que représente celle-ci et, le cas échéant, les chances de succès. Mais jusqu'où va cette obligation pour le médecin de divulguer ces éléments?

Doit-il mentionner au patient qu'un risque d'arrêt cardiaque est possible, même si cela n'est qu'une probabilité, ou, au contraire, doit-il taire toutes les possibilités d'accident thérapeutique? L'on conçoit que si l'on oblige le médecin à divulguer toutes les possibilités, si infimes soient-elles, il se peut que cela crée une situation de panique et que le patient dont l'état nécessite une inter-

⁽¹⁾ BAUDOIN, J-L: Traité élémentaire de Droit Civil
Les Obligations 1970 - Presse de l'Université de Montréal,
Montréal, page 51

vention chirurgicale dans des délais courts refuse une telle intervention et en meurt...

C'est précisément de cet aspect que discute le jugement de la Cour suprême.

Les faits en litiges se résument assez facilement: dans l'espèce, monsieur Reibl, alors âgé de 44 ans, doit subir une intervention chirurgicale sérieuse pour que l'on puisse procéder à l'enlèvement d'une occlusion.

Suite à l'intervention, monsieur Reibl a une attaque sérieuse qui le laissa paralysé du côté droit de son corps et impotent. Il n'est pas mis en doute que monsieur Reibl avait formellement consenti à l'intervention. Cependant, alléguant que le consentement qu'il avait fourni n'était pas éclairé, il intenta un recours en dommage sur la base de l'assaut et de la négligence. Le juge de première instance lui accorda un montant global de \$225,000, et la Cour d'appel ordonna un nouveau procès, tant sur la base de responsabilité que sur la question des dommages-intérêts.

355

La Cour suprême, après avoir longuement analysé les faits en l'espèce, détermina que, dans les circonstances, le médecin aurait dû avertir son patient de ce risque d'arrêt cardiaque, car le risque encouru comportait un caractère de gravité et devait être divulgué. (2)

Si le tribunal, d'après la preuve offerte, a considéré que le but de l'intervention chirurgicale n'avait pas été expliqué de façon suffisante, l'un des éléments qui semblent avoir conduit la Cour suprême à ce jugement est que l'intervention n'était pas d'une nature tellement urgente.

Cette affaire nous ramène à un litige déjà discuté par la Cour d'appel du Québec, l'affaire Beausoleil.⁽³⁾ En l'espèce, il s'agissait d'une dame qui devait subir une intervention chirurgicale, sous anesthésie générale, cependant qu'au moment de la chirurgie, le médecin a procédé par anesthésie régionale. Une paralysie

(2) Voir à cet effet: Hopp-c-Lepp, Cour suprême du Canada, jugement 20.05.80

(3) Voir à cet effet Beausoleil-c-La Communauté des Soeurs de la Charité de la Providence, Cour d'appel, 1965, p. 37

356

s'ensuivit et malgré l'absence de preuve de faute, l'on a considéré qu'il y avait eu transfert implicite du risque normalement supporté par le patient, au médecin. En effet, dans cette affaire précise, l'on s'est demandé qui devait supporter le risque inhérent à une intervention chirurgicale. Le tribunal conclut que dans les cas où le patient a été informé et a donné son consentement de façon éclairée, il supporte les risques d'accident thérapeutique, en l'absence de faute. D'autre part, si ces mêmes risques n'ont pas été révélés, de sorte que le consentement n'a pas été donné de façon éclairée, c'est le médecin qui devra supporter les conséquences d'un accident thérapeutique, puisqu'il s'agit d'une faute de ne pas avoir tous les renseignements visant l'obtention du consentement éclairé.

Ce jugement crée pour le médecin l'obligation de dévoiler les risques d'intervention chirurgicale non pas en fonction de la fréquence de réalisation de ces risques, mais bien et plutôt en fonction de leur gravité. Dans cette optique, il s'agit uniquement de fournir au patient une explication de ce qu'on fera : en d'autres termes, la Cour suprême du Canada semble refuser que la volonté du corps médical se substitue à la volonté du patient.

D'autre part, ce jugement fait longuement état des faits survenus. Il semble que la question des pensions de retraite ait été déterminante dans la mesure où l'intervention chirurgicale n'ait pas été urgente. La Cour suprême semble dire que l'individu aurait probablement renoncé à une telle intervention s'il avait connu les risques, puisqu'il lui restait une période de moins de deux ans avant d'être admissible aux pensions d'invalidité.

Enfin, à cause de ce caractère très factuel, il est possible que ce jugement aille à l'encontre d'une décision de la Cour d'appel⁽⁴⁾. Il sera intéressant de suivre d'autres décisions rendues sur le même sujet qui nous permettront de déterminer la portée réelle de l'arrêt Reibl.

Me DENISE DUSSAULT

⁽⁴⁾ Les héritiers du Dr. Jean Sirois-c-Henri Brunelle et le Dr. Jean Sirois, 1975, C.A. 753

Faits d'actualité

par

JEAN DALPÉ

Amongst the principal events dealt with in this short review of the situation is the current practice of tenders in insurance operations and their results, the technical and financial results of the insurance operations in Canada during the first six months of 1980, the frequency of automobile accidents in the province of Quebec, the financial stability in reinsurance and its conditions, Artisans and Coopérants joining together. And finally the automobile appraisal centers in Quebec.

357



1 — *Des soumissions en assurance*

Depuis deux ou trois ans, un grand nombre de maisons d'affaires⁽¹⁾ demandent des soumissions pour leurs assurances, comme ils le feraient pour une commande de papier, de meubles ou d'autres objets. Ils ne réfléchissent pas au fait que deux papiers de même qualité peuvent être comparés par quelqu'un qui s'y connaît, comme deux meubles peuvent faire l'objet d'une comparaison, aussi bien au point de vue de la qualité du bois que de la solidité de l'objet.

Cette manière de procéder est valable pour tout ce qui est vérifiable dans l'immédiat. Par ailleurs, ne peut-on pas se demander si elle l'est dans le cas de l'assurance? L'assurance est essentiellement une valeur subjective. Elle se manifeste après un sinistre. Et c'est à ce moment-là qu'on peut établir une comparaison.

Dans quelle mesure l'assureur a-t-il été non pas généreux, au moment du règlement, mais équitable? Dans quelle mesure également a-t-il été prêt à admettre certaines choses qui auraient pu

⁽¹⁾ Les gouvernements procèdent de la même manière en allant jusqu'à imposer le mode de procéder par la loi. Or, le plus bas soumissionnaire a la commande, quels que soient sa compétence et ses moyens d'action. Là aussi on en subit les conséquences non pas au moment où le prix est accepté, mais après un sinistre.

entraîner une discussion pouvant tourner très mal dans l'intérêt de l'assuré?

358

Et surtout quand paiera-t-il le sinistre? Si le prix de l'assurance est très bas, il est inutile de s'attendre à ce que le chèque du sinistre soit émis dans le mois, dans les deux mois, dans les trois mois ou même dans les quatre mois qui suivent la signature des documents exigés par la loi. Or, l'intérêt à douze, quatorze et même seize pour cent à certains moments représente une diminution sensible du montant du sinistre et une lourde charge en regard de la prime. Il ne faut pas croire que tous les sinistres seront réglés dans le mois qui suit la signature, quel que soit le prix de l'assurance. Mais il est évident que certains assureurs prendront le maximum de temps possible, laisseront traîner les choses même après un sinistre, en tenant compte que le prix de l'assurance a dû être coupé sensiblement pour qu'on leur accorde la commande. Or cela, on le constatera non pas une fois la police émise, mais après un sinistre. Et le coût en intérêt perdu sera d'autant plus sérieux que l'assureur attendra pour régler le sinistre. Nous n'hésitons pas à écrire ici que certains sont connus

- a) pour coter le prix minimum;
- b) pour régler en prenant le temps maximum.

Pour s'en rendre compte, l'assuré devra avoir eu un sinistre. Car, encore une fois, l'assurance est une valeur subjective.



Autre considération. Lorsque la maison*** procède par une soumission, elle ne s'adresse pas toujours à des courtiers vraiment bien organisés. Trop souvent, les soumissions passent par un intermédiaire qui est en règle avec le syndicat, mais qui n'a aucun des services auxquels une grande entreprise peut attendre de son courtier.

Nous pensons, par exemple, au service d'ingénierie dans le cas de nouvelles constructions, aux vérifications et aux inspections au cours de l'assurance, aux conseils relatifs à la prévention des incendies, à l'usage de certains matériaux ignifuges, par opposition à d'autres qui sont combustibles, etc.

Si cela ne compte guère au moment de l'octroi de l'assurance, c'est plus tard qu'on en reconnaît la valeur.

Au moment du sinistre, le courtier pourra être extrêmement utile pour discuter la valeur des choses assurées, la suffisance du montant d'assurance ou l'application du contrat dans son ensemble.

Ce point de vue, nous l'apportons à l'assuré conscient de ses responsabilités, non pas comme un plaidoyer pro domo, mais comme une chose que le courtier bien organisé vit tous les jours.

359

Comment pourrait-on éviter ces inconvénients graves? La solution serait très facile. Il suffirait de choisir un courtier pour la qualité de ses services et le charger de demander des soumissions directement aux assureurs, avec l'entente qu'il soumettra le dossier complet à l'assuré. C'est celui-ci qui prendra la décision quant au choix du soumissionnaire, sur l'avis exprimé par son courtier. De cette manière, l'assuré aura l'avantage du prix très bas et également des services mis à sa disposition par un courtier bien organisé.

2 — Les résultats du premier semestre

Les résultats techniques du premier semestre de 1980 ont été bien mauvais, en assurance autre que vie. Qu'on en juge par ces chiffres que nous extrayons de *Statistique Canada*⁽¹⁾:

	1 ^{er} trimestre:	2 ^e trimestre:
	(000)	(000)
1977	\$ 42,752	\$ 90,063
1978	16,825	78,925
1979	- 51,665	12,792
1980	-136,886	- 60,838

Chaque année, les trois premiers mois de l'exercice sont déficitaires, sauf quand une augmentation de tarifs vient contrebalan-

⁽¹⁾Institutions financières. Premier et deuxième trimestres de 1980.

cer les résultats de l'assurance automobile ou incendie, ou encore quand la saison est particulièrement clémente. Déjà en 1979, les chiffres étaient mauvais, en 1980 ils ont été très mauvais dans l'ensemble du Canada, comme on peut en juger par la statistique mentionnée plus haut. Ils ont été corrigés aux deuxième trimestre, comme on peut le voir par les derniers chiffres. Devant l'état du marché, M. Marcellin Tremblay n'a pas hésité à affirmer, au nom du groupe Les Prévoyants, que dès l'automne les tarifs seront augmentés substantiellement. Le résultat ne se fera pas sentir immédiatement. Il faudra attendre quelques mois, mais de toute manière, on sera sûrement dans la bonne voie.

Par ailleurs, petit à petit, chaque assureur fait connaître ses intentions pour la saison prochaine. Dans tous les cas, il y a une hausse des tarifs automobiles en perspective. De quel ordre sera-t-elle dans l'ensemble? On ne le sait pas encore, mais on peut imaginer au moins dix pour cent, peut-être davantage si les assureurs se laissent convaincre par l'opinion exprimée par M. Tremblay. Tous souhaiteraient une forte hausse, mais la concurrence et le surintendant des assurances la permettraient-ils, en regard d'un portefeuille-titres dont le rendement va également croissant? Qu'on en juge par les résultats financiers suivants du premier trimestre pour l'ensemble du Canada:

1977	\$150,277,000
1978	\$132,001,000
1979	\$158,515,000
1980	\$187,861,000

Comme l'a expliqué l'un de nos collaborateurs⁽¹⁾, M. André Pilon, c'est cette hausse constante du rendement du portefeuille qui a permis jusqu'ici aux assureurs de faire face à des résultats techniques déficitaires, de plus en plus élevés. Jusqu'à quel moment tiendra-t-on le coup? C'est la question qui se pose. Or, avec son autorité ordinaire, M. Marcellin Tremblay vient d'exprimer une opinion dont on tiendra sûrement compte.

Le président du groupe des Prévoyants du Canada a tenu à préciser sa pensée sur les tarifs actuels en assurance automobile et

⁽¹⁾ Dans le numéro d'octobre 1980.

sur la nécessité d'une augmentation. Il estime que pour rétablir une situation déficitaire, il faudrait augmenter les tarifs moyens actuellement en vigueur de quelque 25%. Et cela, pour tenir compte que, depuis trois ans, les tarifs ont été à peu près stables. D'un autre côté, une pareille hausse, en une fois, serait inacceptable; il faudrait la répartir sur deux exercices, par exemple. De cette manière, on rétablirait l'équilibre rompu, d'une part, par une insuffisance de revenus et, de l'autre, par l'inflation qui s'est traduite non seulement au niveau des jugements rendus par les tribunaux pour les dommages corporels antérieurs à mars 1978, mais au plan du coût de réparation pour les dommages matériels.

3 — *Fréquence et importance des accidents d'automobile au Québec.*

On se penche fréquemment sur la fréquence et l'importance des accidents d'automobile au Québec. Et l'on a raison. Voici, par exemple, les chiffres relatifs aux victimes de la route, de 1974 à 1978:

	Personnes tuées	Personnes blessées
1974	1,882	54,079
1975	1,893	51,919
1976	1,589	43,353
1977	1,556	43,812
1978	1,765	57,523

Les chiffres sont très élevés. Et de partout, on suggère les mesures à prendre pour diminuer l'hécatombe. On a raison, mais il nous semble que la première suggestion serait d'appliquer les lois avec la plus grande sévérité. Tant qu'on ne le fera pas, on continuera de se trouver devant des voitures en mauvais état, des conducteurs imprudents, maladroits ou prêts à prendre tous les risques.

Voyons quelques faits précis. Depuis un an, personne ne s'est penché sur moi pour vérifier si ma ceinture était bien attachée. Des gens de ma connaissance conduisent trop vite, observent mal les règlements de la route, trop d'autres conduisent leur voiture

dans un mauvais état. D'autres conduisent et se conduisent comme des brutes. À tous ces fauteurs, à tous ceux qui violent le bon usage de la route, il n'y aurait qu'un correctif: la peur des sanctions. Pour cela, il faudrait que celles-ci soient appliquées avec la plus grande rigueur, tout autant qu'il faut que des voitures ne circulent que si elles sont en état de rouler sans risques. Tant qu'on ne leur appliquera pas un contrôle sévère, et que les sanctions ne seront pas plus élevées, on assistera aux hécatombes actuelles. Quel que soit le régime, étatisé ou privé, il ne viendra à bout de l'abus que si l'État est sévère dans ses peines. On dit que la peur du gendarme est le commencement de la sagesse. C'est une maxime qui garde toute sa valeur à travers les ans.

4 — *De la stabilité financière du réassureur*

Comment juger la solidité financière d'un assureur ou d'un rétrocessionnaire? Voilà la question à laquelle répond notre excellent confrère *Quarterly Letter* (N.R.G.). Nous référons le lecteur à l'article qui se trouve dans le numéro de juin 1980. Il y trouvera non pas des recettes, mais des indications d'ensemble qui le feront réfléchir sur l'importance de donner à cet aspect de la réassurance la plus grande attention. Si le prix de la garantie est un facteur, la qualité du réassureur et de sa direction est un élément encore plus important.

Voici la conclusion de l'auteur:

"It is a fallacy to think that such deposits absolve a Cedent from his duty to investigate the reinsurer's security. First of all, deposits cover only known liabilities and the unknown liabilities may well exceed the known ones. Think in this respect of Excess of Loss covers, where usually only for reported claims and for known amounts deposits may be stipulated. But what about all not yet reported claims and the deteriorations in known claims? Leaving these deposit issues for what they are, the ceding company is primarily interested in a long-term relation with the reinsurer in whom he can have confidence and on whom he can rely. Therefore, the Cedent cannot avoid having to judge the financial position of a reinsurer and hopefully this article will be of some

assistance in performing this task. At least we trust that we have succeeded in drawing attention to the paramount importance of security when deciding upon the choice of reinsurer. In various places in our article, we have pointed out the areas in which further investigation is called for, and we hope to receive a response from readers, whether they be drawn from the ranks of insurance companies, colleague professional reinsurers or brokers”.

5 — *Autres aperçus de l'assurance automobile au Québec*

363

Tout à l'heure, je causais avec un de mes associés de la situation dans l'assurance automobile. Il me signalait des conversations qu'il avait eues avec certains amis au cours d'une chasse à l'oie du côté de la Baie de James. Certains sont, sinon un peu découragés, du moins inquiets de la situation, dit-il. Ils n'ont pu guère augmenter leurs tarifs, malgré l'inflation à cause de la concurrence. Or, si les résultats financiers obtenus grâce à l'ensemble du portefeuille permettent généralement de combler le déficit technique, il n'en est pas de même pour les réserves de l'assurance automobile. Lorsque les assureurs garantissaient à la fois les dommages corporels et les dommages matériels, les réserves techniques étaient substantielles et elles donnaient lieu à un rendement croissant avec le taux d'intérêt en hausse. Depuis mars 1978, la plupart des réserves pour les dommages corporels ont été employées au paiement des sinistres. Les dommages matériels donnent lieu à des règlements relativement simples et demandant relativement peu de temps. Aussi, les réserves sont-elles faibles à tel point qu'elles n'apportent pas à l'insuffisance des tarifs les excédents nécessaires à pallier le déficit technique.

Pour juger la question au strict point de vue du Québec, il faut se rappeler que la plupart des sociétés canadiennes qui s'y trouvent ont bâti leurs affaires avec l'assurance automobile. Et c'est pourquoi le moment actuel est si dur à traverser. Elles n'ont pas, en effet, l'éventail de placements que les autres – et surtout les grandes compagnies étrangères – ont pu obtenir au fur et à mesure des années.



Si l'on veut comprendre le problème des assureurs automobile dans la province de Québec, avec les tarifs actuels, on n'a qu'à jeter un coup d'oeil sur les trois cas suivants:

- a) la hausse considérable du prix des voitures Buick, en trois ans, par exemple, de 1978 à 1980;
- b) l'augmentation considérable du taux horaire des réparations pendant la même période;
- c) et, enfin, l'augmentation du prix des pièces.

364

Comment veut-on qu'avec des augmentations qui varient de 30 à 40 pour cent, les tarifs puissent non seulement rester bas, mais ne pas augmenter à une allure rapide? Or, depuis trois ans, pour les raisons qui ont déjà été données et sur lesquelles il n'est pas nécessaire de revenir, dans l'ensemble les tarifs sont restés très inférieurs à ce qu'ils auraient dû être.

La grande difficulté, ce n'est pas, je pense, l'opposition du contrôle provincial, mais le trop grand nombre d'assureurs, l'incapacité pour eux de faire front commun et, enfin, l'occasion rievée pour certains assureurs *d'acheter* des affaires coûteuses à l'heure actuelle, mais qui deviendront rentables dès que la tarification aura été augmentée.

Ce qu'il faut demander aux assureurs dès à présent, c'est justement d'éviter ces traîtrises, ces coups de Jarnac qui, dans l'ensemble, sont préjudiciables à l'industrie. Et d'autant plus qu'ils ont tendance à convaincre le public que la plupart des assureurs demandent trop cher, puisque l'un d'eux est capable de faire face à ses obligations avec des tarifs moindres. Ce que le public ne comprend pas, c'est le jeu ordinaire de la concurrence qui, actuellement, atteint des proportions sérieuses et même graves.

6 — *La fusion Artisans/Coopérants*

On a annoncé, il y a quelque temps, que deux sociétés mutuelles allaient fondre leurs affaires pour former une seule entre-

prise. Il s'agit des Artisans Coopvie et des Coopérants, Compagnie Mutuelle d'Assurance-Vie⁽¹⁾.

Les deux entreprises ont une histoire bien différente puisque la première s'est adressée longtemps à la classe ouvrière, sous le titre de société fraternelle. Quant à l'autre, elle avait comme clientèle principale la classe rurale. Que les deux se soient réunies à un moment particulier est une excellente chose car, au fond, elles sont complémentaires et elles peuvent rendre à leurs assurés de précieux services dans des milieux différents. Il y a là un autre exemple de ce mouvement de concentration que l'on constate à tous les niveaux et dans tous les domaines en ce moment, au Canada.

365

Par ailleurs, l'union des deux sociétés va mettre à la disposition de leurs dirigeants des moyens d'action qu'isolément celles-ci n'avaient pas. Nous félicitons donc la direction de l'une et de l'autre entreprises d'une telle décision à un moment où, pour réussir, il faut avoir en main le plus grand nombre possible d'atouts.

7 — Une nouvelle attitude de l'Institut des Comptables Agréés

Dans le passé, le vérificateur, nommé par les actionnaires d'une société, attirait l'attention des actionnaires sur certains points particulièrement importants, à l'aide

- a) de notes accompagnant le rapport annuel adressé aux actionnaires et présenté au Conseil d'administration. Celui-ci l'acceptait et le référait à l'assemblée générale pour lecture et approbation du certificat du vérificateur;
- b) d'autres notes se rapportant à des cas exceptionnels ou apportant aux actionnaires des précisions sur certains postes du bilan.

Dans des cas extrêmes, le vérificateur allait jusqu'à attirer l'attention de l'actionnaire:

- i) sur certains points particuliers pouvant mettre l'entreprise en danger,
- ii) sur un état de choses présentant un risque particulier,

⁽¹⁾ Les Artisans datent de 1876 et les Coopérants de 1962.

- iii) sur les engagements à plus ou moins long terme pouvant éventuellement avoir une influence directe sur la situation financière de l'entreprise.

À une réunion récente de l'Institut, il a été décidé qu'à l'avenir, le vérificateur se contenterait de mettre, dans les notes accompagnant le rapport financier, les explications qu'il jugerait à propos, mais sans aller jusqu'à attirer l'attention de l'actionnaire sur le danger ou le risque que la situation particulière pourrait présenter dans l'avenir.

366

En somme, il laisserait l'actionnaire juger lui-même de la suite à donner aux renseignements fournis par lui, mais sans prendre une attitude quelconque.

Il y a, entre la nouvelle attitude et l'ancienne, la différence que le vérificateur ne prendrait plus la responsabilité de la mise en garde. Il se contenterait de présenter des faits, mais sans les commenter.

Les réactions de la presse financière ont été assez dures puisqu'un journaliste a écrit un article sur le sujet, qu'il a intitulé *La comptabilité du silence*. À nouveau, nous signalons qu'il ne s'agit pas, pour le vérificateur, de ne pas signaler des choses importantes, mais simplement de lui éviter de les commenter: l'actionnaire ou la direction devenant seuls juges d'accorder aux faits soulignés leur importance particulière.

Dans les notes qui précèdent, nous ne nous portons pas à la défense du vérificateur; nous nous contentons de noter les faits comme on nous les présente.

8 — Les centres d'estimation ou d'évaluation de dommages

Petit à petit, le Groupement des assureurs automobiles met son projet à exécution. Que sont ces centres d'estimation? Ce sont des organismes créés par le Groupement dans l'ensemble de la province, afin de déterminer le prix de la réparation à la suite d'un accident d'automobile : prix variant nécessairement suivant les dommages, mais aussi suivant l'endroit où le travail doit être fait.

Si on précise le prix, par ailleurs, on évite d'envoyer l'automobiliste à l'endroit décidé par le centre; le propriétaire de la voiture étant laissé libre de choisir son atelier. D'un autre côté, celui-ci doit faire faire la réparation au prix fixé.

Au début de septembre 1980, le Groupement avait ouvert dix-huit centres, dont huit dans la région de Montréal. Depuis août 1979, plus de cent mille évaluations auront été effectuées de cette manière.

Il y a là sûrement une mesure intéressante qui a donné des résultats ailleurs et qui ne saurait pas n'en pas donner dans notre province, en apportant une uniformisation des évaluations et en cherchant à empêcher les abus. Tout cela ne peut se traduire à la longue que par une méthode de travail logique et moins coûteuse.

367

Pour donner des résultats vraiment intéressants, il est nécessaire cependant qu'il y ait collaboration non seulement des assurés, mais également des garagistes et que ni l'un, ni l'autre n'abusent de la situation. La difficulté principale, nous dit-on, c'est

- a) que le propriétaire de la voiture fasse faire la réparation comme, quand et là où il en a convenu;
- b) que le garagiste fasse la réparation exactement comme il a accepté de la faire et au prix fixé.



Index de la revue «Assurances» 1979-1980:

Vol. 47

par

MONIQUE DUMONT

INDEX DES SUJETS

ACTUARIAT		
368 L'espérance de vie et l'assurance/ Michel Méthot	Octobre 1979	244
ASSURANCE AUTOMOBILE		
L'an I à la Régie de l'assurance automobile	Juillet 1979	172
Autres considérations à propos de la loi de l'assurance automobile/ André Langlois	Juillet 1979	147
Le constat amiable	Juillet 1979	168
Des chèques faits au double nom de l'assuré et du garagiste	Avril 1979	81
Dernières considérations sur la loi de l'assurance automobile		
1. Recourir aux centres d'estimation, une obligation ou un droit?		
2. Le constat amiable, institution légale?		
3. Modification majeure à la F.P.Q.I.: abolition de l'interdiction de conduire sous l'effet de boissons enivrantes ou drogues, au niveau du chapitre B.		
4. Problème soulevé par l'article 7 de la F.P.Q. no 1.		
5. Les franchises sur dommage matériel	Janvier 1980	336
Deux cas d'accidents d'automobile relevant de l'entente entre le Québec et le Manitoba	Avril 1979	84
La franchise en assurance automobile/ Alain Létourneau	Avril 1979	76
Nouvelles considérations sur la loi de l'assurance automobile/ André Langlois	Avril 1979	57
Petits et grands problèmes de l'assurance automobile.		
1. Le dossier de l'assuré et la tarification.		

- | | | |
|--|--------------|-----|
| 2. L'indemnité à verser dans le cas de la destruction ou de l'endommagement d'une voiture automobile. | | |
| 3. Dans quelle mesure le tarif automobile a-t-il été réduit à la suite de la loi relative à l'assurance automobile entrée en vigueur le 1er mars 1978? | | |
| 4. La Statistique du Bureau d'Assurance du Canada relative aux accidents d'automobile en 1978. | | |
| 5. Les centres d'estimation. | Janvier 1980 | 353 |

369

ASSURANCES DES BIENS

- | | | |
|--|--------------|---|
| L'assurance dite «tous risques»: ce qui est exclu/ Rémi Moreau | Janvier 1980 | 3 |
|--|--------------|---|

ASSURANCE GRÈVE

- | | | |
|---|--------------|----|
| L'assurance grève: un risque acceptable?/ Rémi Moreau | Janvier 1980 | 12 |
|---|--------------|----|

ASSURANCE INCENDIE

- | | | |
|--|--------------|-----|
| De l'assurance des biens situés dans un vieux quartier en voie de rénovation | Juillet 1979 | 180 |
|--|--------------|-----|

ASSURANCE RÉCOLTE

- | | | |
|---|--------------|-----|
| Notes sur l'assurance récolte du Québec | Juillet 1979 | 194 |
|---|--------------|-----|

ASSURANCE SUR LA VIE

- | | | |
|---|--------------|-----|
| L'assurance vie et les femmes: commentaires sur une documentation récente/ Monique Dumont | Octobre 1979 | 274 |
| Les bénéficiaires d'assurance vie sous la nouvelle loi sur les assurances/ François Rainville | Octobre 1979 | 265 |
| De quelques aspects statistiques de l'assurance sur la vie/ Gérard Parizeau | Octobre 1979 | 279 |
| Le suicide: quel est le degré de preuve requis?/ Denise Dussault | Octobre 1979 | 248 |

ASSURANCE SUR LA VIE : GESTION

- | | | |
|---|--------------|-----|
| De l'établissement du plein de conservation par la méthode de Monte-Carlo/ Jacques Bolduc | Octobre 1979 | 254 |
| L'imposition des sociétés d'assurance sur la vie/ Jacques Bolduc | Octobre 1979 | 220 |

ASSURANCES

	Life company statements under the new federal law/ Colin E. Jack	Octobre 1979	235
	ASSURANCES		
	L'assurance et ses problèmes en 1978/ Gérard Parizeau	Juillet 1979	103
	L'assurance aux Bermudes	Avril 1979	79
	L'évolution du marché de l'assurance et de la réassurance au Canada/ Robert Parizeau	Juillet 1979	118
370	Parallèle sur l'intérêt assurable/ Rémi Moreau	Octobre 1979	261
	Le premier trimestre de 1979	Juillet 1979	178
	Les résultats en assurance et réassurance: 1978	Juillet 1979	170
	Le rôle d'un service de recherche en assurance/ Rémi Moreau	Janvier 1980	RD 1
	ASSURANCES : CANADA		
	Les capitaux français et l'assurance au Canada	Juillet 1979	175
	The state of canadian insurance in 1979/ Christopher J. Robey	Octobre 1979	291
	ASSURANCES : QUÉBEC		
	Vers un contrôle rationnel des assurances privées au Québec/ André Vallières	Octobre 1979	210
	ASSURANCES EXCÉDENTAIRES		
	Mais où sont les «umbrellas» d'antan?/ Rémi Moreau	Janvier 1980	RD 7
	BUREAU D'ASSURANCE DU CANADA		
	Au Bureau d'Assurance du Canada	Juillet 1979	167
	Le Bureau d'Assurance du Canada: organisation interne et fonctions	Juillet 1979	156
	CAUTIONNEMENT		
	L'assurance cautionnement	Juillet 1979	179
	CHAUDIÈRES ET MACHINES		
	Le coût des services professionnels	Avril 1979	89

ASSURANCES

COMPAGNIE CAPTIVE

Réflexions sur la compagnie d'assurance dite «captive»	Juillet 1979	176
--	--------------	-----

CONSUMERISME

Consumérisme, consommateurisme ou simple protection du consommateur.

1. Le projet de loi de protection du consommateur/ Denise Dussault	Juillet 1979	130
--	--------------	-----

Consumérisme, consommateurisme ou simple protection du consommateur.

2. Le consommateur et l'assurance/ Monique Dumont	Juillet 1979	140
---	--------------	-----

371

CONTRAT D'ASSURANCE

Les contrats d'assurance, les factures et la loi 101/ André Langlois

Avril 1979 68

Réflexion sur un nouveau contrat d'assurance I.A.R.D./ Rémi Moreau

Juillet 1979 112

COURTIER D'ASSURANCES

Le courtier et ses honoraires

Avril 1979 84

DIVERS

Index de la Revue de 1977-78 et 1978-79, Vol. 45 et 46

Juillet 1979 200

Pages de journal/ Gérard Parizeau

Avril 1979
Octobre 1979
Janvier 1980

DROIT

Les enjeux de la révision du Code civil/ Paul-A. Crépeau

Janvier 1980 318

DROIT DES ASSURANCES

L'article 2605 du Code civil et la franchise en assurance de responsabilité civile/ G.B. Maughan

Avril 1979 70

La franchise en assurance automobile/ Alain Létourneau

Avril 1979 76

La loi des assurances a été modifiée/ Denise Dussault

Janvier 1980 RD 9

A S S U R A N C E S

EXERCICE ANNUEL

Commercial Union Octobre 1979 260

FISCALITÉ

L'imposition des sociétés d'assurance sur la vie/
Jacques Bolduc Octobre 1979 220

FRAIS JUDICIAIRES

Assurance des frais judiciaires Avril 1979 81

372 JURISPRUDENCE

Chronique Jurisprudence Express Avril 1979 96
Juillet 1979 161

PERSONNALITÉS

Lorrain, Léon: 1885-1978 Juillet 1979 165

RÉASSURANCE

Accumulation control of natural hazards from
the reinsurance point of view/ J. Bourthoumieux Janvier 1980 307

L'évolution du marché de l'assurance et de la
réassurance au Canada/ Robert Parizeau Juillet 1979 118

La réassurance facultative/ Facultative reinsur-
ance. Bibliographie choisie/ Selected bibliog-
raphy/ Monique Dumont Janvier 1980 15

Les résultats en assurance et réassurance: 1978 Juillet 1979 170

The use and development of the phrase «each and
every occurrence» in excess of loss reinsurance
contracts/ Eric A. Pearce Janvier 1980 331

RESPONSABILITÉ CIVILE

L'article 2605 du Code civil et la franchise en
assurance de responsabilité civile/ G.B. Maug-
han Avril 1979 70

RESPONSABILITÉ DES PRODUITS

L'arrêt Kravitz: un tournant en faveur du con-
sommateur/ Denise Dussault Janvier 1980 RD 10

La mise en garde du fabricant Avril 1979 93

ASSURANCES

RESPONSABILITÉ CIVILE DES PRODUITS

La responsabilité civile-produits/ Oliver L. Patrell	Janvier 1980	325
--	--------------	-----

RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE

Le fondement juridique de la responsabilité professionnelle/ Denise Dussault	Avril 1979	29
--	------------	----

D'hier à demain, en matière de responsabilité professionnelle/ Lucien Bergeron	Avril 1979	3
--	------------	---

RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE : ASSURANCES

373

Les assurances de responsabilité professionnelle/ Robert LaGarde	Avril 1979	16
--	------------	----

Portée générale de police responsabilité professionnelle	Avril 1979	38
--	------------	----

Professional Indemnity Coverages: two different approaches/ Francis Style	Avril 1979	10
---	------------	----

RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE : AVOCAT

Le rôle de l'avocat-conseil/ Denise Dussault	Avril 1979	90
--	------------	----

RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE : MÉDECIN

Analyse statistique de la responsabilité médicale au Québec	Avril 1979	53
---	------------	----

La négligence médicale: symptômes et causes d'une crise/ Monique Dumont	Avril 1979	44
---	------------	----

Responsabilité du médecin	Avril 1979	94
---------------------------	------------	----

SINISTRE

Propos sur la valeur en assurance/ Gérard Parizeau	Janvier 1980	347
--	--------------	-----

SOCIÉTÉ

Considération sur le divorce et la famille monoparentale au Canada/ Claude Garcia	Octobre 1979	226
---	--------------	-----

STATISTIQUES

Indicateurs économiques	Janvier 1980	377
-------------------------	--------------	-----

ASSURANCES

INDEX DES AUTEURS

BERGERON, Lucien		
D'hier à demain, en matière de responsabilité professionnelle	Avril 1979	3
BOLDUC, Jacques		
De l'établissement du plein de conservation par la méthode de Monte-Carlo	Octobre 1979	254
L'imposition des sociétés d'assurance sur la vie	Octobre 1979	220
374 BOURTHOUMIEUX, J.		
Accumulation control of natural hazards from the reinsurance point of view	Janvier 1980	307
CRÉPEAU, Paul-A.		
Les enjeux de la révision du Code civil	Janvier 1980	318
DUMONT, Monique		
L'assurance vie et les femmes: commentaires sur une documentation récente	Octobre 1979	274
Consumérisme, consommateurisme ou simple protection du consommateur		
2. Le consommateur et l'assurance	Juillet 1979	140
La négligence médicale : symptômes et causes d'une crise	Avril 1979	44
La réassurance facultative. Bibliographie choisie/ Facultative reinsurance. A selected bibliography	Janvier 1980	RD 15
DUSSAULT, Denise		
L'arrêt Kravitz: un tournant en faveur du consommateur	Janvier 1980	RD 10
Consumérisme, consommateurisme ou simple protection du consommateur		
1. Le projet de loi de protection du consommateur	Juillet 1979	130
Le fondement juridique de la responsabilité professionnelle	Avril 1979	29
La loi des assurances a été modifiée	Janvier 1980	RD 9
Le rôle de l'avocat-conseil	Avril 1979	90

A S S U R A N C E S

Le suicide: quel est le degré de preuve requis?	Octobre 1979	248	
GARCIA, Claude			
Considérations sur le divorce et la famille monoparentale au Canada	Octobre 1979	226	
JACK, Colin E.			
Life company statements under the new federal law	Octobre 1979	235	
LaGARDE, Robert			
Les assurances de responsabilité professionnelle	Avril 1979	16	375
LANGLOIS, André			
Autres considérations à propos de la loi de l'assurance automobile	Juillet 1979	147	
Les contrats d'assurance, les factures et la loi 101	Avril 1979	68	
Dernières considérations sur la loi de l'assurance automobile	Janvier 1980	336	
LÉTOURNEAU, Alain			
La franchise en assurance automobile	Avril 1979	76	
MAUGHAN, G.B.			
L'article 2605 du Code civil et la franchise en assurance de responsabilité civile	Avril 1979	70	
MÉTHOT, Michel			
L'espérance de vie et l'assurance	Octobre 1979	244	
MOREAU, Rémi			
L'assurance dite «tous risques»: ce qui est exclu	Janvier 1980	RD 3	
L'assurance grève: un risque acceptable?	Janvier 1980	RD12	
Mais où sont les «umbrellas» d'antan?	Janvier 1980	RD 7	
Parallèle sur l'intérêt assurable	Octobre 1979	261	
Le rôle d'un service de recherche en assurance	Janvier 1980	RD 1	
Réflexion sur un nouveau contrat d'assurance I.A.R.D.	Juillet 1979	112	
PARIZEAU, Gérard			
L'assurance et ses problèmes en 1978	Janvier 1979	103	

A S S U R A N C E S

De quelques aspects statistiques de l'assurance sur la vie	Octobre 1979	279
Pages de journal	Avril 1979 Juillet 1979 Janvier 1980	
Propos sur la valeur en assurance	Janvier 1980	347
L'évolution du marché de l'assurance et de la réassurance au Canada	Juillet 1979	118
PATRELL, Oliver L.		
376 La responsabilité civile-produits	Janvier 1980	325
PEARCE, Eric A.		
The use and development of the phrase «each and every occurrence» in excess of loss reinsurance contracts	Janvier 1980	331
RAINVILLE, François		
Les bénéficiaires d'assurance vie sous la nouvelle loi sur les assurances	Octobre 1979	265
ROBEY, Christopher J.		
The state of Canadian general insurance in 1979	Octobre 1979	291
STYLE, Francis		
Professional Indemnity Coverages: two different approaches	Avril 1979	10
VALLIÈRES, André		
Vers un contrôle rationnel des assurances privées au Québec	Octobre 1979	210
COMPTE-RENDUS		
Advanced Studies		
Londres: The Insurance Institute of London	Janvier 1980	386
L'Argus international	Juillet 1979	198
Business Insurance	Janvier 1980	378
Business Week		
3 septembre 1979. 50th Anniversary Issue	Octobre 1979	278

A S S U R A N C E S

Canadian journal of life insurance		
Vol. 1, no 1, septembre 1978	Juillet 1979	96
La clientèle de demain		
Woods, Gordon & Cie, 1979	Octobre 1979	278
Country risk		
How to assess, quantify and monitor it	Janvier 1980	383
Dictionnaire d'assurance		
Dr. H.L. Müller-Lutz. Munich: Centre européen pour la formation professionnelle	Janvier 1980	385
377		
Le factory mutual system, une institution canadienne		
Boston, 1979	Octobre 1979	298
Faits sur l'assurance-vie au Canada, 1978		
Association canadienne d'assurance-vie, Montréal	Juillet 1979	195
La revue du barreau canadien, vol. LVI		
La faute collective dans l'équipe de professionnels/ Francine Brown – Barakett et Pierre-Gabriel Jobin	Janvier 1980	383
General insurers in Canada		
A guide to corporate income tax. Coopers & Lybrand	Janvier 1980	RD 1
Initiation à la réassurance		
Christoph Pfeiffer. L'Argus, 1978	Juillet 1979	196
Garanties		
Bernard Larguèze. L'Argus, 2 rue de Château-dun 75009 Paris	Juillet 1979	117
Life insurers in Canada		
A guide to corporate income tax. Coopers & Lybrand	Janvier 1980	RD 14
Le livre vert du Bureau d'assurance du Canada		
Minutes on proceedings of the 60th Annual Conference of Superintendent of Insurance (1977)	Janvier 1980	381

A S S U R A N C E S

	Nouvelles tendances dans l'assurance automobile en Europe/ New trends in Automobile Insurance in Europe	Janvier 1980	382
	Précis des accidents d'automobile		
	Jean Bedour. L'Argus, 1977	Juillet 1979	197
	Prévention		
	Volume XIII, no 9	Juillet 1979	196
378	Le professionnalisme, obstacle au changement social. Un cas type: l'équipe multidisciplinaire de Dante/ Michel Brunet. <i>Recherches Sociographiques</i> , Vol. XII, no 2, 1978		
	Quarterly letter		
	Groupe NRG	Octobre 1979	273
	Rapports annuels des Institutions du Mouvement des Caisses Populaires Desjardins (1977)	Janvier 1980	380
	Sinistres et prévention. Munich: Munich Re, 1978, no 1	Janvier 1980	389
	La tarification en assurance construction au Québec, Québec, Service des Assurances, 1979	Octobre 1979	247
	Une affaire de vie: un guide concis et complet sur l'assurance vie à l'usage des consommateurs canadiens	Janvier 1980	380
	The 1979 Wyatt directors & officers liability and fiduciary liability survey	Janvier 1980	RD 14
	«Your detailed guide to the little understood, but not-so-harmless world of hold harmless»/ Ron Almquist dans <i>Business Insurance</i> , 15 mai 1978	Juillet 1979	139

Chronique de Terminologie

I — Le vocabulaire des rentes viagères

par

MONIQUE DUMONT

La Revue *Assurances* a publié à quelques reprises des vocabulaires d'assurance. Elle a ainsi suggéré à ses lecteurs certains termes propres à leur domaine d'activité. 379

Pour faire suite à la terminologie de rentes de retraite parue dans le numéro d'octobre 1976, nous reproduisons ci-dessous certains autres termes ayant trait aux rentes viagères que suggère l'Office de la langue française. (Source: *Gazette officielle du Québec*, partie I, 9 février 1980, pp. 1693-1694).

Terme français normalisé	Définition	Traduction anglaise
Âge normal de la retraite (N.M.)	Âge fixé pour le départ en retraite	Normal retirement age
Âge obligatoire de la retraite (n.m.)	Âge auquel la rente est automatiquement liquidée et auquel le salarié doit quitter ses fonctions	Automatic retirement age
Agrément d'un régime (n.m.)	Autorisation émanant d'un organisme d'État et portant sur l'existence et le fonctionnement d'un régime	Registration of a plan
Allocation (n.f.)	Somme allouée périodiquement à différents titres de la législation sociale pendant le temps que dure une dépense ou une charge	Allowance

A S S U R A N C E S

380

Terme français normalisé	Définition	Traduction anglaise
Années décomptées (n.f.pl.)	Ensemble des périodes donnant lieu à inscription de points (ou d'éléments de retraite) pour le calcul de la retraite globale de chaque intéressé	Credited service
Bénéficiaire (n.)	Personne qui, à quelque titre que ce soit (assuré, conjoint, enfant etc.) a droit à une prestation en vertu d'un régime de retraite ou de prévoyance	Beneficiary
Certificat d'agrément (N.M.)	Document attestant que le régime de retraite est agréé par l'État	Certificate of registration
Conditions d'admission (n.f.pl.)	Conditions à remplir pour participer à une assurance-groupe ou à un régime de retraite	Eligibility requirements
Cotisation (n.f.)	Somme versée par un salarié ou son entreprise au titre d'un régime de retraite ou de prévoyance	Contribution
Cotisation d'équilibre (N.F.)	Cotisation minimale annuelle qui doit être versée durant la période prescrite afin de combler un manque de fonds, compte tenu des engagements du régime	Special payment
Cotisation normale (n.f.)	Cotisation de base prévue au contrat	Regular contribution
Cotisation patronale (n.f.)	Quote-part versée à un régime de retraite par un employeur sur une partie des salaires des participants en activité	Employer contribution

A S S U R A N C E S

Terme français normalisé	Définition	Traduction anglaise
Cotisation salariale (n.f.)	Quote-part versée par un participant d'un régime de retraite, calculée sur une partie de son salaire	Employee contribution
Régime de retraite agréé (n.m.)	Régime de retraite ayant reçu d'un organisme d'État l'autorisation d'existence et de fonctionnement	Registered pension plan
Retraite anticipée (n.f.)	Retraite prise avant la date prévue	Early retirement
Retraite normale (n.f.)	Cessation de services ouvrant plein droit à une rente de retraite immédiatement pour le participant qui remplit les conditions d'âge ou de services prévues par le régime	Normal retirement
Retraite pour invalidité (n.f.)	Cessation de services d'un participant frappé d'invalidité, ouvrant droit à une rente de retraite avant l'âge normal de la retraite	Disability retirement
Services validables (n.m.pl.)	Années de service pouvant entrer en ligne de compte pour l'attribution d'une rente de retraite	Pensionable service
Travailleur indépendant (n.m.)	Personne non-salariée exerçant pour son propre compte une profession industrielle, commerciale ou libérale	Self-employed worker

381



II — L'assurance maritime en français

par

LOUIS-PAUL BÉGUIN⁽¹⁾

Mr. Louis-Paul Béguin is a senior member of l'Office de la langue française de la province de Québec. After expressing the

⁽¹⁾ De la direction des Communications à l'Office de la langue française.

wish that the marine insurance policy used in Canada be translated into French for French speaking insureds, he analyzes the meaning of the main marine insurance terms and gives the French equivalents accepted in French speaking countries by local insurers.



382 Posons d'emblée le problème suivant : les francophones du Canada peuvent-ils espérer que l'assurance maritime soit, un jour, de langue française? En fait, il n'y a pas de raison pour qu'elle ne soit pas pratiquée en français. On a souvent invoqué la suprématie du Royaume-Uni dans ce domaine et le fait que le marché québécois ne représente qu'une petite partie du marché canadien en assurance maritime. Pourtant, il est certain qu'avec un peu d'effort et une collaboration entre traducteurs, courtiers, assureurs et juristes, les armateurs francophones pourraient souscrire des polices en langue française.

L'assurance n'est pas une exclusivité anglaise. On prétend que l'assurance maritime a un langage d'inspiration anglaise. C'est peu connaître l'histoire. En effet, l'assurance maritime a été pratiquée dès l'antiquité. On parlait alors de *prêt à la grosse aventure*. Cela commença comme un pari : si le navire ne revient pas, l'armateur ne rembourse pas le prêt que lui a accordé le *parieur*. S'il revient, ce dernier empoche le prêt augmenté d'un intérêt souvent égal à la moitié de la valeur de la cargaison. Il y eut au Moyen-Âge des *conduits de foire* qui garantissaient la sécurité du commerçant et le remboursement en cas de dommages, contre une somme proportionnelle à la valeur de la cargaison.

La première police d'assurance aurait été rédigée à Gênes en 1347. Au quinzième siècle, ce genre d'assurance se développe en France, à Venise, à Londres. Les célèbres Rôles d'Oléron, le Guidon de la Mer, sortes de codes de l'assurance maritime, ont inspiré à Colbert la rédaction de ses Grandes Ordonnances pour son Code du Commerce. En 1681, l'Ordonnance de la Marine était promulguée en France. Il faut reconnaître que les Anglais du temps n'étaient pas restés inactifs à ce sujet. La Reine Elizabeth fit promulguer un avis en 1601, qui analysait ainsi le Contrat Maritime: «Par le moyen d'icelles polices, la perte ou le naufrage d'un

vaisseau ne cause plus la ruine de personne et la perte pèsera beaucoup moins lourdement sur beaucoup que sur quelques-uns». C'était une façon pratique de concevoir le contrat. Plus tard, le *Marine Insurance Act* de 1906 d'Angleterre s'inspira du Code du Commerce de Napoléon, qui date de 1807.

L'essor de l'assurance s'est produit en Grande-Bretagne avant d'avoir lieu en France. De nos jours, la France possède le quatrième marché de l'assurance maritime et, si nous voulons avoir des contrats rédigés en français, il nous faut, comme pour les autres branches d'assurances, consulter la documentation française technique, les contrats et les clauses diverses et, si c'est nécessaire, le droit maritime.

383

L'assurance maritime fait partie de la catégorie des assurances transports. Le contrat français contient, comme le contrat anglais, de nombreux termes archaïques, puisque le vocabulaire est ancien. Il peut sembler si différent du vocabulaire que connaissent les traducteurs du domaine des assurances, que ceux-ci hésitent à entreprendre le travail de dépouillement et à constituer des fiches d'assurance maritime. D'autre part, une des difficultés, et ce n'est pas la seule, est de pouvoir faire le rapprochement entre les termes anglais et les termes français. La stylistique comparée se révèle, dans ce genre de traduction, plutôt difficile. Elle est néanmoins essentielle.

Un autre point à souligner: il n'est pas possible, au Canada, de s'inspirer directement des polices françaises et de leurs clauses additionnelles pour traduire nos contrats anglais, américains ou canadiens. La forme des polices, l'angle sous lequel les périls, par exemple, sont assurés ou exclus, l'âge assez avancé des formules anglaises par rapport aux nouvelles polices françaises qui ont dû être refaites après la deuxième guerre mondiale, soit en 1967, et qui ont été modifiées à nouveau en 1974; tout cela crée une certaine distance entre les deux documents. Mais les assurances maritimes sont de pratique internationale et tous les pays ont les mêmes garanties à assurer et les mêmes risques à faire prendre en charge. Le commerce international est de plus en plus important, même si les transports terrestres représentent un ensemble de primes plus élevé que celui de l'assurance maritime.

Il faut donc *opérer* par comparaison des terminologies et commencer par étudier la police française, qui est franchement plus claire et plus simple que l'équivalente en langue anglaise, comme le soulignent bien MM. W.A. Dinsdale et E. Pearce, du *Chartered Insurance Institute* dans la deuxième édition de leur ouvrage, *French for Insurance Officials: The French cargo policy is much more comprehensive and explicit than the English Form*. Nous devons ensuite trouver les équivalents anglais aux expressions françaises et indiquer les différences de sens ou d'extension entre les deux.

384

Notions d'assurance maritime

L'assurance maritime a pour objet de garantir les navires et les cargaisons contre les risques de mer. La définition anglaise est ainsi libellée: *Marine insurance, that form of coverage which is primarily concerned with the protection of goods in transit and the means of transportation. Term applied to risks involving ocean transit*. Le contrat est défini comme étant un document par lequel l'assureur s'engage, moyennant la perception d'un prix appelé prime, à indemniser l'assuré du préjudice qu'il est susceptible de subir au cours d'un voyage maritime. Ajoutons tout de suite la définition des *marine perils* qui se disent fortunes de mer en français traditionnel, et qu'on remplace maintenant par les hasards de la mer. En anglais, les *marine perils* sont spécifiquement définis par la police et par la jurisprudence, alors que par les fortunes de mer en français, on comprend tous les risques susceptibles de survenir au cours de l'expédition maritime.

Toutefois, il faut faire la distinction entre les *perils* qui sont, comme nous le disions précédemment, définis dans la police anglaise, et les *fortunes* ou *hasards* qui ne le sont pas dans la police française. Cela tient au fait que la police tous risques est presque sans limites; tous les risques causant des dommages sur la mer sont couverts, tandis que la police anglaise (formule G) ne couvre que les conséquences des *perils of the sea*, c'est-à-dire les dommages causés par l'action de la mer. La police *all risks* doit, par conséquent, stipuler les faits qui peuvent causer des dommages, mais

qui ne sont pas des périls de la mer. Signalons que l'avenant *Institute Cargo clauses, all risks* rétablit la nature tous risques de la police. Voilà donc une différence qui va intéresser les traducteurs, puisqu'ils devront inclure cette énumération s'ils veulent respecter la forme de la police anglaise. Et je ne vois pas comment ils pourraient faire autrement. Ils devront aussi parler des périls de la mer, plutôt que des hasards ou des fortunes.

L'assurance sur corps de navire (hull and machinery)

385

Le corps est le navire lui-même, mais avec sa coque, son aménagement, ses mâts, ses câbles, donc tout ce qu'on appelle son armement. Ce corps doit être assuré contre les dégâts et les avaries causés par les hasards de la mer. En anglais, il s'agit d'assurer le *hull policy: an ocean or river, marine or aviation insurance contract covering the ship or plane itself*.

Le corps est assuré en valeur agréée, et non en valeur réelle. C'est la même chose en anglais, soit *the agreed value*. Cette valeur est proposée par l'armateur et elle est acceptée par l'assureur. En cas d'avarie partielle, l'assureur rembourse le coût des réparations et, en cas de perte totale, il verse la valeur agréée.

Par avarie particulière ou partielle, on entend le dommage subi, la détérioration, le manquant ou la perte subie par la marchandise ou par le navire. L'assureur peut garantir la valeur du navire par la garantie limitée appelée *perte totale*. Il y a remboursement de la valeur agréée, si le navire est détruit complètement ou est perdu corps et biens (cause: naufrage, incendie, abordage, heurt, échouement). Mais si l'avarie (dommage) est partielle, il ne rembourse rien. Les frais déboursés pour essayer de sauver le navire sont toujours assurés: on les appelle *frais d'assistance et de sauvetage ou avaries frais (Salvage charges)*.

L'avarie commune

Si le capitaine est obligé de sacrifier une partie des marchandises par jet à la mer (*jettison*), ou doit engager des frais quelconques et que cette action de sa part a un résultat utile, l'avarie com-

mune est répartie généralement entre le propriétaire du navire et les propriétaires des marchandises. En anglais, cette expression se dit: *general average*. Exemple: *general average payable without deduction, new for old*. L'expression *new for old* se dit en français: *du vieux au neuf*.

F.A.P. absolument ou franc d'avarie particulière

386 Ne sont couvertes que la responsabilité de l'armateur à la suite d'un heurt ou d'un abordage, la perte totale du navire et la partie responsabilité en avarie commune. La garantie anglaise se nomme *Hulls - F.P.A. absolutely*. Sa définition indique qu'il s'agit bien de la même garantie. Et *free of particular average clause: a part of marine insurance contract excluding particular average from coverage often with the exception of loss incurred under specified circumstances*.

L'assurance des facultés

On entend par *facultés* tout ce que l'assuré a la faculté de charger sur un navire ou tout autre moyen de transport et de faire couvrir par une assurance. Par *cargo*, l'équivalent de *facultés* en anglais, on entend *material or goods carried by ship, truck or airplane*.

Pour assurer l'expédition, on peut prendre une police au voyage, mais si les expéditions sont fréquentes, l'assuré a intérêt à souscrire une police d'abonnement. On appelle ce genre de police *open cargo policy*. L'assuré devra avertir la compagnie à l'aide d'un formulaire appelé *déclaration d'aliment (open cover declaration)*. Cette déclaration couvre toutes les expéditions faites par un armateur ou un chargeur.

La garantie peut être tous risques (*all risks*) ou en F.A.P. sauf (*F.P.A. unless*). Ces garanties sont semblables à celles de l'assurance corps. Notons que l'assureur rembourse tous dommages et pertes matériels, toutes pertes de poids ou de quantités, causés aux objets assurés à l'exception des risques exclus mentionnés dans la police. L'assurance peut prendre effet dès le départ des

marchandises de l'entrepôt. On appelle cette clause *magasin à magasin* ou *warehouse to warehouse*, ou généralement *bout en bout*.

Dans la *F.A.P. sauf* anglaise, l'assureur ne garantit vraiment que les pertes totales de marchandises, sauf si l'avarie partielle survient après des événements dont la liste est donnée limitativement dans la police, les avaries particulières seulement si elles proviennent d'incendie, de heurt, d'abordage ou d'échouement.

387

Terminologie

Les traducteurs de la police d'assurance maritime devront établir leurs fiches terminologiques avec le plus grand soin : si les garanties se ressemblent en anglais et en français, elles ne sont ni exprimées de la même façon, ni structurées d'après un même plan. Afin qu'ils se familiarisent avec quelques termes bien caractéristiques de l'assurance maritime, voici quelques mots techniques qu'on n'emploie pas dans l'assurance-vie ou dans l'assurance I.A.R.D.

Au voyage

La police au voyage est conclue d'avance pour un seul voyage. Les objets à assurer sont alors déterminés avec précision. L'anglais utilise volontiers le mot *adventure* au lieu de *trip* pour ce genre de clause: *adventure clause*. On se souvient de l'expression citée plus haut: *prêt à la grosse aventure*.

Police d'abonnement

En français, on l'appelle aussi *police flottante* peut-être par influence de l'anglais *floating policy*. La période couverte est déterminée, et tous les envois faits par un même expéditeur sont assurés. Au Canada, on emploie *police d'abonnement* comme

équivalent de *open cargo policy*, police qui, du point de vue technique, diffère d'une *floating policy*.

Commissaire d'avaries ou expert maritime

Personne désignée par l'assureur sur le document d'assurance qui doit effectuer à destination ou en cours de route la constatation des pertes et des avaries.

388

Réclamation

Le mot *réclamation* est utilisé en cas d'avaries. Il faut, en effet, faire constater les avaries par le commissaire d'avaries aux fins d'une expertise amiable ou judiciaire. Dans la police *facultés*, on peut lire: «Les assureurs sont en droit de rejeter la réclamation lorsque les constatations n'ont pas été faites.» Notons aussi que l'expertise est de nature amiable et contradictoire, son but étant de déterminer la cause, la nature et l'importance des dommages et des pertes. Le mot *réclamateur* surprendra (au lieu de réclamant). Exemple: valeur à destination. «Si, toutefois, le réclamateur établit que la valeur réelle des facultés assurées... est inférieure à leur valeur au lieu de destination du voyage assuré.» L'anglais se contente de *claim*, d'*adjuster* et de *surveyor*.

Du vieux au neuf: *New for old deduction*

Cette expression se trouve dans la clause d'avarie commune et celle d'avarie particulière: "*General and particular average shall be payable without deduction, new for old (Hull clause)*". Exemple dans la police française corps: «Les réductions pour différence du vieux au neuf s'appliquent également aux réparations du navire...»

Délaissement: *Abandonment*

Il s'agit d'un mode de règlement des dommages par lequel, dans les cas exceptionnels stipulés dans la police, l'assuré cède aux

assureurs tous ses droits de propriété sur l'objet en risque ou sur ce qui en reste, contre versement d'une indemnité prévue au contrat pour le cas de perte totale. La police-type française la plus récente stipule que le délaissement ne doit être fait qu'en cas de disparition ou de destruction totale du navire ou lorsqu'il y a innavigabilité résultant d'un des risques prévus au contrat. La police anglaise (*Hulls – F.P.A. absolutely*) stipule ce qui suit: "In the event of total or constructive total loss, no claim to be made by the Underwriters for freight whether notice of abandonment has been given or not". La notion qui prévaut dans cette clause n'est pas la même dans la police anglaise. Mais on peut voir comment on utilise le mot *délaissement* et son équivalent *abandonment*. C'est le même concept. On insiste en anglais sur la destruction totale du navire sans mentionner la disparition. Une autre clause anglaise est plus claire: "No claim for constructive total loss shall be recoverable hereunder unless the goods are reasonably abandoned either on account of their actual loss appearing to be unavoidable or because the cost of recovering, reconditioning and forwarding the goods to the destination to which they are insured would exceed their value on arrival". Il me semble, jusqu'à preuve du contraire, que le texte français se contente de parler de disparition, de destruction totale ou d'innavigabilité. En vertu de la garantie corps ou facultés, il existe des risques qui sont toujours exclus, d'autres qui ne le sont qu'en principe et qui peuvent être couverts par une clause spéciale, moyennant surprime. Les énumérations sont nombreuses dans la police anglaise, soit des exclusions, soit des *perils of the sea*, soit des risques garantis. On y trouve des mots anciens comme *Men-of-War* (engins de guerre), *Barratry of the Master* (dans la police française: faute du capitaine; mais, au Canada, on doit garder l'archaïsme *baraterie*, qui signifie fraude du capitaine ou du maître du navire au préjudice des armateurs, des assureurs), *takings at sea* (saisies), *Hurt, Detriment or Damage of the Vessel* (collision, atteinte ou dommage au navire). Une autre clause, contenant aussi des mots archaïques, fait partie de la police française également: "*Arrests, restraints and detentions of all Kings, Princes, or People of what nation, condition or quality soever...*" Son équivalent français se lit comme suit :

«captures, prises, arrêts, saisies, contraintes, molestations et détentions par tous gouvernements et autorités quelconques».

Courtier juré d'assurance maritime

390 Personne spécialement nommée comme intermédiaire privilégié pour les affaires d'assurance maritime. Il agit comme mandataire de l'assuré. C'est le dernier personnage de cette *classe* en assurances françaises. Il est remplacé dans les autres branches par des agents généraux et des courtiers. Le courtier juré vient de perdre son statut en France. On le qualifie parfois d' *apporteur d'affaires*. C'est l'équivalent du *broker* anglais.

Vente en C.A.F. ou en F.A.B.

L'assurance maritime peut être pratiquée en même temps que la vente. La combinaison coût/assurance-fret a la faveur du public de plus en plus en France. Le vendeur lui-même s'occupe du transport et de l'assurance pour le compte de son client. Dans le système F.A.B. (franco à bord), l'acheteur fait le nécessaire de la vente et de l'assurance. C.A.F. se dit en anglais *Cost Insurance Freight (C.I.F.)* et franco à bord, *Free on board*. Dans le premier cas, les marchandises peuvent être prises en charge de magasin à magasin, et l'assuré est le propriétaire, le vendeur ou le chargeur (expéditionnaire). Il s'agit de facultés, naturellement. Mais, dans le deuxième cas, le F.A.B. (on devrait dire franco au port d'embarquement), comme c'est l'acheteur qui s'occupe de toute l'expédition, l'affaire d'assurance échappe au pays exportateur. Celui qui achète les marchandises est, bien sûr, à l'étranger. Pour cette raison, il semble que les pays exportateurs aiment mieux la combinaison C.A.F. et ils la recommandent à leurs agents. (Mentionnons aussi la *brèche* de 20%. Il existe en France une clause qui permet aux armateurs de placer 20% de leurs risques auprès de sociétés non agréées par l'État. Cette clause n'existe pas dans les autres pays).

Attention: en C.A.F., la livraison a lieu par mise à bord des marchandises, alors que pour la vente F.A.B., la livraison se fait à

bord du navire, au lieu convenu. Il faut parler de F.A.B. – point d'embarquement ou de F.A.B. – destination.

Freinte de route (*loss or leakage in transit*)

C'est la déperdition en quantité et en poids qui est inéluctable; elle dépend de la nature de la marchandise transportée et du voyage entrepris (climat, houle, etc.). Le risque de perdition de poids et de quantité est couvert dans l'assurance tous risques, à condition qu'il ne s'agisse pas d'un facteur inhérent à la chose elle-même. Exemple: «Sont aux risques de l'assureur... les dommages et les pertes matérielles ainsi que les pertes de poids ou de quantités causées aux objets assurés... tant par un événement énuméré à l'article 3 que généralement par fortune de mer ou événements de force majeure». Les freintes de route ne sont pas incluses dans ces risques. En anglais, la clause utilise les mots *inherent vice or nature of the subject-matter insured* pour exclure certains risques qu'on mentionne dans la police française comme émanant du vice propre de l'objet assuré. On mentionne aussi l'effet de la température. Pour traduire *cas de force majeure*, on utilisera *Acts of God*.

391

Jet à la mer: il est rendu par *jettison* en anglais

Il est mentionné dans l'article «Chargements sur le pont»: les facultés sont couvertes moyennant surprime contre les pertes de quantité provenant de jet à la mer (ou d'enlèvement par la mer).

Port de destination

C'est le *port of discharge*.

Dispache

C'est le document établissant le décompte de l'indemnité due par les assureurs à la suite d'un sinistre. Ce mot vient de l'italien *dispache*. Notons qu'on trouve la *reasonable despatch clause* qui

concerne le temps pris par l'assuré pour déclarer les avaries. *Average adjuster* se rend par dispacheur d'avarie.

Recours

Il s'entend de la réclamation adressée à l'amiable ou par voie judiciaire aux tiers responsables des avaries ou au transporteur.

392 Magasin à magasin

Signalons que la clause «Magasin à Magasin» rappelle celle qu'on trouve dans les contrats anglais *warehouse (or place of storage) to warehouse (to place of storage)*.



Conclusion

Grâce à M. Robert Simpson, administrateur de la maison Gérard Parizeau, Ltée et directeur du service d'assurance maritime, j'ai pu m'assurer de l'exactitude des termes et expressions de ce domaine difficile. Je le remercie pour ses précieux conseils. Le linguiste a besoin du spécialiste et leur collaboration est toujours essentielle. On a vu qu'il est possible de retrouver toutes les expressions anglaises sous une forme française correcte. La traduction du contrat d'assurance maritime est une chose pressante et elle devrait se faire en commun ou en collaboration afin d'en arriver à une normalisation de ce vocabulaire très spécial.

Pages de journal

par

GÉRARD PARIZEAU

26 mars 1979

Vers la fin de l'après-midi, M. Alfred Sauvy parlait au Centre universitaire méditerranéen. Je suis allé l'entendre comme j'avais assisté à la conférence du professeur François Perroux quelque temps auparavant. Les deux ont été les maîtres de Jacques à Paris, au cours des études qu'il y a faites vers 1950. Le second était directeur de l'Institut d'économie appliquée, je crois. Tous deux étaient aussi professeurs au Collège de France, où ils pouvaient donner libre cours à leurs idées personnelles, à leurs théories, à leur système de pensée. L'un se colletait avec les faits et l'autre avec les idées.

393

Les deux conférences ont été également intéressantes. La méthode était cependant bien différente: l'un partait d'un certain nombre de faits courants pour en démontrer l'inanité et l'autre présentait les multinationales en montrant à la fois l'utilité et l'influence qu'elles exercent dans le monde économique, leurs caractéristiques et leurs politiques.

Bien différents l'un de l'autre, les deux maîtres m'ont plu, même si, à certains moments, le premier m'a paru simplifier les choses un peu trop. Il s'est défendu de vouloir faire une conférence; il a tenu simplement à nous apporter quelques problèmes démographiques actuels pour nous permettre d'y réfléchir ensemble, a-t-il dit.

J'ai voulu aller saluer M. Sauvy après la conférence. Malheureusement, il était entouré d'une quarantaine de personnes qui lui posaient des questions. À en juger par l'affluence, il semble avoir atteint son public beaucoup plus que M. Perroux, même si l'exposé de celui-ci était plus brillant, plus dans la tradition du Collège de France. Est-ce à lui que pensait M. Sauvy quand il disait à peu près ceci: «Certains économistes se spécialisent et emploient un langage qui les isole». Je sais qu'ils ne s'aiment guère.

Petit, rondouillard, très simple, M. Sauvy est sympathique, mais précis. Ne vous en prenez pas trop au gouvernement pour tout ce que vous reprochez à l'économie actuelle, a-t-il dit, entre autres choses. Les initiatives doivent venir de l'entrepreneur, l'État ne fait que les coordonner et parfois rendre les initiatives possibles ou les protéger. Aussi, avant d'orienter l'économie dans un sens ou dans un autre, faut-il réfléchir aux conséquences. Or, poussé dans tous les sens, l'homme politique ne le peut guère. Il a tendance à suivre son instinct et à faire ce qui, dans l'immédiat, peut résoudre un problème sans lui apporter une véritable solution. C'est à nous à le renseigner, à le mettre en garde, à lui indiquer la marche à suivre, quitte pour lui à prendre les décisions qu'il croit bon pour l'immédiat ou le futur.

En l'écoutant, je pensais à Jacques qui a dit récemment: «Il faut comprendre nos possibilités et ne pas les dépasser dans un monde qui ne peut indéfiniment croire à une expansion sans fin. Il faut faire face aux faits et surtout ne pas imaginer qu'il suffit de vouloir pour que la réalité s'adapte efficacement à nos directives.» L'idée est un peu la même que celle que développait M. Sauvy. Parmi les autres choses qu'il a dites, deux m'ont frappé. «Autrefois, nous trouvions les matières premières dans notre Empire. Maintenant, il nous faut les acheter au prix fort. Or, très souvent nous laissons aux autres le soin de les transformer. Nous les livrons à l'étranger à moitié oeuvrées et elles nous reviennent par la suite avec une valeur accrue»⁽¹⁾.

394



À six heures cet après-midi-là, il y avait un concert. J'y ai renoncé. Commentaire de G.B.P.: «Deviendrais-tu sage, enfin?»

Tout en posant la question, elle semble douter de ma réponse.



Reçu de Robert le texte d'une communication qu'il a faite devant les membres de la *Société des Fellows* de l'Institut d'Assurance du Canada – chapitre de Montréal. Le travail est intéressant. Avec son autorisation, je le ferai paraître dans le prochain numéro de la Revue, car il y présente l'évolution de l'assurance et de la réassurance au Canada depuis 1960 et ses tendances actuelles.



Ferais-je montre d'un bien mauvais esprit une autre fois, en analysant ce bel exemple de l'anglicisme dans notre milieu? On dit: L'Association des *Fellows*. En retenant ce mot, on n'a pas compris que *fellow* ne s'applique pas au diplômé, même de degré supérieur d'une institution ou d'une école. Car c'est vraiment de cela qu'il s'agit. En anglais, le terme *fellow* s'emploie pour tout autre chose. On est *fellow*, par exemple, de la Royal Society of Canada. C'est-à-dire qu'on est membre d'une société savante. On n'y a pas passé d'examens; on y a été élu par ses pairs. Il ne s'agit pas d'un diplôme, mais d'une distinction, d'un titre accordé non après des examens subis avec succès, mais pour reconnaître la qualité d'esprit et la culture de l'impétrant. Et si *Chapitre de Montréal* conviendrait à des chanoines, par exemple, il ne s'applique pas à un groupe faisant partie d'une région particulière. Comme tout cela est lamentable!

⁽¹⁾ Cela également s'applique à notre pays. Il en est ainsi pour l'amiante, le minerai de fer et trop souvent pour le bois. Et que dire des hydrocarbures dont le prix va croissant et dont nous avons besoin comme dans tous les pays...

On m'a accordé le titre de *Fellow* de l'Institut d'Assurance du Canada en souvenir des services que je lui ai rendus, mais en toute simplicité, je ne le porte pas, même s'il me permettrait d'allonger le nombre de lettres qu'en Amérique on croit bon d'ajouter au nom d'un intellectuel.

Je suis grognon, ce matin. Peut-être! Et cependant, le ciel est d'un bleu admirable et ces sonates pour flûte sont bien agréables à entendre quand elles sont jouées par Rampal!



J'ai négligé Denis-Benjamin Viger ces jours derniers. J'y reviendrai tout au moins pour une étude préparatoire à un nouvel élan. Le travail intellectuel est ainsi fait de bonds en avant, d'arrêts brusques et de départs foudroyants ou avortés.

395



Je me suis procuré *La bataille du silence*, ce livre de Vercors, que je lis en ce moment. J'avais aimé son *Silence de la mer*, distribué sous le manteau en France pendant la guerre, puis repris à New-York avec un assez bon tirage. Dans son autre livre, il nous explique ce qu'il a voulu faire avec ses Éditions de Minuit, comment il a commencé avec son premier livre, lui qui jusque-là avait été graveur. Car le *Silence de la mer* destiné aux Français hésitants, déchirés, a d'abord paru en France en polycopie, puis en un livre imprimé dans un petit atelier situé en face de l'immeuble occupé par les Allemands.

Vercors sera au C.U.M. vendredi. Germaine et moi irons l'entendre. J'ai hâte de voir si le conférencier est à la hauteur de l'écrivain. Par les deux livres de lui que je connais, il me paraît être un homme délicat, timoré, mais qui, à travers vents et marées, va là où il décide de se rendre, en avouant ses hésitations, ses craintes, son indécision même. Il a écrit son *Silence de la mer*, malgré les migraines atroces dont fréquemment il souffrait. Cela me rappelle une période de ma vie où je devais agir malgré ces migraines qui m'enlevaient presque tout intérêt à la vie, sauf ma famille, mon travail et mes écrits qui n'attendaient pas que ma santé fût bonne. Inexorablement, la Revue notamment exigeait une grande et immédiate attention, comme mes affaires. Mais tout cela se faisait au grand jour, sans avoir à me cacher comme Vercors le faisait avec l'aide d'amis entrant petit à petit dans les réseaux de la Résistance et payant cher la lutte engagée contre le régime et l'envahisseur.



Comme je voudrais essayer de voir un peu plus clair, j'ai aussi acheté le livre de l'amiral Auphan, *Histoire élémentaire de Vichy*. Certains détails sont bien troublants comme aussi les exécutions en masse qui ont suivi la libération.

Il est impossible de juger, mais il faut essayer de prendre connaissance de certains faits avant de condamner ou d'excuser. Dans cet esprit, j'ai assisté l'autre jour à une conversation animée entre le mari et la femme. Sans Pétain, dit l'un, l'occupation nous aurait coûté beaucoup plus cher. Quelle horreur! répond l'épouse avec une violence qu'elle n'a pas généralement... S'il y a une pareille opposition entre mari et femme près de quarante ans après, on comprend ce qu'a été, pendant la guerre, le drame moral qui déchirait la France.



396 À la télévision, on a commencé, ces jours derniers, *La Lumière des Justes* d'Henri Troyat, une *continuité* comme on dit dans le vocabulaire ou le jargon de la télévision. On y assiste à un autre drame: l'invasion de la France par les troupes alliées en 1813, les Russes campant sur les places de Paris et les officiers logés chez l'habitant. On y voit l'opposition à l'invasisseur en public ou dans la famille. Le film est bien fait, bien joué, crédible dans ce sens qu'il présente les faits qu'Henri Troyat a imaginés dans son roman.



Dans son livre sur l' *Histoire élémentaire de Vichy*, l'amiral Auphan mentionne ceci en page 159:

« Le résultat de ce grignotage, dont le mérite revient à Pierre Laval, apparaît dans les comptes rendus des procès de Nuremberg... Ainsi, le pourcentage du nombre de déportés par rapport au total de la population s'établit ainsi:

En Hollande: 6%
 En Belgique: De 3% à 3,5%
 En France : 1,4%»

Dans ce débat sur le rôle de Pétain à Vichy après 1940, il est impossible de juger sans crainte de se tromper, il faut se contenter de recueillir les témoignages et se dire que la vérité est sans doute en deça de ce que disent les uns et au-delà de ce qu'affirment les autres. Mais pour le pays, quelle terrible épreuve ces cinq ans ont été!



Entendu au C.U.M. un homme bien sympathique, Francis Dag. Très connu dans la région, il s'est intéressé au théâtre et il est venu à la radio de Monte-Carlo après avoir été ouvrier-teinturier pendant vingt ans. Poète par goût, il a connu la région parce qu'il s'y est intégré, parce qu'il aimait le parler niçois. Ainsi, il est devenu l'ami de tous ceux qui gardent pieusement la tradition, tout en aimant rire.

À la radio, il a créé un personnage «Tante Victoire» (ou, en parler niçois «Tanta Vittourina») qui avait son franc-parler. Ainsi, le conférencier est devenu un mélange de Père Gédéon et de Père Legault, m'a-t-il semblé. Car s'il a voulu se rapprocher du peuple, de ses drôleries et de son bon sens, il a fait du théâtre, créé des pièces avec une troupe qui l'a suivi pendant des années; comme l'a fait le Père Legault à Montréal avec le même enthousiasme.

Parlant sur des notes, Dag n'a pas hésité à raconter des anecdotes savoureuses.

Et puis, il y a cette maison de vacances qu'il a fait construire avec l'aide de ces gens qui lui ont apporté leur contribution en matériaux, en espèces ou en travail bénévole. Dag est un conférencier sympathique, comme il en faut pour éveiller la générosité de gens trop centrés sur eux-mêmes ou sur leur famille immédiate.

397

Comme on se sentait loin de la conférencière précédente, Denise Simonon, avec ses complexes et une certaine prétention qu'exprime son livre, avec ses aventures conjugales. En l'écoutant l'autre jour, je me demandais si son livre et sa conférence n'avaient pas été un défoulement plus qu'une vengeance contre un mari souvent détestable.



J'ai noté ces deux anecdotes, l'une de Francis Dag et l'autre entendue par Germaine à Cannes.

Un jeune homme se présente à la police de Monaco. Le brigadier le regarde et lui dit avec l'accent: «Oui, vous me paraissez être un candidat valable comme policier; vous êtes grand, solide, vous me paraissez intelligent. Je ne vous poserai qu'une question pour juger de votre esprit d'initiative. A Monaco, tout à coup, vous êtes seul au milieu d'une foule de quatre cents personnes qui manifestent. Que faites-vous pour la calmer sans effusion de sang? Je fais la quête, répond l'impétrant...»

Et l'autre. Nous sommes à la gare routière de Cannes. Quelqu'un se présente au comptoir de l'information, serre la main du préposé et lui dit: «Connaissez-vous quelqu'un qui, à Cannes, a déjà vu le soleil?» Oui, lui répond l'autre, «il y a près d'ici un centenaire qui se rappelle l'avoir vu dans sa jeunesse.»

J'apprécie cet esprit peuple, qui est gentil, exubérant, sentimental au besoin et qu'ont aimé Mistral et les filibriges. Dans sa conférence, Francis Dag l'a rappelé pour le plus grand plaisir de son auditoire.



Hier, à Aix-en-Provence, j'ai vu une exposition consacrée à Mistral, à ses travaux et au milieu qu'il a connu. Je ne savais pas qu'il avait fait un dictionnaire du parler provençal auquel s'apparente le dialecte niçois. On cherche à lui donner droit de cité, non pas, je pense, pour des fins politiques, mais strictement de culture.



398

Le professeur Yvan Lamonde est à Aix-en-Provence en ce moment. Au Café des deux garçons, nous avons eu une longue conversation avant que je ne prenne le car pour revenir à Nice où patiemment m'attendait la gardienne du foyer... En congé sabbatique, M. Lamonde tire le maximum de cette période de réflexion que les universités accordent à leurs professeurs. Il a ainsi le temps de lire, de réfléchir dans la paix de l'esprit, me dit-il. S'il a choisi la région, c'est qu'il aime le pays, même si la ville n'a plus le calme et l'agrément qu'elle avait à l'époque dont Darius Milhaud parle dans ses *Notes sans Musique*.

Je disais à Yvan Lamonde comme j'étais choqué par l'afflux des *cars*, des autos et des gens dans le cours Mirabeau. Germaine et moi étions venus à Aix, il y a une vingtaine d'années, avec Jacques qui, à ce moment-là, était à l'Institut démographique de France, sous la direction de M. Alfred Sauvy.

Quel plaisir nous avons rapporté de ces jours de juillet passés à Aix-en-Provence, à l'Hôtel du Roi René, au moment du festival, qui réunit encore, chaque année, des mozartiens venus de toute l'Europe.



Avant le rendez-vous avec Yvan Lamonde, je suis retourné à l'archevêché pour voir le très bel appartement des archevêques, où l'on garde la collection de tapisseries et de meubles qui en font l'intérêt principal. Mais à l'extérieur, quelle saleté règne en dehors de la période du festival!



Yvan Lamonde et moi avons parlé de nos travaux. Comme je lui disais le plaisir que j'avais à écrire sur l'histoire, il me demanda ce que je pensais des historiens de la jeune génération, dont certains me reprochent de m'intéresser surtout à la bourgeoisie et à l'élite. C'est normal que j'étudie la bourgeoisie au XIXe siècle, ai-je dit, car c'est à elle que l'on doit l'évolution du milieu. Et, après tout, les jeunes historiens, qui influencent l'opinion en ce moment, vivent eux-mêmes en bourgeois avec voiture et propriété (impayées peut-être), année sabbatique, concerts, mode de vie de l'élite. Ne sont-ils pas eux-mêmes de cette bourgeoisie qu'ils critiquent ou font semblant de dénigrer? Il ne faut pas généraliser, ai-je ajouté, mais trop d'entre eux ne savent pas tirer un parti intéressant de leurs recherches et de leur documentation. Trop souvent, ils se livrent à des énumérations de faits, sans atteindre à des vues d'ensemble, à des conclu-

sions présentant de l'intérêt pour des non-spécialistes. S'ils veulent convaincre le public éclairé, il faudrait qu'ils sachent écrire pour lui et non pour un petit nombre, dans un cadre restreint. Étudier un sujet est bien, mais il faudrait aller plus loin que de le présenter comme une thèse ou comme une communication de portée restreinte et d'un caractère ennuyeux...

Germaine, à qui je rapporte notre conversation et le plaisir que j'en ai eu, me dit avec désolation: «Et tu es en vacances!» Eh! oui, mais pour moi, les vacances ne sont qu'un déplacement d'énergie, comme je l'ai noté déjà, avec un certain ralentissement, il est vrai, car je sens la fatigue venir plus vite au fur et à mesure que les années passent.

399



Vos «*Pages de Journal*» sont-elles une continuation de vos *Joies et deuils d'une famille bourgeoise*, m'a demandé Yvan Lamonde. Non, lui ai-je dit. C'est un simple défoulement qui m'apporte un réel agrément. C'est un peu le journal d'un bourgeois de Montréal, au XXe siècle, comme il y a eu le journal d'un bourgeois de Paris au XVIIIe, m'a dit mon ami Roger Duhamel, un jour que je lui demandais si les presses dont il a la direction accepteraient de les imprimer. «Non, m'avait-il répondu, avec à la fois rudesse et gentillesse, car ce serait sans doute un rossignol, comme pour les souvenirs de ***», dont nous n'avons vendu que quelques centaines d'exemplaires...

Personnellement, je ne me fais pas d'illusion. Mes *Pages* ne seront jamais un succès de librairie, un *bestseller*, dirait Jean d'Ormesson qui n'hésite pas à émailler sa prose d'un ou deux anglicismes. Je suis ses articles en ce moment dans le *Magazine Hebdomadaire du Figaro*. Ils sont à la fois d'un grand bon sens et d'un réel intérêt politique.



Dans le journal *Nice-Matin*, lu dans le train qui m'amène à Marseille, je vois que Jean Montaldo⁽¹⁾ a tout simplement puisé chaque matin dans les poubelles de la Banque pour réunir la documentation qui lui a permis d'écrire son livre sur la Banque ***.⁽²⁾ Appartenant à la Russie, elle centralise les finances des mouvements communistes et syndicalistes en France. «J'avais tout en main chaque matin pour établir les relations des uns et des autres», a-t-il écrit, pour démontrer qu'il n'avait rien inventé. La charge est terrible pour le parti communiste qui ne peut nier ainsi le rôle de la Russie dans les affaires privées du communisme en France.

⁽¹⁾ «Les secrets de la banque soviétique en France». Chez Stock.

⁽²⁾ B.C.E.N., c'est-à-dire la Banque Commerciale pour l'Europe du Nord (Eurobank.)

Bulletin
Recherche et développement
du
groupe Sodarcam

sous la direction de
Me RÉMI MOREAU

et avec la collaboration de
Me DENISE DUSSAULT et de Mlle MONIQUE DUMONT

Ce numéro fait l'objet
d'un tiré à part
de la revue «ASSURANCES»
Janvier 1981

AVANT-PROPOS

Nous mettons en chantier, à partir de ce bulletin, une mini-chronique, en quatre articles, qui portera sur l'assurance des grands travaux de construction. Voici les quatre sujets qui seront traités successivement:

- I – La loi et la jurisprudence au Canada
- II – La réforme française en assurance construction
- III– Un nouveau concept d'assurance, pendant et après les travaux
- IV – Idées concrètes sur un programme disponible.

63

Nous espérons que cette série, dont le premier volet vous est donné ci-après, saura intéresser le lecteur, tant par son actualité et sa nouveauté que par l'importance que représente l'industrie de la construction.

Nous présenterons aussi au lecteur une panoplie de réflexions dont les titres sont indiqués au sommaire.

RÉMI MOREAU

SOMMAIRE⁽¹⁾

- L'assurance des grands travaux de construction
 - I– La loi et la jurisprudence au Canada
- La responsabilité des centres d'accueil
- Un nouveau contrat d'assurance pour les municipalités
- Les compagnies captives: bibliographie sélective de publications
- La responsabilité des agents de voyage
- L'assurance crédit
- La chronique de documentation

⁽¹⁾ La reproduction de ces études est permise, pourvu qu'on en cite l'auteur et la source.

L'ASSURANCE DES GRANDS TRAVAUX DE CONSTRUCTION

I — La loi et la jurisprudence au Canada

Nous voudrions donner, dans le cadre de cette chronique, un aperçu global sur certains aspects légaux et techniques, via l'assurance, de la construction commerciale et industrielle au Canada, de même que des ouvrages de génie.

Avant d'exposer succinctement sur la situation légale visant la responsabilité des constructeurs et participants à l'acte de construire, nous voudrions rappeler l'importance de cette industrie.

64

Qu'il nous suffise de mentionner les nombreux liens que celle-ci possède avec de multiples secteurs d'activités. À cet égard, nos sources nous indiquent que la valeur du travail accompli par quelque 100,000 entreprises de construction a pu générer environ 700,000 emplois et 14 milliards en matériaux utilisés.

Pendant, au fil des années, principalement l'an dernier, l'industrie de la construction a connu des moments difficiles. On prédit cependant une période de stabilisation et même de croissance, pour l'ensemble du Canada. Le mouvement le plus fort origine des provinces de l'ouest, notamment en Colombie britannique et en Alberta, principalement dans le secteur de la construction commerciale, le secteur industriel restant dévolu à l'Ontario. Il est quand même intéressant de constater que le Québec continuera sa poussée dans ce domaine.

Ce trop bref aperçu veut simplement illustrer qu'une activité aussi importante, qui représente à peu près le tiers de toutes les initiatives de l'industrie manufacturière, est due aux personnes qui y participent: le maître d'oeuvre (architecte), les ingénieurs, les constructeurs (entrepreneurs et sous-traitants) et les fournisseurs.

Les obligations légales qui régissent l'activité sont nombreuses; elles sont principalement stipulées dans les recueils suivants:

- Le Code civil, aux articles 1683 à 1697
- les codes techniques, tel le Code du bâtiment
- les lois statutaires sur la qualification professionnelle, sur la sécurité et sur les normes de travail
- les lois professionnelles régissant les professions et les constructeurs.

Pour reprendre brièvement le Code civil, citons-en l'énoncé principal en matière de responsabilité des ouvrages par devis et marchés:

«Si l'édifice périclite en tout ou en partie dans les cinq ans, par le vice de la construction, ou même par le vice du sol, l'architecte qui surveille l'ouvrage et l'entrepreneur sont responsables de la perte conjointement et solidairement.» (art. 1688, C.c.)

En somme, cet article stipule sur la responsabilité découlant de la malfaçon et la jurisprudence établit clairement, dans l'arrêt Cargil⁽¹⁾ que cet énoncé est la clé de voûte d'une garantie de solidité pour l'ouvrage, s'appliquant tant à

⁽¹⁾ Cargil Grain Ltd. et Davie Shipbuilding Ltd., 1977 1RCS

un ingénieur, à un architecte ou à l'entrepreneur, et établissant une présomption de faute.

Néanmoins, l'action en indemnité, stipule 2259 C.c., doit être introduite dans les cinq ans de la perte et «si le vice en est un qui se manifeste graduellement, la prescription commence à courir à l'expiration des cinq années mentionnées à 1688 C.c.»

Nous voudrions brièvement indiquer une autre source de responsabilité, de nature contractuelle, tel qu'établi à 1065 du Code civil sur la possibilité pour un débiteur d'une obligation d'être passible de dommages en cas de contravention de sa part. Cette fois-ci, la faute doit être prouvée.

Pour revenir à cette fameuse présomption de faute, qui s'infère de 1688 C.c. et qui pèse contre les constructeurs indiqués, la jurisprudence toutefois nous enseigne que ces derniers disposent de certains moyens pour s'en décharger; à titre d'exemple:

- l'édifice périt par cas fortuit ou force majeure
- l'immixtion du propriétaire dans les travaux, lorsque lui-même possède une connaissance et une expertise approfondie en la matière
- la dénonciation formelle au propriétaire des vices constatés.

Plusieurs règles furent dégagées par la jurisprudence concernant l'interprétation du Code civil et de certaines lois régissant la construction. Disons, entre autres choses, que:

- la responsabilité contractuelle peut s'appliquer indépendamment de la présomption de 1688 C.c.
- l'entrepreneur ne peut alléguer l'erreur dans les plans s'il les a, au préalable, acceptés et vérifiés, sans aviser le propriétaire
- l'architecte est censé avoir vérifié la nature du sol sur lequel la construction est élevée
- l'entrepreneur est en faute si l'emploi des matériaux est défectueux, même lorsqu'ils lui sont fournis par le propriétaire.
- l'article 1688 C.c. s'applique si l'édifice, même non-détruit en partie, est menacé de ruine prochaine.

Cette brève énumération est loin d'être complète et nous reviendrons sur certains problèmes de sinistralité dans un texte subséquent.

Nous avons passé sous silence, bien volontairement, les principes de *Common Law* en matière de recours contractuel et délictuel.

Notre intention était surtout, par une première approche, de dégager certains aspects légaux de l'industrie de la construction.

Nous verrons, la fois prochaine, le contenu de la réforme dans cette industrie, en France, et donnerons un aperçu des garanties d'assurances qui y sont obligatoires dans ce secteur.

RÉMI MOREAU



La responsabilité des centres d'accueil

Depuis quelque temps, un certain nombre d'individus semblent se préoccuper de la question de la responsabilité des centres d'accueil, constitués en vertu de la loi sur les services de santé et les services sociaux.

66

Nous nous proposons ici de voir dans quelle mesure les principes de responsabilité applicables aux centres d'accueil ne dérogent pas aux principes de responsabilité générale. Nous porterons notre attention aux centres d'accueil qui hébergent des mineurs.

Avant d'aller plus loin, il convient sans doute de référer à la loi sur les services de santé et les services sociaux aux fins de définir ce que constitue un centre d'accueil:

«Une installation où l'on offre des services internes, externes ou à domicile pour, le cas échéant, loger, entretenir, garder sous observation, traiter ou permettre la réintégration sociale des personnes dont l'état en raison de leur âge ou de leur déficience physique, caractérielle, psycho-sociale ou familiale est telle qu'elle doit être soignée, gardée en résidence protégée ou, s'il y a lieu, en cure fermée ou traitée à domicile, y compris une pouponnière ou une garderie d'enfants mais à l'exception d'une famille d'accueil, d'une colonie de vacances ou autre institution similaire ainsi qu'une installation maintenue par une institution religieuse pour y recevoir ses membres ou adhérents.»

D'autre part, l'article 90 de la même loi prévoit qu'il est interdit aux établissements, administrateurs, employés ou préposés et aux professionnels de requérir d'une personne ou de ses représentants une renonciation à la responsabilité résultant d'une faute professionnelle. De plus cet article ajoute que si une telle renonciation est donnée, elle est nulle.

La question qui se pose le plus souvent en matière de responsabilité d'un centre d'accueil pour jeunes est de savoir si ce centre d'accueil peut être tenu responsable des dommages subis par des tiers, suite à des actes fautifs posés par des jeunes qui, par exemple, ont fui la garde du centre d'accueil.

Après avoir vérifié dans la jurisprudence qui, notons-le, n'est pas très élaborée dans ce domaine, nous en sommes venus à la conclusion que ni la loi sur les services de santé et sur les services sociaux, ni la loi de protection de la jeunesse n'imposent une responsabilité plus grande aux centres d'accueil que les principes généraux contenus aux articles 1053 et 1054 du Code civil, chevilles de la responsabilité du droit codifié québécois.

Ainsi, dans le cas où, par exemple, un jeune sous la garde d'un centre d'accueil fuirait, suite à un défaut de surveillance prouvé, et causerait des dommages à un tiers, il est possible que l'on tente de mettre en cause la responsabilité du centre d'accueil.

En effet, le centre d'accueil étant responsable des personnes qu'il a sous son contrôle, il se doit de prendre les moyens nécessaires et raisonnables pour qu'une telle fugue n'intervienne pas. Cependant, il pourrait être exonéré en prouvant que la fuite était imprévisible, compte tenu du passé du jeune en fugue ou que la surveillance exercée était adéquate.

Il faudra se rappeler que chaque cas devra être étudié selon les circonstances en l'espèce, compte tenu du caractère particulier des jeunes hébergés dans les centres d'accueil.

DENISE DUSSAULT

67

Un nouveau contrat d'assurance pour les municipalités

Un nouveau contrat d'assurance⁽¹⁾ est actuellement disponible à l'égard des municipalités. Il s'agit d'une protection d'assurance qui porte sur certaines responsabilités spécifiques et qui complète le contrat d'assurance de responsabilité civile générale des lieux et opérations.

En effet, ce dernier contrat couvre essentiellement contre les conséquences de la responsabilité que l'assuré peut encourir envers autrui, suite à des dommages corporels ou matériels.

C'est ici qu'entre en jeu le nouveau contrat qui s'intitule: *assurance de la responsabilité municipale*. En effet, il s'étend, en regard des services municipaux, aux dommages immatériels, cette expression étant définie, dans la police, comme suit: «tout préjudice pécuniaire résultant de la privation de jouissance d'un droit, de l'interruption d'un service municipal ou de la perte d'un bénéfice.»

Mais, outre l'étendue de la garantie aux dommages immatériels qui résultent de services municipaux, le contrat couvre également les conséquences des actes fautifs posés par les professionnels à l'emploi de la municipalité, ainsi que les conséquences des actes fautifs découlant de l'administration municipale, c'est-à-dire incluant notamment les finances municipales, la gestion des fonds publics, le pouvoir de contrôle, la perception des revenus et l'application des dépenses, l'octroi ou l'approbation de permis, contrats, soumissions et tout autre projet municipal.

(1) Contrat souscrit par Gestas, Inc., Société du Groupe Sodarcan

Parmi les principales exclusions contenues au contrat, il faut indiquer les suivantes⁽²⁾ qui sont formulées, d'une part, en vue de réduire la tarification et, d'autre part, en vue d'éliminer les risques non assurables:

- les conséquences des sinistres connus au moment où la garantie est accordée à l'assuré
- les amendes et pénalités ou dommages punitifs
- le libelle et la diffamation
- la pollution
- la grève et le lock-out
- le risque d'énergie nucléaire
- la malhonnêteté et la mauvaise foi.

68

Cette assurance à trois garanties nous semble importante, en premier lieu, parce qu'elle complète les garanties usuelles et vient combler un besoin et, en second lieu, parce que les conséquences pécuniaires découlant de la responsabilité sont de plus en plus lourdes, ceci étant accentué par l'exercice du recours collectif. Et telles conséquences ne découlent pas principalement de la taille d'une corporation locale ou d'une municipalité, mais sont engendrées, surtout, par la diversité et l'évolution des activités municipales, professionnelles et administratives.

Pensons, entre autres interruptions de services, si elles sont déclarées fautives, à certaines situations auxquelles sont exposées les municipalités, comme

- l'évacuation sans fondement d'un secteur commercial ou résidentiel
- la fermeture d'une rue
- les erreurs qui découlent de services tels, à titre d'exemples: émission des permis, service policier, service d'incendie
- erreurs comptables, erreurs dans les placements
- fautes professionnelles.

Et bien souvent, même si, à l'acheminement d'une réclamation, la responsabilité n'est pas évidente, le seul fait d'une poursuite expose la partie défenderesse à des frais judiciaires ou extra-judiciaires qui peuvent être importants. L'assurance couvrira les frais de défenses et autres frais indiqués en sus du montant d'assurance.

Nous croyons que cette assurance arrive à souhait et qu'elle pourra répondre à des besoins manifestes.

RÉMI MOREAU



⁽²⁾ Cette énumération n'est pas exhaustive et nous vous suggérons d'avoir l'aperçu entier des exclusions en référant au contrat lui-même.

LES COMPAGNIES CAPTIVES: BIBLIOGRAPHIE SÉLECTIVE DE PUBLICATION DE NOVEMBRE 1979 À AOÛT 1980.

Présentation

La Revue *Assurances* a publié divers articles sur les compagnies d'assurances captives, depuis qu'elles sont sur la sellette.

La bibliographie sélective qui suit veut informer les lecteurs des dernières parutions sur ce sujet. Elle se divise en trois sections:

- I) La compagnie captive et la gestion des risques; son impact sur le marché de l'assurance
- II) Localisation-Fiscalité
- III) Les réactions du milieu; en particulier des courtiers d'assurance et du secteur de la réassurance.

69

I — La compagnie captive et la gestion des risques

On trouvera dans cette section des articles qui décrivent le mouvement de création et le développement des compagnies captives ainsi que certains aspects de la gestion administrative qui s'y trouvent reliés.

"Analyzing captives: how and what are they doing"/Risk Management, décembre 1979, p. 13

"Are captives here to stay"?/Policy Holder Insurance Journal, no 51, p. 22, Foresight, mars 1980, p. 3

"Aviation risk and insurance management"/Foresight, mars 1980, p. 21

"Captivating thoughts"/Insurance Advocate, 1er mars 1980, p. 17

"Captive insurance companies"/Foresight, mai 1980, p. 14

"Captive insurance companies"/Risk Management Manual, no 4, suppl. 37, p. 29

"Captive formation and operational considerations"/Risk Management Manual, suppl. 38, p. 53

"Captive growth held far from over"/Journal of Commerce, 14 avril 1980

"Captive insurance conference"/The National Underwriter P/C, 14 mars 1980

"Captive report 1980"/Foresight, avril 1980, p. 32

"Captive company"/Association Management, janvier-mars 1980

"Captive insurance companies"/Risk Management Reports, Vol VII, no 1, 1980

"Les captives en assurance"/L'Argus, 11 juillet 1980, p. 1592

"Captives: a general overview"/Policy Holder Insurance Journal, 21 mars 1980, p. 25

"Captives can minimize third-party risk losses"/Business Insurance, 24 mars 1980, p. 69

- "Captives: the future approach"/**Post Magazine and Insurance Monitor, 6 mars 1980
- "Captives and the New York Insurance Exchange"/**Captive Insurance Company Reports février-mars 1980
- "Créer une captive: pour quoi faire?"/**L'Argus International, septembre-octobre 1979, p. 135
- "Competition creates risk-funding options"/**Business Insurance, 9 juin 1980, p. 15W
- "Excess and surplus lines «Captive companies"/**Risk Management Manual, no 6, suppl. 47, p. 243.
- "Foreign employee benefit plans: a new dimension for captives" /**Risk Management mai 1980, p. 13
- "Funding domestic employee benefits through a captive"/**Risk Management mai 1980, p. 20
- "Group captives and premium deductions"/**Practical Risk Management, RM Notes, avril 1970
- "Groups form super-captives"/**Business Insurance, 21 avril 1980, p. 1
- "Insurance alternatives that work twice as hard"/**The Weekly Underwriter, 24 mai 1980, p. 24
- "Investing the assets of captives"/**Policy Holder Insurance Journal, 21 mars 1980, p. 33
- "Key role set for captives"/**The National Underwriter P/C 25 avril 1980, p. 33
- "Lloyd's looks for possible increase in its 1980 rates"/**The National Underwriter P/C, 25 avril 1980, p. 1
- "Market trends, government actions seen slowing captive growth"/**Journal of Commerce, 10 mars 1980
- "More captive expansion sighted"/**World Insurance Report, no 127, p. 8
- "New self-insurance plan: viable alternative to a captive"/**Risk Management janvier 1980, p. 16
- "Regulating the captives: some recent developments"/**Policy Holder Insurance Journal, 21 mars 1980, p. 37
- "Regulation of captive insurance companies"/**Foresight, avril 1980, p. 3
- "Risk managers growing in UK"/**Journal of Commerce, 16 juin 1980
- "Role of outside management growing for Bermuda captives"/**Journal of Commerce, 19 mars 1980
- "Une société captive: est-ce une solution?"/**L'Argus International, nov-déc. 1979, p. 209
- "Sybron captive avoids fronting plan"/**Business Insurance, 24 mars 1980, p. 67

"Utility plans cover institute powers"/Business Insurance, 21 avril 1980, p. 1

II — Localisation-fiscalité

Le choix d'un site est important dans la création d'une compagnie captive. Ces quelques articles complètent ceux de la section I et traitent spécifiquement de la fiscalité et du choix du pays hôte.

"Bermuda: The Insurance Act"/International Insurance Monitor, Research Service, décembre 1979

"Bermuda as an insurance center"/L'Argus International, mai-juin 1979, p. 233

"Captive insurers and corporate entities: The Carnation case misses the issue"/Taxes, 57, mai 1978, p. 313

"Captive choose Bermuda despite regulations"/Business Insurance, 24 mars 1980, p. 75

"Gibraltar: advantages for captive insurance firms"/Lloyd's list, 5 août 1980

"Cayman Islands"/Foresight, août 1980, p. 42

"How to re-locate a captive"/Foresight, mars 1980, p. 27

"IRS challenges to captives viewed"/Journal of Commerce, 7 mars 1980

"New York bill promotes captive formation"/Journal of Commerce, 30 avril, 1980

"Some tax aspects of captives: an expert's analysis"/Policy Holder Insurance Journal, 21 mars 1980, p. 31

III — Les captives: réaction du milieu

A — Assureur et courtier d'assurance

"Brokers seek solutions to loss of independence, market share"/Journal of Commerce, 18 juin 1980, p. 6

"Captives: soft market hurt brokers: report"/Business Insurance, 4 février 1980

"Growth of captives hits brokers"/Foresight, mars 1980, p. 28

"An insurer looks at the captives"/Policy, 78/3292, décembre 1979, p. 958

B — Réassureur

"Captive insurance companies: a reinsurer's viewpoint"/Policy Holder Insurance Journal, 21 mars 1980, p. 31

"For captives writing reinsurance are managers the best guides"/Journal of Commerce, 20 mars 1980, p. 8

“Reciprocity in insurance and reinsurance regulation between the U.S. and other countries”/Forum, spring 1980, p. 660

“Reinsurance of captive: importance of direct negotiations”/Risk Management, août 1980, p. 46

MONIQUE DUMONT



LA RESPONSABILITÉ DES AGENTS DE VOYAGE

72

Depuis quelques années, les tribunaux, tant québécois que ceux des autres provinces canadiennes, connaissent une recrudescence de poursuites intentées en responsabilité contre les agents de voyage.

En effet, qui, d'entre nous, n'a pas eu l'occasion de prendre connaissance de certains jugements rendus contre les agents de voyage, soit pour perte de jouissance pendant la durée du voyage, parce que la chambre d'hôtel n'était pas conforme à la description faite par l'agent ou parce que les réservations censées avoir été faites ne l'avaient pas été.

Qu'il nous suffise de mentionner les nombreuses affaires dévolues à la Cour provinciale, division des petites créances, qui a rendu, au Québec, une grande part de ces jugements.

Il est difficile de parler de la responsabilité des agents de voyage sans distinguer les deux principaux types d'agents de voyage tels que définis par la loi sur les agents de voyage. Nous ferons cependant abstraction des conseillers en voyage qui sont des personnes employées d'agents de voyage ou d'associations pour le bénéfice d'une personne détenant un permis, de même que des transporteurs aériens.

Le règlement relatif aux agents de voyage définit les agents de voyage détaillants et les grossistes:

«L'agent de voyage détaillant désigne toute personne transigeant directement avec le public, ou avec des membres d'un groupe en particulier, les opérations définies par ailleurs dans la loi»

«Le grossiste désigne toute personne qui traite indirectement avec le public, puisqu'il agit par l'intermédiaire d'agents de voyage détaillants».

En fait, il s'agit, dans ce dernier cas, des personnes qui organisent à prix forfaitaires des voyages qui sont par la suite revendus au public par l'intermédiaire des agents détaillants.

Il est à noter que cette distinction existe également dans le *Travel Industry Act* de l'Ontario, tant en ce qui a trait aux agents de voyage qu'aux grossistes et aux vendeurs (conseillers).

Si l'on veut parler de responsabilité des agents de voyage, il faudra donc tenir compte de cette distinction précise. En effet, dans le cas où, par exemple, un individu qui aurait acheté un voyage à forfait auprès d'un agent détaillant

reviendrait au pays alléguant que les qualités des services fournis n'étaient pas conformes aux descriptions contenues dans les différents feuillets publicitaires, il pourra revenir contre son agent de voyage détaillant. D'autre part, ce dernier pourra peut-être exercer un recours subrogatoire contre le grossiste qui, lui, a vu à la préparation du voyage en question.

Compte tenu du fait que les grossistes ne peuvent commercer directement avec le public, il est bien évident que le recours sera intenté contre le détaillant. Ce dernier aura cependant le droit d'appeler en garantie le grossiste fautif.

Enfin, il nous semble utile de mentionner que la jurisprudence n'a pas encore déterminé les règles de droit précises qui régissent les rapports entre détaillants et consommateurs. En effet, dans le cas d'un détaillant qui, par ailleurs, est propriétaire d'autobus dont il se sert dans le cadre de l'exécution de son contrat, il se peut qu'il s'agisse d'un contrat de transport.

D'autre part, si ce même agent détaillant s'est chargé de l'organisation complète du voyage, il se peut alors que les tribunaux considèrent cette situation comme celle découlant d'un contrat d'entreprise.

Enfin, l'aspect mandat peut également être analysé dans le cas, par exemple, des réservations. En effet, cette qualification contractuelle est celle qui nous semble le plus correspondre au type de relations qu'entretiennent les détaillants et les clients; cette qualification implique que l'agent de voyage est l'intermédiaire entre ses clients et les différents acteurs en ce domaine (transporteur aérien, par exemple).

Il faudra se rappeler que la nature des services offerts par les agents de voyage détaillants peut différer et que, en conséquence, les obligations contractuelles pourront également être différentes.

DENISE DUSSAULT



L'ASSURANCE CRÉDIT

L'assurance crédit, il convient d'en parler. Surtout en période de ralentissement économique qui sévit dans les années actuelles et qui donne lieu à une hausse de faillites dans l'entreprise.

En effet, les prévisions de plusieurs organismes spécialisés notent une faible croissance économique canadienne d'ici 1985 et un taux d'inflation non loin de 10%. Cette conjoncture peu favorable constitue la toile de fond de notre propos.

Considérée à certaines périodes économiquement saines comme une assurance accessoire, l'assurance crédit se situe non loin de l'assurance des comptes recevables et de l'assurance des pertes d'exploitation. À la différence que la première garantit les frais encourus pour repérer et réinscrire des comptes perdus ou volés et que la seconde, beaucoup plus importante, offre une indemnité selon

les différentes formules (formule d'assurance profit, formule «bénéfice brut», et autres) en raison des pertes d'exploitation dues à l'interruption des affaires.

Mais revenons à l'assurance crédit qui a pour objet principal d'indemniser le créancier, suite à la défaillance du débiteur, après un certain délai, d'acquitter son obligation de payer. Elle vise donc à assurer le paiement des comptes recevables d'une entreprise à concurrence des limites et des conditions de la police.

Il y a lieu de poser un regard sur le risque. Est-il assurable? Il l'est, dans la mesure où le dossier antérieur le justifie et pourvu que la tarification ne soit pas basée sur un seul compte à recevoir, mais sur l'ensemble des comptes dus à l'entreprise, cette répartition étant satisfaisante pour l'assureur.

74

D'autre part, nous croyons que la proposition remplie par l'assuré devra indiquer tous les comptes recevables déclarés douteux et certains pourront même être exclus spécifiquement, à la discrétion de l'assureur, avant l'entrée en vigueur du contrat. Cette exclusion signifie qu'en principe l'assureur indemnise contre la survenance d'un risque, c'est-à-dire un événement incertain.

Comme il s'agit d'une garantie particulière, les marchés d'assurance sont très restreints. Citons, entre autres, deux assureurs établis aux États-Unis, soit American Credit Indemnity Co. et London Guarantee and Accident Co.

Les limites de la police sont déterminées au choix de l'assuré, suivant une échelle de montants pouvant varier entre \$50,000 et \$150,000 pour chaque réclamation ou pour chaque compte, sujet à une limite annuelle de sinistres. La prime sera déterminée en fonction des ventes annuelles. À titre d'exemple, selon la franchise, le taux pourra atteindre 0.5% du chiffre des ventes.

Les principaux intéressés à cette assurance seraient les manufacturiers ou détaillants qui doivent consentir annuellement des crédits fort importants, se situant généralement entre 1 et 75 millions de dollars. Le non-remboursement de ceux-ci, passé un certain délai, affectera sensiblement la liquidité de l'entreprise.

L'un des avantages les plus significatifs pour l'entreprise de souscrire à une assurance crédit réside, outre dans l'indemnisation, dans son caractère préventif puisqu'elle devra soumettre à l'assureur la liste des acheteurs ainsi que des crédits consentis. Cette liste est examinée par l'assureur qui fera certaines recommandations à l'assuré.

Le coût faible de l'assurance crédit reste, selon nous, l'argument principal en faveur de cette assurance, bien souvent indispensable à l'économie des entreprises et favorable à l'intensité de leurs activités, dans un contexte où celle-ci doit normalement soutenir seule les résultats de ses efforts, sans le secours de l'État.

Pour ce qui est des assureurs, ils pourront guider leurs conditions de souscription à partir de certains éléments, notamment:

- une documentation précise et détaillée des opérations effectuées par l'entreprise

- l'analyse du bilan
- la connaissance des hommes qui gèrent l'entreprise et leur dynamisme.

Les assureurs ne pourront certes pas réduire considérablement la fréquence de réclamations ou leur sévérité mais, du moins, le montant des créances assurées, étant connu, représentera une limite avec laquelle ils pourront établir les réserves appropriées, s'il y a lieu, et, en dernier ressort, faire appel à la réassurance.

En conclusion, l'idée de l'assurance crédit gagne beaucoup d'adeptes. Notre célèbre confrère, *Business Insurance*, dans son édition du 29 septembre 1980, souligne une demande accrue pour cette forme de protection. Seulement en Angleterre, note-t-il, environ 65,000 sociétés y souscrivent. Mais il ajoute, ce qui nous semble important, que cette garantie n'est pas destinée aux entreprises dont le chiffre de ventes est peu élevé. Le besoin ne la justifierait pas.

RÉMI MOREAU

75



LA CHRONIQUE DE DOCUMENTATION

- 1 — **Unusual Risks 1980:** London: Risk Management Consultants Limited 1980, 61 p.

Chaque année, la firm *Risk Management Consultants* de Londres publie ce petit guide britannique des assurances spéciales disponibles sur le marché anglais. Il se veut un outil important pour le courtier d'assurance qui se trouve confronté à un risque requérant une démarche non traditionnelle.

Voici quelques exemples de couverture: *Mortality of Aquatic Creatures – Non Appearance Insurance – Airports Contractors Liability Insurance – Musical Equipment All risks – Advertising Professional Indemnity Insurance*; etc. En tout, cinquante garanties sont décrites brièvement, ainsi que les principes de tarification pratiqués, les clauses particulières, la commission du courtier et ses coordonnées.

- 2 — **Computers in Insurance.** Michael D. Gannntt, James Gatza, Malvern, Pa: American Institute for Property and Liability Underwriters, 1980, 150.

Un ouvrage bien fait sur la théorie et les applications de l'informatique dans la gestion d'assurance, complété d'un glossaire et d'un index. Bibliographie complémentaire à la fin de chacun des trois chapitres.

L'ouvrage se divise donc en trois chapitres:

- I– L'ordinateur
- II– La gestion informatique
- III– L'informatique en assurance

L'auteur explique, au chapitre I, les composantes de l'ordinateur, décrit son fonctionnement et les principes de la programmation et guide le lecteur

A S S U R A N C E S

dans le choix des systèmes. Le chapitre II décrit les étapes de l'implantation d'un système informatique, tant au niveau des choix organisationnels qu'à celui de la définition des objectifs. Le chapitre III veut illustrer les concepts précédents par des cas pratiques d'application et explore les avenues de développement de cet outil de gestion.

MONIQUE DUMONT

ENGLISH SUMMARIES

1. *Legal aspects of construction insurance*

In the first of four papers, the author points out the status of law and jurisprudence relevant to construction in Quebec.

He refers specifically to section 1688 of the Civil Code of the Province of Quebec, which is the major civil law provision on the subject.

2. *Liability of reception centers*

The author refers to reception centers set up under the Quebec Act respecting health and social services.

She considers the reception centers which accept young people with special problems related to social adaptation.

She reviews the different principles of law applicable.

3. *A new insurance contract for municipalities*

The author presents a new insurance contract for municipalities and explains the coverage afforded.

Under this policy, the insurer will pay all sums which the insured would be legally obligated to pay to a third party for damage for any claim resulting from professional services, financial loss due to municipal administration or municipal services.

The reader is recommended to obtain a specimen of this policy from the underwriter.

4. *Captive companies: a selective bibliography*

The author makes a reference to papers written on captive companies. She divided her work into 3 specific sections: - Captive and Risk Management - Their impact on the insurance market - The reaction of industry, insurance brokers and reinsurance.

5. *Liability of travel agent*

During recent years, the courts have analysed different aspects of the travel industry, particularly the liability of travel agents.

The author refers to the Quebec law to distinguish categories of travel agents and mentions that their liability could be different depending on their status.

6. *Credit insurance*

In recent years, the economic situation has caused many bankruptcies. Credit insurance could then become helpful. The author explains this type of insurance which covers a creditor when a debtor makes a default in payment.

Finally, he points out that industry is finding this coverage more and more necessary.

7. *Book review*

1 — *Unusual Risks 1980*. London, Risk Management Consultants Limited 1980. 61 p.

This book published by Risk Management Consultants Ltd describes certain types of policy such as mortality of aquatic creatures. It will help brokers who may have to deal with unusual risks.

2 — *Computers in Insurance* – this book explains the use of computer systems in the management of insurance companies.

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**



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!



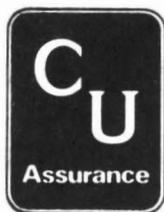
LE GROUPE LA LAURENTIENNE

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



COMMERCIAL UNION

AU SERVICE DES QUÉBÉCOIS
DEPUIS PLUS DE CENT ANS

Administration du Québec

1010, rue Sherbrooke ouest, Montréal

BUREAUX À L'ÉTENDUE DU CANADA

QUÉBEC
RIMOUSKI
CHICOUTIMI
SHERBROOKE
MONTRÉAL
TROIS-RIVIÈRES
HALIFAX
SYDNEY
ST-JEAN N.B.
MONCTON
CHARLOTTETOWN

FREDERICTON
OTTAWA
KINGSTON
TORONTO
BARRIE
SUDBURY
THUNDERBAY
HAMILTON
ST. CATHARINES
LONDON
KITCHENER

WINDSOR
WINNIPEG
PRINCE GEORGE
CALGARY
RED DEER
EDMONTON
LETHBRIDGE
VANCOUVER
KELOWNA
VICTORIA

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE
UNION COMMERCIALE DU CANADA

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE
CONTRE LES ACCIDENTS ET L'INCENDIE DU CANADA

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE
STANSTEAD & SHERBROOKE

MARTINEAU WALKER

AVOCATS

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
JACK R. MILLER	SERGE D. TREMBLAY	MAURICE A. FORGET
STEPHEN S. HELLER	PIERRETTE RAYLE	DAVID W. SALOMON
ANDRÉ T. MÉCS	JAMES G. WRIGHT	SERGE F. GUÉRETTE
ANDRÉ LARIVÉE	LAWRENCE P. YELIN	JEAN-FRANÇOIS BUFFONI
MICHEL MESSIER	WILBROD CLAUDE DÉCARIE	ROBERT B. ISSENMAN
MARC NADON	ANDRÉA FRANCOEUR MÉCS	DONALD M. HENDY
PAUL B. BÉLANGER	FRANÇOIS ROLLAND	GRAHAM NEVIN
JEAN MASSON	DENNIS P. GRIFFIN	RICHARD J. CLARE
ALAIN CONTANT	MARIE GIGUÈRE	ÉRIC M. MALDOFF
XENO C. MARTIS	RONALD J. McROBIE	DAVID J. POWELL
REINHOLD G. GRUDEV	RAYMOND TRUDEAU	ROBERT PARE
MARIE-FRANCE BICH	DAVID W. BOYD	PIERRE J. DESLAURIERS
BRIGITTE GOUIN	DANIEL PICOTTE	JACQUES RAJOTTE
LUCIE ROY	DANIEL GAGNÉ	SUZANNE HANDMAN
JOY GOODMAN-MAILHOT	JAMES R. SPROULE	MARC PAQUET

AVOCATS-CONSEILS

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

Téléphone 395-3535 — Code régional 514

Sans frais d'interurbain 1-800-361-6266

Adresse télégraphique — CHABAWA

Télex 05-24610 BUOY Mtl

Bélinographe (514) 395-3517

Bureau 3400

La Tour de la Bourse

C.P. 242, Place Victoria

Montréal, Canada H4Z 1E9

PAGÉ, DUCHESNE, RENAUD, DESMARAIS & PICARD

Avocats-Advocates

R. PAGÉ, C.R.

G. Y. RENAUD, C.R.

P. PICARD, LL.L.

M. GARCEAU, LL.L.

J. DUCHESNE, C.R.

M. DESMARAIS, LL.L.

JEAN LARIVIÈRE, B.C.L.

ANDRÉ PASQUIN, LL.L.

500 PLACE D'ARMES, SUITE 2260

MONTRÉAL H2Y 2W2

Tél.: 845-5171

S.C.G.R.

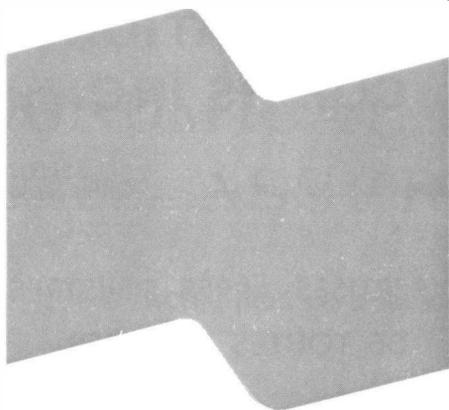
SOCIÉTÉ CANADIENNE DE GESTION DE RÉASSURANCE, INC.

**Gestionnaire
des affaires de réassurance des sociétés suivantes :**

- A.G.F. RÉASSURANCES (Assurance Vie)
- COMPAGNIE D'ASSURANCES POHJOLA
(Assurance Générale)
- MUTUELLE GÉNÉRALE FRANÇAISE ACCIDENTS
(Assurance Générale)
- MUTUELLE GÉNÉRALE FRANÇAISE VIE (Assurance Vie)
- LA NATIONALE, COMPAGNIE DE RÉASSURANCE
DU CANADA (Assurance Vie et Assurance Générale)
- NORWICH WINTERTHUR REINSURANCE
CORPORATION LTD. (Assurance Générale)
- N.R.G. LONDON REINSURANCE COMPANY (Assurance
Vie)
- SOCIÉTÉ COMMERCIALE DE RÉASSURANCE
(Assurance Vie)
- UNIONE ITALIANA DI RIASSICURAZIONE S.p.A.
(Assurance Vie et Assurance Générale)

**PLACE DU CANADA, 21^e ÉTAGE
MONTREAL, QUÉBEC H3B 2R8
Tél.: (514) 879-1760 Télex: 05-24391**

Avec nos hommages



BANQUE NATIONALE

La Banque Nationale du Canada est née de la fusion de la Banque Canadienne Nationale et de La Banque Provinciale du Canada. Plus de 15 milliards d'actif, 16 000 employés, 22 000 actionnaires. Plus de 850 succursales et bureaux au Canada. Présente à Londres, New York, Paris, Hong-Kong, Nassau (Bahamas).

PARIZEAU, PRATTE, GUIMOND, MARTIN & ASSOCIÉS INC.

Membre du groupe Sodarcan, P.P.G.M. voit principalement aux affaires d'assurances en Abitibi, dans le Témiscamingue et dans le nord de l'Ontario.

Spécialités: risques industriels et commerciaux

Bureaux

Rouyn

Val d'Or

Tél.: (819) 762-0844

(819) 825-3101

LA FÉDÉRATION

Compagnie d'assurance du Canada

Siège social:

275, rue Saint-Jacques, Montréal

Bureau régional:

1305, Chemin Ste-Foy, Québec

AGENCE DE RÉCLAMATIONS CURTIS INC.

Jules Guillemette, A.R.A.

— Gilles Lalonde, A.R.A.

EXPERTISES APRÈS SINISTRES
DE TOUTES NATURES

1275, rue Hodge
Bureau 200

VILLE ST-LAURENT
H4N 2B1

Tél. : 744-5893

Hébert, Le Houillier & Associés Inc.

*actuaire et conseillers
en avantages sociaux*

Au service des employeurs et associations

implantation, élaboration et communication de programmes d'avantages sociaux

compagnies d'assurance sur la vie et de dommages

manual de taux, calcul de réserves et d'impôt, évaluation de risque

Une société
membre
du groupe
Sodarcac, ltée

1080, Côte du Beaver Hall, suite 1910

Montréal, Québec

H2Z 1S8

(514) 866-2741

4, Place Québec, Québec

(418) 525-4721



ECONOMICAL.
COMPAGNIE
MUTUELLE D' **ASSURANCE**

FONDÉ EN 1871

ACTIF: PLUS DE \$148,294,000.00

SIÈGE SOCIAL — KITCHENER, ONTARIO

Succursales

MONTRÉAL

EDMONTON

OTTAWA

WINNIPEG

LONDON

TORONTO

MONCTON

HAMILTON

HALIFAX

KITCHENER

PETERBOROUGH

GUY LACHANCE, A.I.A.C.

Directeur de la succursale du Québec

276, rue St-Jacques ouest

Montréal, P.Q.

J. T. HILL, C.A.

Président

et

Directeur Général

TABLES D'ASSURANCE-VIE, STONE & COX

Édition Français-Anglais

pour les Courtiers d'assurance — l'abonnement: \$ 13.25

« CHOOSING LIFE »

Handbook of Canadian Life Insurance Products

and Prices \$ 5.00

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

Un service complet de cautionnements



Gérard Parizeau, Ltée

Courtiers d'assurances

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

Membre du groupe Sodarcan

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 — Téléc: 055-60110

LA NATIONALE

COMPAGNIE DE RÉASSURANCE DU CANADA

RÉASSURANCE

(GÉNÉRALE ET VIE)

**PLACE DU CANADA, 21^e ÉTAGE
MONTRÉAL, QUÉBEC, CANADA H3B 2R8**

Téléphone: (514) 879-1760

Télex : 05-24391 (Natiore)



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 : G. DAUNAIS, 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



Marc-Aurèle Fortin — huile sur carton — vers 1923 — 24" x 24"

galerie l'art français

ANNE-MARIE / JEAN-PIERRE VALENTIN

370 ouest, avenue Laurier, Montréal
Téléphone: (514) 277-2179

ÉVALUATIONS POUR FIN D'ASSURANCE
RESTAURATION DE TABLEAUX
ACHAT — VENTE ET LOCATION

Membre: ASSOCIATION PROFESSIONNELLE DES GALERIES D'ART DU CANADA

La Fiducie du Québec

Un choix judicieux de modes d'épargne

La Fiducie du Québec a mis au point à votre intention une vaste gamme de modes d'épargne à moyen et long termes, qui sauront répondre à vos préoccupations financières.

Les dépôts garantis*

Un choix judicieux qui garantit un rendement élevé.

De 1 jour à 5 ans, de la date d'émission du certificat jusqu'à son échéance, votre capital et le taux d'intérêt sont garantis. Vous avez le choix de la durée du dépôt et de la fréquence des versements d'intérêt. Aucuns frais d'administration.

Les régimes enregistrés d'épargne-retraite

Un choix judicieux pour préparer votre retraite en réduisant vos impôts.

Vous avez le choix parmi plusieurs régimes qui se distinguent par leur véhicule de

placement. Vous pouvez même épargner en vue de la retraite à même les bénéfices de votre entreprise, avec un régime de participation différée aux bénéfices.

Les Fonds Desjardins**

Un choix judicieux pour diversifier vos placements.

Dans les Fonds Desjardins, vous mettez vos épargnes en commun avec celles de plusieurs autres épargnants.

Gérées par des professionnels, vos épargnes sont investies à votre choix dans des Fonds Hypothèques, Actions ou Obligations. Vous pouvez effectuer des dépôts en tout temps et des retraits mensuels, sans frais.

*Institution inscrite à la Régie de l'Assurance-dépôts du Québec.

**Les unités des Fonds Desjardins ne se vendent que par l'intermédiaire de prospectus. Vous pouvez les obtenir sur demande.

La rente à versements invariables

Un choix judicieux pour étaler vos revenus exceptionnels et diminuer vos impôts.

Ce placement avantageux garantit un taux d'intérêt élevé. Conçu spécialement pour ceux qui reçoivent une forte somme en quittant leur emploi, ceux qui réalisent un gain de capital imposable et ceux qui perçoivent des revenus irréguliers, comme les artistes et les sportifs, par exemple.

Nos conseillers se feront un plaisir de vous fournir plus d'informations, et de vous offrir le Guide des modes d'épargne.

Venez ou téléphonez.



**Fiducie
du Québec**

MONTRÉAL

Complexe Desjardins:
281-8840
De l'extérieur, sans frais
1-800-361-6840, poste 8840

LAVAL

Place Val des Arbres:
668-5223
De l'extérieur, sans frais
1-800-361-3803

QUÉBEC

Complexe Centre-Ville,
Sainte-Foy: 653-6811
De l'extérieur, sans frais
1-800-463-4792

SHERBROOKE

Place Jacques-Cartier:
566-5667
De l'extérieur, sans frais
1-800-567-6920



desjardins



L'AVENIR S'ANNONCE BIEN!

L'Assurance-Vie Desjardins est une institution bien à nous. Elle est l'un des agents économiques importants qui nous aident à bâtir l'avenir.

À toute personne et à toute entreprise, elle offre l'ensemble des services que l'on s'attend de recevoir d'une importante compagnie d'assurance-vie. Pour que l'avenir de ses assurés s'annonce bien.

L'Assurance-Vie Desjardins, des services rapides, efficaces et complets. Pour que votre avenir s'annonce bien.

l'assurance-vie desjardins