
Assurances

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

Directeur: GÉRARD PARIZEAU

SOMMAIRE

L'ÉCONOMIE CANADIENNE: RÉTROSPECTIVE (1980) ET PERSPECTIVES (1981), par André Marsan	1
LE CONTRÔLE DE L'ASSURANCE AU CANADA, par Ri- chard Humphrys	13
DE CERTAINES DISPOSITIONS DE LA LOI SUR LES SO- CIÉTÉS COMMERCIALES CANADIENNES, par Marcel Camirand	31
QUELQUES NOTES SUR L'ASSURANCE MARITIME, par Louis Roberge	37
THE PROPERTY AND CASUALTY REINSURANCE MARKET IN CANADA, by Sidney Gordon	47
LA MÉTHODE DE MONTE-CARLO APPLIQUÉE À DES PROBLÈMES D'ASSURANCE, par Yves Roy	58
L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ DES ASSURANCES AU QUÉBEC ENTRE 1976 ET 1979, par Robert Simard .	69
CHRONIQUE JURIDIQUE, par Alain Létourneau et André Langlois	74
FAITS D'ACTUALITÉ, par J.H.	88
INDICATEURS ÉCONOMIQUES	97
PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau	98
Bulletin RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT	



PHOENIX DU CANADA

(Phoenix, compagnie d'assurances du Canada

Acadie, compagnie d'assurance-vie)

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

Succursale du Québec

1801, avenue McGill-College, Montréal

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

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

La compagnie fait des affaires au Canada depuis 1804

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

Assurez le meilleur service à vos assurés.

Voici notre assurance efficacité:

Pare-brise
et vitres d'auto

Radios Crescendo
et autres marques

Toits ouvrant

Toits de vinyle

Demi-toits amovibles

Rembourrage

Housses

Réparation de
l'intérieur des
véhicules récréatifs.

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.

La SunLife



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

Direction générale du Québec

SunLife du Canada



*Now
part of the
Sodarcancan 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

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

Beloell
(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

Bolchatel
(418) 822-1843

Duburger
(418) 681-7820

St-Apollinaire, Cté Lotbinière
(418) 767-3058

AUTRES RÉGIONS

Bale 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) 336-4281

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.

Fondée en 1927,
au 12^{ième} rang
des compagnies
traitant des affaires
d'assurances I.A.R.D.
au Québec,
active en assurance-vie
et en assurance collective,
Assurances 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, Édifice Provinces-Unies
Montréal, Québec



LE BOUCLIER DES MACHINES

**L'Assurance Royale vous offre maintenant une assurance
cheudières 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.

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

l'Assurance Royale

Canada



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
MONTREAL **Télex 055-61519**

DESJARDINS, DUCHARME, DESJARDINS & BURQUE **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. TISDN
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-ONGÉ
JACQUES PAQUIN
GÉRARD COULOMBE
JEAN-MAURICE SAULNIER
ANDRÉ WERY
ERIC BOULVA
LUC BIGAQUETTE
PAUL R. GRANDA
MAURICE MONGRAIN
PIERRE LEGAULT
ARMANDO AZNAR
DANIÈLE MAYRAND
DONALD FRANCOEUR
BERNARD MONTIGNY

LE BÂTONNIER ANORÉ BROSSARD, c.r.

CONSEILS

CHARLES J. GÉLINAS,

ARMAND PAGÉ, c.r.

GODEFROY LAURENDEAU, c.r.

Suite 1200
635 ouest, boulevard Dorchester
Montréal, Québec H3B 1K9

Téléphone (514) 878-8411
Adresse télégraphique "PREMONT"
Télex 05-25202



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	FREDERICTON	WINDSOR
RIMOUSKI	OTTAWA	WINNIPEG
CHICOUTIMI	KINGSTON	PRINCE GEORGE
SHERBROOKE	TORONTO	CALGARY
MONTRÉAL	BARRIE	RED DEER
TROIS-RIVIÈRES	SUDBURY	EDMONTON
HALIFAX	THUNDERBAY	LETHBRIDGE
SYDNEY	HAMILTON	VANCOUVER
ST-JEAN N.B.	ST. CATHARINES	KELOWNA
MONCTON	LONDON	VICTORIA
CHARLOTTETOWN	KITCHENER	

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



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

Un service à l'étendue du Québec

Gérard Parizeau, Ltée

Courtiers d'assurances

410, rue Saint-Nicolas
Montreal, Que. 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

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

Secrétaire de la rédaction:

Me Rémi Moreau

Secrétaire de l'administration:

Mme Monique Boissonnault

49^e année

Montréal, Avril 1981

N^o 1

L'économie canadienne: rétrospective (1980) et perspectives (1981)

par

ANDRÉ MARSAN (1)

The author reviews economic conditions in Canada during 1980 and prospective results in 1981 through stagflation, inflation and moderate expansion.

1 — Introduction: la stagflation

Le taux d'inflation ne cesse de s'accélérer au Canada, même si la croissance économique, à toutes fins pratiques, stagne depuis dix-huit mois. La relation traditionnelle entre l'inflation et la croissance semble bel et bien renversée: l'absence de croissance ne ralentit plus l'ascension des prix. Il semble plutôt que ce soit l'accélération relative des prix qui provoque la récession. En effet, le revenu disponible des consommateurs (en gros, les salaires après impôt) procure un pouvoir d'achat diminué aussi longtemps que les prix augmentent plus rapidement que le revenu disponible.

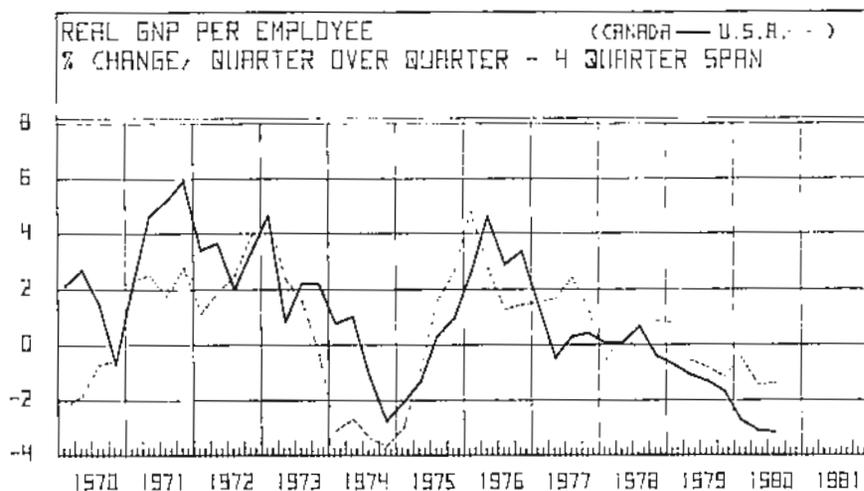
(1) M. Marsan est vice-président de Bolton, Tremblay Inc.

La part du consommateur représente environ 58% du produit national brut canadien. Il est illusoire d'espérer une croissance de l'économie canadienne ainsi qu'une certaine amélioration du standard de vie des Canadiens aussi longtemps que le salaire réel n'augmentera pas.

L'économie canadienne souffre de stagflation chronique. Afin d'évaluer les chances de guérison au cours des prochaines années, il faut bien saisir les causes du malaise. Dans ce contexte, voici les quatre principaux facteurs d'inflation depuis quelques années.

2

1 — La baisse effarante de la productivité qui crée des pressions sur les coûts de production. (2)



Dans le secteur des services, ces coûts se transposent habituellement en une hausse équivalente du prix de ces services, car les marges de bénéfices demeurent constantes. Dans le secteur des biens, une proportion croissante de ces derniers provient d'oligopoles qui exercent un contrôle assez serré sur leurs prix et leurs marges. C'est d'ailleurs une des bonnes raisons pour laquelle la faiblesse de l'ac-

(2) Datés de décembre 1980, les graphiques sont l'oeuvre de la maison Bolton-Tremblay.

tivité économique, au cours des différents cycles économiques, a de moins en moins d'impact sur les prix et sur l'inflation.

- 2 — La hausse du prix de l'énergie a sensiblement diminué le niveau de vie des populations, non seulement au Canada, mais aussi dans tous les pays industrialisés. En effet, quand la facture du chauffage et du transport routier augmente de \$500, cela équivaut à une taxe additionnelle et devient ni plus, ni moins un transfert de richesse vers les pays exportateurs de pétrole. Le citoyen canadien qui paye plus cher pour son énergie a d'autant moins de fonds pour consommer les autres biens et services. Voilà vraiment une des causes principales et immédiates de la stagflation qui afflige notre pays.

Au Canada, nous avons encore beaucoup de rattrapage à effectuer par rapport au prix mondial du pétrole. Il est assuré que le coût du pétrole canadien augmentera à des taux de 25% et plus au cours des trois prochaines années. Le pouvoir d'achat des Canadiens en souffrira d'autant.

- 3 — La baisse du dollar canadien par rapport au dollar américain peut certes rendre nos produits plus concurrentiels sur le marché international. Cependant, il en résulte une augmentation du prix des produits importés. Or, comme les importations comptent pour 32% de la demande intérieure finale, il ne fait aucun doute que la baisse de 20% de la valeur de notre monnaie a eu un impact de près de 7% de plus sur l'indice des prix à la consommation, soit un peu plus de 1% par année.

Nous ne sommes ni optimistes, ni pessimistes quant à la valeur de notre monnaie, mais nous ne croyons pas que ce facteur ait, dans les prochaines années, autant d'impact qu'il en a eu depuis 1977.

- 4 — Le problème constitutionnel est aussi à l'origine de la stagflation au Canada. Il prend la forme d'une lutte pour le pouvoir entre les provinces et le Fédéral, entre les entreprises canadiennes et les gouvernements, entre le Fédéral et les sociétés canadiennes sous contrôle étranger. Ces heurts politiques favorisent le

socialisme d'état, la bureaucratie, les contrôles gouvernementaux, les dédoublements de responsabilités, ainsi que tout autre forme d'intervention publique indue qui décourage les initiatives, les risques calculés, l'esprit d'entreprise et la productivité.

Hélas! À ce point de vue, la situation semble s'aggraver plus que s'améliorer. Nous ne voyons pas de lueur au bout du tunnel.

4

II — La consommation

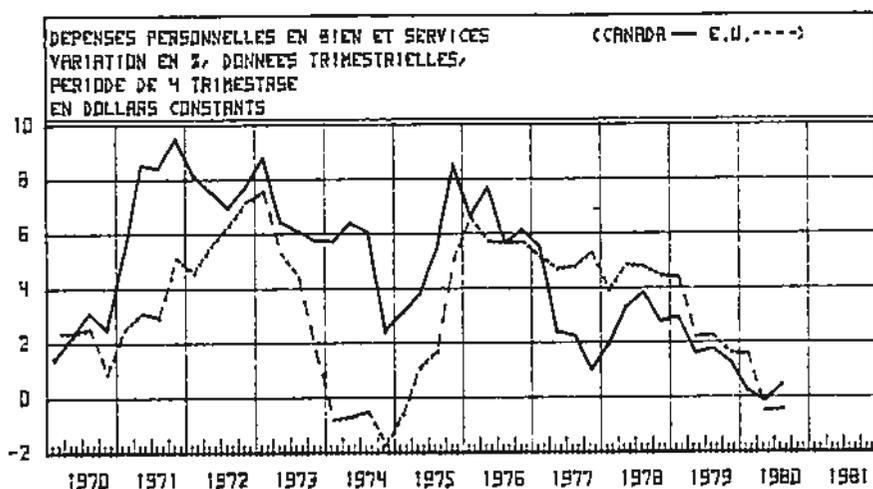
Les dépenses réelles de consommation ont enregistré une croissance annuelle de 6.2%, au troisième trimestre de 1980. Ce sont les ventes de biens durables (les automobiles en particulier) qui viennent en tête, avec une augmentation annuelle de 24%. Comme les ventes des biens durables sont influencées par les coûts de financement, il est évident que les dernières hausses des taux d'intérêt auront pour effet de ralentir ce type de dépenses.

Un autre facteur a aussi favorisé les dépenses de consommation pendant le troisième trimestre: le déficit des provinces qui, sauf pour l'Alberta, a augmenté de deux milliards de dollars. Comme la plus grande partie de cette croissance de déficit est due à une augmentation des transferts aux particuliers, l'apport de revenu additionnel a eu un effet positif sur les dépenses à la consommation.

Ainsi, les consommateurs devraient graduellement accroître leur rythme d'achat au deuxième semestre de 1981. Initialement, la reprise ne sera pas très importante car, même si les salaires des travailleurs augmentent plus fortement l'année prochaine, la hausse du prix des aliments (probablement de 15% en 1981) et de l'énergie (20%) aura tendance à gruger la plus grande partie de l'amélioration du pouvoir d'achat des salariés.

La création d'emplois devrait être très négligeable en 1981, de sorte que le revenu personnel disponible réel devrait augmenter d'à peine un pour cent.

ASSURANCES



5

III — La construction résidentielle

Il existe, au Canada, une forte demande latente pour de nouveaux logements. Cependant, les taux d'intérêt se sont maintenus durant presque toute l'année à des niveaux trop élevés pour permettre une hausse des mises en chantier. C'est seulement au début de l'été 1980, lorsque les taux hypothécaires ont atteint 12%, que l'on a pu sentir l'amorce d'une reprise de la construction au Canada. À des taux d'intérêt de 15%, non seulement le paiement mensuel devient trop élevé, mais il faut que le prix des maisons double à tous les 5 ans pour qu'un propriétaire conserve son capital. Il est donc clair que le dernier niveau des taux d'intérêt repoussera de nouveau, et ce probablement jusqu'à l'été de 1981, l'éventualité d'une reprise dans ce secteur.

IV — Les dépenses d'investissement des entreprises

Malgré le fait que les bénéfices des entreprises se soient maintenus à des niveaux élevés durant toute l'année et que les fonds soient demeurés largement disponibles sur les marchés financiers, les dépenses d'immobilisation des entreprises continuent de ralentir.

Ceci s'explique par le fait que les entreprises n'utilisent pas actuellement toute la capacité de production disponible. Le taux d'utilisation dans les industries manufacturières est tombé de presque 85% qu'il était au milieu de 1979 à 79% au deuxième trimestre de 1980. Ceci représente le taux d'utilisation le plus bas depuis 1975.

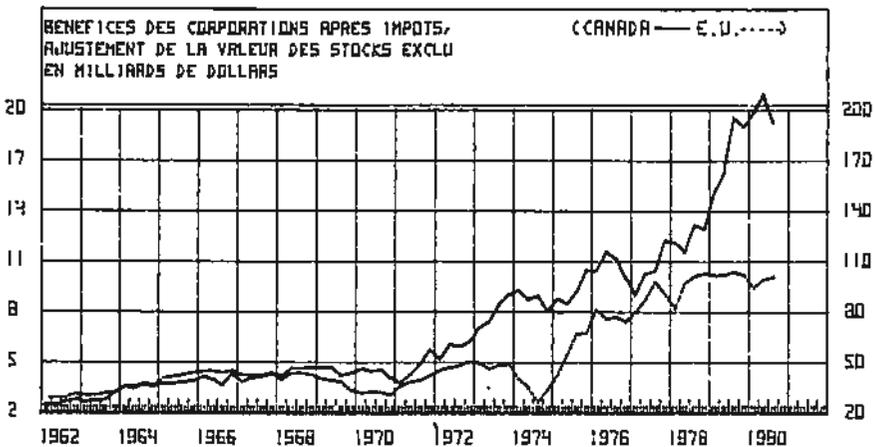
6

Dans le secteur énergétique, secteur qui représente 45% du total des dépenses d'investissement des entreprises, les perspectives sont moins intéressantes qu'elles ne l'étaient, il y a quelques mois. Depuis la publication du programme énergétique national du gouvernement fédéral à la fin d'octobre, plusieurs entreprises ont annoncé qu'elles avaient décidé de couper leurs programmes d'investissement. Le gouvernement fédéral et la province de l'Alberta ne s'entendent même pas sur une politique commune quant au prix du pétrole et quant au partage des revenus provenant de cette source.

Pour l'ensemble de l'année, une hausse des dépenses d'investissement de l'ordre de 1%, en termes réels, est prévue. Cela représente une décélération importante si l'on considère que ces dépenses ont augmenté d'environ 7% en 1980.

V — Les bénéfiques des entreprises

Les hausses très importantes des prix des matières ont permis aux entreprises d'élargir leurs marges bénéficiaires pour compenser la baisse du volume des ventes.



VI — La main-d'oeuvre

La demande de main-d'oeuvre qualifiée a été ferme dernièrement et les travailleurs en profitent pour négocier des hausses de salaires qui leur permettront de maintenir le plus possible leur pouvoir d'achat. Les dernières données disponibles montrent à ce sujet une amélioration substantielle des rémunérations accordées lors du renouvellement des grandes conventions collectives.

En voici quelques exemples qui ont trait aux hausses de salaires négociées, dans le secteur commercial, sans indemnité de vie chère:

7

1979 — 3 ^e trimestre	9.9%
4 ^e trimestre	10.5%
1980 — 1 ^e trimestre	10.2%
2 ^e trimestre	10.8%
3 ^e trimestre	12.1%

Même si le dollar canadien devait demeurer à un niveau relativement bas (entre 83 et 86 cents EU), les perspectives des marchés d'exportation se sont détériorées récemment. À cause d'une croissance économique lente aux États-Unis et d'une récession en Europe et au Japon, les industries exportatrices vont éprouver de plus en plus de difficulté à maintenir leurs bénéfices au niveau actuel. Pour 1981, une baisse de l'ordre de 5% des bénéfices après-impôt peut être envisagée, la plus grande partie de cette baisse ayant lieu au premier semestre.

VII — La politique fiscale

Contrairement à ce qu'il avait laissé entendre, le ministre des Finances fédéral a maintenu l'indexation de l'exemption de base de l'impôt des particuliers. On peut donc prévoir une hausse modérée des dépenses réelles de consommation l'année prochaine. De façon à empêcher le déficit fédéral d'atteindre des proportions catastrophiques, le gouvernement fédéral a choisi de taxer les ressources énergétiques, soit le pétrole et le gaz.

ASSURANCES

Deux nouvelles taxes ont donc été introduites, avec les prévisions suivantes :

taxe sur le gaz naturel : 1.3 milliard de dollars en 1981-82

taxe de 8% sur les recettes nettes pétrolières et gazières : 1.4 milliard de dollars en 1981-82.

8

Malgré ces taxes totalisant 2.7 milliards de dollars, soit près de 6% des recettes totales en 1981-82, le déficit budgétaire du gouvernement canadien baissera à peine de 400 millions l'an prochain. Le tableau suivant montre l'évolution du déficit budgétaire de 1978 à 1984 selon la structure fiscale actuelle.

Déficit budgétaire du gouvernement fédéral

1978-79	\$12.2 milliards
1979-80	11.4
1980-81	14.1
1981-82	13.7
1982-83	12.1
1983-84	11.8

Il est donc clair que la politique fiscale canadienne demeurera expansionniste au cours des prochaines années.

VIII — La politique monétaire

À la suite d'une politique nettement expansionniste, durant l'été, la Banque du Canada a adopté une politique restrictive à partir du mois de septembre. L'évolution de la masse monétaire au sens strict du terme, (M_1), illustre bien les différents changements de politique de la Banque en 1980.

Masse monétaire (M_1)

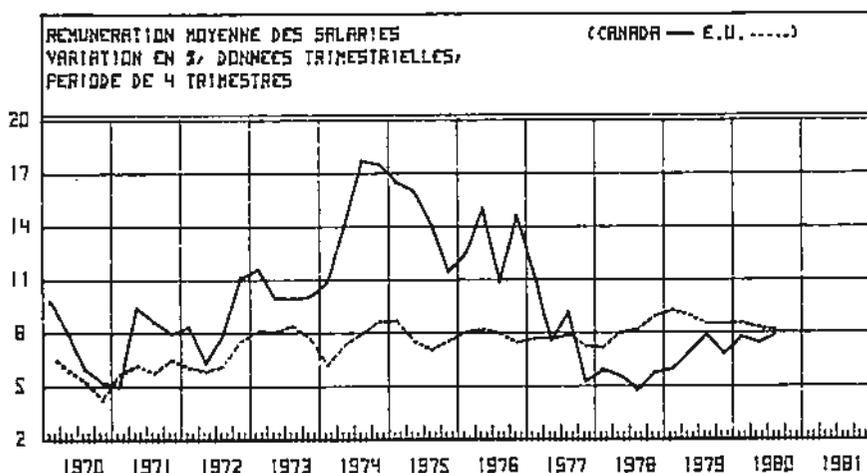
Taux de changement annualisés —
période de 3 mois se terminant en

Mars 1980	13.6%
Juin 1980	- 9.5%
Septembre 1980	25.7%
Décembre 1980	5.2%

À deux reprises en 1980, la Banque du Canada a été forcée d'adopter une politique restrictive à cause d'une flambée des taux d'intérêt aux États-Unis. Durant ces deux périodes, la Banque a quand même maintenu les taux d'intérêt à court terme au Canada à des niveaux inférieurs à ceux qui prévalaient aux États-Unis, de façon à minimiser l'impact défavorable que des taux d'intérêt élevés ont sur l'économie canadienne.

Un examen des agrégats monétaires plus larges, tels que M₂ ou les prêts généraux, montre que, sauf pour quelques courtes périodes de politique plus restrictive, la Banque du Canada a maintenu une politique généralement accommodante, si bien que le crédit est toujours demeuré amplement disponible en dépit de taux d'intérêt fort élevés.

La croissance de la masse monétaire, au sens large du terme, est demeurée nettement supérieure au taux d'inflation depuis deux ans. Cela suggère que, malgré le contrôle serré qu'elle a exercé sur M₁, elle n'a pas vraiment poursuivi une politique anti-inflationniste. Ainsi, le taux d'inflation canadien a repris son souffle dernièrement, alors qu'en 1978 et 1979, il était demeuré stable, grâce aux salaires qui s'étaient maintenus à un niveau assez modéré. En fait, c'est la constatation de l'érosion du pouvoir d'achat, vers le milieu de 1979, qui a poussé les travailleurs à exiger des augmentations de salaire plus appréciables.



IX — Inflation

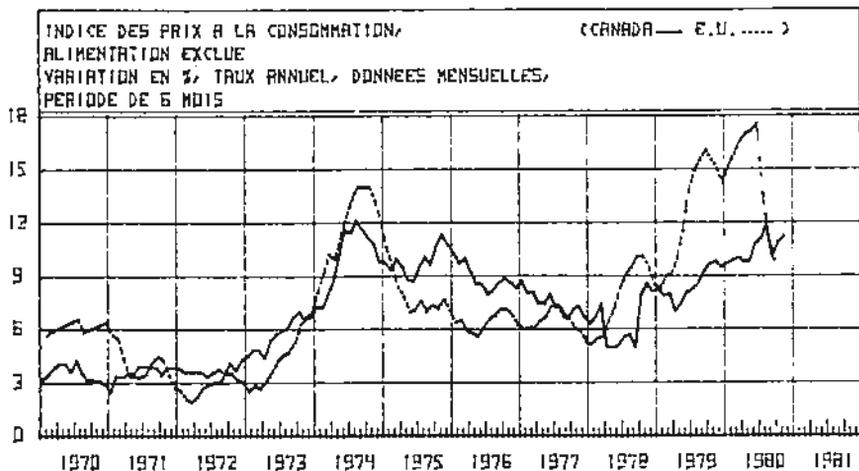
Le tableau suivant montre l'évolution prévue de certains indicateurs de l'inflation pour les années 1981 et 1982. On y constate la nette accélération des salaires dont nous avons fait mention précédemment. De plus, les prix des aliments et le coût de l'énergie afficheront des augmentations substantielles. Deux éléments viendront contrebalancer quelque peu ces facteurs défavorables: une légère amélioration de la productivité à mesure que la production industrielle reprendra et un ralentissement de l'inflation aux États-Unis.

10

Indicateurs de l'inflation
Taux de croissance annuelle

	1980	1981	1982
	%	%	%
Salaires moyens	8.2	10.5	10.5
Productivité	- 3.0	—	1.5
Prix des aliments	10.1	15.0	8.0
Coût de l'énergie	15.5	22.0	25.0
Indice des prix à la consommation	10.1	11.5	11.0

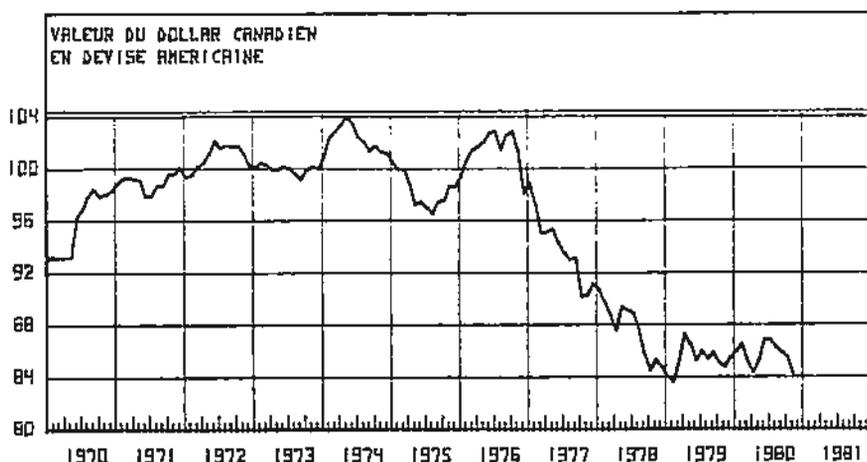
Nos prévisions pour 1982, reposent sur l'hypothèse d'une politique monétaire plutôt modérée en 1981 et sur un taux d'inflation, aux États-Unis, légèrement inférieur à 9%.



X — Commerce extérieur et dollar canadien

Malgré l'autosuffisance énergétique relative du Canada et son taux d'inflation inférieur à celui des États-Unis depuis deux ans, le dollar canadien vient de chuter à 82.71 cents É.-U., soit au niveau le plus bas depuis la dernière guerre mondiale.

11



Cette baisse s'est produite alors que la balance des paiements canadienne affichait une vigueur sans précédent, que le surplus au compte des marchandises atteignait un taux annuel de 8.3 milliards de dollars, soit le double de celui du troisième trimestre de 1979. La faiblesse d'une monnaie devant des statistiques fondamentales aussi favorables ne peut être attribuée qu'à une politique monétaire très expansionniste.

Un autre facteur est aussi venu accentuer la tendance récente du dollar canadien: la réaction défavorable, tant chez les investisseurs étrangers qu'au sein de l'industrie pétrolière canadienne, au programme énergétique national, dévoilé par le gouvernement fédéral à la fin d'octobre.

Au cours des prochains mois, le niveau du dollar canadien sera entièrement déterminé par l'évolution des taux d'intérêt aux États-Unis. Le dollar canadien demeurera faible tant que les taux d'intérêt

américains ne fléchiront pas. Comme une baisse assez importante des taux d'intérêt à court terme est prévue au cours des prochains mois, on peut s'attendre à un certain raffermissement du dollar canadien. D'autre part, il est peu probable qu'il se maintienne au-dessus de 85-86 cents É.U. durant la majeure partie de l'année prochaine, pour deux raisons principales :

- d'abord, la Banque du Canada adoptera une politique moins restrictive aussitôt que les taux d'intérêt commenceront à baisser,
- 12 — puis, une détérioration du surplus de la balance commerciale canadienne est à prévoir, vu que l'ensemble des pays industrialisés sera en récession durant le premier semestre de 1981.

Conclusion

L'économie canadienne a connu la stagflation en 1979 et 1980 et il est fort probable que le même scénario se répètera en 1981.

Par contre, dans quelques années, nous serons probablement plus proche du prix mondial du pétrole, la question constitutionnelle sera vraisemblablement moins incertaine et le dollar canadien pourra connaître des jours meilleurs. Si la Banque du Canada continue de poursuivre sa stratégie de décélérer graduellement la croissance des agrégats monétaires, nous pourrions assister à un milieu de décennie des plus intéressants. En somme, si le court terme ne nous enthousiasme pas, le moyen terme nous offre un Canada très prometteur.

Le contrôle de l'assurance au Canada

par

RICHARD HUMPHRYS, B.A., F.S.A., F.C.I.A.
Surintendant des Assurances

Mr. Richard Humphrys has delivered a very interesting paper on the supervision of insurance in Canada, at the last meeting of the International Association of Insurance Law in Chicago, last August. We have pleasure in presenting the French translation of this paper to our readers, with the agreement of the author. The paper is divided into five parts as follows:

13

- I – Introduction;*
- II – The supervision and how it works;*
- III – Legislative and constitutional aspects of the supervision;*
- IV – The financial and technical control of operations;*
- V – The control of assets and liabilities by the Department of Insurance. A.*



I — Introduction

Le contrôle de l'assurance en vigueur au Canada s'exerce tant au palier fédéral qu'au palier provincial; il n'est pas le résultat d'une planification précise ou d'une conception originale. Il s'agit plutôt d'un système qui a évolué au cours des cent dernières années et qui a été façonné au gré des pressions exercées par le développement du milieu financier, des considérations politiques, des conflits constitutionnels, des problèmes touchant des compagnies en particulier, et, bien sûr grâce à la contribution de personnalités influentes occupant des postes clés dans ce secteur.

À mon avis, notre système de contrôle de l'assurance est efficace à presque tous les égards; il est économique pour les compagnies et, partant, pour les détenteurs de polices, comporte très peu de chevauchement des responsabilités fédérales et provinciales et est mis en oeuvre dans une atmosphère de cordialité et de coopération entre les paliers fédéral et provincial de même qu'entre les

provinces elles-mêmes. Il a toujours été possible de le modeler selon l'apport des compagnies et selon les besoins des détenteurs de polices et du grand public.

14 Dans tout état démocratique, et surtout lorsqu'il s'agit d'une confédération où les pouvoirs constitutionnels ne sont pas délimités clairement, les décisions sont rarement assorties d'un objectif précis. Il en va de même du système de contrôle de l'assurance, bien qu'il semble que sa structure, au cours des années, ait été cohérente. Le système repose d'abord sur la stabilité financière des compagnies puis sur le traitement juste et équitable des détenteurs de polices. La liberté d'accès à ce domaine d'activité, sous réserve uniquement du respect des principes de stabilité financière et de traitement équitable des détenteurs de polices, a toujours été la règle. Les compagnies, estimait-on, étaient en mesure de prendre leurs propres décisions et d'en répondre. Des restrictions ont rarement été imposées, à moins d'avoir été jugées indispensables à la réalisation des trois principaux objectifs, soit la stabilité financière, la justice et l'équité. Au cours des années, l'accent n'a certes pas toujours été mis sur les mêmes éléments, toutefois, la structure générale n'a jamais été remaniée.

II — Le contrôle et son fonctionnement

Au cours de mon allocution, j'ai l'intention de vous faire part de la situation actuelle au chapitre du contrôle de l'assurance en décrivant le système en vigueur et la façon dont il fonctionne, et de vous parler de son évolution à partir des faits saillants qui ont marqué l'histoire de la constitution et de la législation qui sauront vous intéresser même s'ils ne vous apprendront rien. Si le temps le permet, je formulerai quelques commentaires au sujet des tendances et des pressions actuelles et de leurs répercussions sur le système de réglementation. Les détails du contrôle de l'actif et du passif sont exposés au chapitre V puisqu'il s'agit d'une question technique qui ne présente pas le même intérêt pour tous.

Au Canada, le contrôle de l'assurance s'effectue à deux niveaux, le niveau fédéral et le niveau provincial; trois classes de compagnies évoluent dans ce milieu, soit les compagnies à charte

fédérale, les compagnies à charte provinciale et les compagnies étrangères qui ont une succursale au Canada.

Les compagnies à charte fédérale sont assujetties à la réglementation fédérale à certains égards et à la réglementation provinciale à d'autres; les compagnies à charte provinciale sont assujetties à la réglementation qui a cours dans les provinces où elles font affaires; les compagnies étrangères sont assujetties à la réglementation fédérale dans certains cas et à la réglementation provinciale dans d'autres. Les compagnies à charte provinciale peuvent obtenir une charte fédérale par le biais d'un processus relativement simple, sous réserve du consentement des deux paliers de gouvernement. Étant donné la complexité du système, vous vous demanderez sans doute comment il arrive à fonctionner. Cependant, le fait est qu'il fonctionne et avec les années, les rôles des divers paliers de réglementation se sont partagés de façon claire et pratique grâce à la tradition, à l'expérience, aux décisions constitutionnelles et aux ententes volontaires.

15

Le principal objectif de la réglementation fédérale des compagnies d'assurance est de garantir, dans la mesure du possible, que les compagnies sont en mesure de respecter leurs obligations en matière de contrats. Habituellement, on utilise le terme «solvabilité» pour parler de la capacité des compagnies de respecter leurs obligations, mais je préfère parler de «situation financière saine» ou de «solidity», comme le fait le professeur Kimble. Pour mesurer la situation financière des compagnies, il ne suffit pas uniquement de comparer l'actif et le passif à un moment donné: il faut aussi tenir compte de la compétence et de l'intégrité de la direction, des plans de perfectionnement de la direction, du milieu économique et concurrentiel, des profits et des pertes et de nombreuses autres questions. Ces éléments font en grande partie appel au jugement, tout comme d'ailleurs la solvabilité d'une compagnie d'assurance, étant donné que le passif, dans la perspective de la prévision des demandes de règlement, constitue une question de jugement plutôt qu'un fait établi objectivement.

Le contrôle fédéral s'étend aux compagnies à charte fédérale et aux compagnies étrangères mais non aux compagnies à charte provinciale. D'ailleurs, ces premières occupent plus de 90% du

marché de l'assurance-vie et plus de 80% du marché de l'assurance de biens et de risques divers au Canada (si l'on fait exception des régimes provinciaux d'assurance-automobile).

16 À l'échelle provinciale, ce sont les détenteurs de polices et le rapport entre ceux-ci et les compagnies d'assurance qui retiennent l'attention. Cet intérêt se manifeste dans la commercialisation (par exemple, l'accréditation des agents et des courtiers), les clauses obligatoires d'une police, les droits des détenteurs de polices et des bénéficiaires, les demandes de règlement, l'équité des primes, ainsi que dans les questions d'intérêt général, c'est-à-dire les questions intéressant les consommateurs. Les lois provinciales à cet effet s'appliquent à toutes les compagnies faisant affaires sur les territoires désignés, quelles soient fédérales, provinciales ou étrangères.

Les lois provinciales se penchent également sur la stabilité financière des compagnies à charte provinciale qui font affaires dans une seule province ou dans plusieurs.

Toutes ces caractéristiques composent la structure de base: contrôle double exercé sur les compagnies à charte fédérale et les compagnies étrangères et réglementation fédérale des droits des détenteurs de polices; contrôle provincial exclusif exercé sur les compagnies à charte provinciale, avec la participation des provinces ayant accordé la charte et de celles ayant le droit de faire affaires sur son territoire pour ce qui est de la protection de la stabilité financière et des droits des détenteurs de polices.

Le système est moins compliqué en pratique qu'il ne le semble au premier abord. Cela découle du fait que les compagnies à charte fédérale et les compagnies étrangères s'occupent de la grande majorité des opérations tandis que les compagnies à charte provinciale effectuent très peu d'opérations à l'extérieur de la province ayant accordé la charte.

À l'échelle fédérale, outre les préoccupations relatives à la stabilité financière, les questions secondaires, implicites ou explicites, au chapitre du processus de réglementation se rapportent au traitement juste et équitable des détenteurs de polices, à l'information du public, aux communications entre le milieu de l'assu-

rance et le gouvernement et au contrôle et à l'organisation internes des compagnies d'assurance.

En termes généraux, quatre éléments importants ressortent des exigences des lois fédérales et des pratiques administratives relatives au contrôle de la stabilité financière: premièrement, l'entrée en affaires, que ce soit par la constitution d'une nouvelle compagnie ou par l'admission au Canada d'une compagnie étrangère; deuxièmement, le rassemblement de données sur la situation et les affaires de chaque compagnie; troisièmement, les prescriptions relatives à la composition de l'actif et la détermination des éléments d'actif et de la réserve mathématique; et quatrièmement, les dispositions visant à protéger les intérêts des détenteurs de polices, c'est-à-dire les mesures disciplinaires.

17

La création de nouvelles compagnies et le début des opérations font l'objet d'une décision ministérielle, ce qui permet de contrôler l'entrée en affaires des compagnies à charte fédérale. Pour ce qui est des compagnies étrangères, l'entrée en affaires n'est permise que si le ministre des Finances accorde un certificat d'enregistrement. La philosophie générale sous-jacente à la réglementation en matière d'assurance a toujours été de permettre la création de nouvelles compagnies et l'entrée au pays de compagnies étrangères, à la condition que la réputation des fondateurs et des membres de la direction proposée soit satisfaisante sur le plan des connaissances, de l'expérience et de l'intégrité et à la condition que les plans d'opération soient raisonnables et que le financement soit approprié. Les exigences générales relatives aux placements étrangers au Canada ont rendu la situation plus complexe puisqu'elles s'appliquent à l'entrée au Canada de compagnies étrangères et à la création par des non-résidents de nouvelles compagnies d'assurance. Cependant, je me limiterai à la réglementation au chapitre de l'assurance.

Afin de rassembler des données sur la situation des compagnies, ces dernières sont tenues de présenter, selon une formule déterminée, des états annuels détaillés ainsi que tout autre rapport et renseignement qui peuvent s'avérer utiles à l'occasion. Les renseignements contenus dans les états financiers font l'objet d'examins menés à intervalles réguliers dans les sièges sociaux des

compagnies canadiennes et dans des bureaux canadiens des compagnies étrangères. Ces examens visent non seulement à vérifier les états mais également à recueillir des renseignements au sujet de la direction, des plans de gestion et des contrôles internes.

18 Le troisième groupe de dispositions traitant de la stabilité financière porte sur l'actif et le passif. La composition des éléments d'actif est contrôlée au moyen des pouvoirs et des restrictions au chapitre des placements, tandis que la présentation du bilan est réglementée par des dispositions concernant l'évaluation de l'actif et de la réserve mathématique. Ces dispositions sont assez complexes et je n'entrerai pas dans le détail à ce moment. J'expose en annexe quelques détails à ce sujet et je pourrai aborder en profondeur plus tard au cours de nos débats tout aspect qui suscitera un intérêt particulier.

Le quatrième groupe de dispositions a trait aux mesures nécessaires pour protéger les intérêts des détenteurs de polices, soit les mesures disciplinaires. Celles-ci sont habituellement prises à la suite de décisions du Surintendant des assurances, mais elles peuvent également être prises à la suite d'une violation des exigences particulières relatives au capital et à l'excédent ou à l'actif au Canada.

En règle générale, ces mesures disciplinaires exigent que le Surintendant signale au Ministre tous les cas de violation éventuelle des exigences au chapitre du capital et de l'excédent, d'insuffisance de l'actif par rapport au passif au Canada, ou dans tous les cas d'insuffisance de l'actif d'une compagnie pour assurer une protection adéquate aux détenteurs de polices. À la réception d'un tel rapport, le Ministre doit permettre à la compagnie de se faire entendre, laquelle décide de se prévaloir ou non de ce droit. Ensuite, si le Ministre est du même avis que le Surintendant, il a le choix de trois mesures: accorder un délai à la compagnie pour qu'elle remédie à la situation, imposer à la compagnie des conditions précises en ce qui concerne ses opérations ou, dans des cas extrêmes, demander au Surintendant de prendre le contrôle de l'actif de la compagnie.

Lorsque le Surintendant prend le contrôle de l'actif d'une compagnie, il n'est pas dans une position pour gérer la compagnie mais, de fait, détient un droit de veto sur les placements ou les décisions relatives à la disposition de l'actif. Pendant que le Surintendant a le contrôle de l'actif de la compagnie, le Ministre peut en tout temps demander une ordonnance du tribunal accordant au Surintendant la direction de la compagnie ou mettant fin aux affaires de la compagnie.

Pour ce qui est des objectifs secondaires de la réglementation fédérale, remarquons que les dispositions prévues dans les lois au sujet du traitement équitable des détenteurs de polices d'assurance-vie à participation s'appliquent aux compagnies qui émettent des polices à participation ainsi que des polices sans participation. Des restrictions statutaires sont imposées sur la part des profits sur les polices à participation que peuvent se réserver les actionnaires. Ces restrictions exigent une comptabilité distincte mais non des éléments d'actif distincts pour les assurances à participation ou sans participation. La disposition exigeant que les éléments d'actif à l'égard des polices d'assurance-vie soient distincts des éléments d'actif détenus pour les autres catégories d'assurance, a également pour but le traitement équitable des détenteurs de polices.

19

Le palier fédéral s'est toujours préoccupé de façon générale du traitement équitable des détenteurs de polices puisqu'aux termes du processus de réglementation, tout responsable du contrôle qui connaît à fond les opérations d'une compagnie ne peut faire abstraction des plaintes formulées par les détenteurs de polices ou de tout autre question qui laisse croire à un traitement inéquitable des détenteurs de polices. Cependant, la loi fédérale ne traite pas précisément de ces cas: ils sont réglés de façon spéciale au fur et à mesure qu'ils se présentent.

En ce qui concerne l'information du public, la Loi exige que le Surintendant des assurances publie dans son rapport annuel les états financiers qui lui ont été soumis par les compagnies. À mon avis, cette exigence découle des préoccupations suscitées par la stabilité financière des compagnies étant donné que la publicité est un moyen d'offrir un choix aux consommateurs. Aussi efficace

que soit le contrôle, il ne constitue pas une garantie absolue de solvabilité; c'est une autre raison pour laquelle, selon moi, cette exigence a été prescrite. Ainsi, il revient à chaque consommateur de faire preuve d'un certain jugement au moment de choisir une compagnie d'assurance. La publication de données financières lui facilite ce choix puisqu'il dispose d'informations pertinentes. Cependant, je doute que de nos jours, les consommateurs s'arrêtent à ces considérations. Toutefois, j'estime que l'information du public peut présenter un intérêt pour les agents et les courtiers lorsqu'ils donnent des conseils à leurs clients. Aussi ironique que cela puisse paraître, lorsqu'un processus de contrôle est très efficace et que peu de compagnies font faillite, les consommateurs ont tendance à s'en remettre entièrement à ce contrôle et à supposer que toutes les compagnies sont sur le même pied. De fait, c'est cette constatation qui a donné lieu à la création de fonds de garantie dans bon nombre de pays. De tels fonds de garantie ne sont pas encore en vigueur au Canada; jusqu'à maintenant, la performance des compagnies a été satisfaisante et on n'a pas jugé que les avantages de tels fonds l'emporteraient sur les inconvénients qu'ils entraîneraient. Cependant, nous sommes très conscients des progrès réalisés à ce chapitre aux États-Unis et plus récemment au Royaume-Uni. Il ne suffirait sans doute que d'une ou deux faillites au Canada pour que soit établi un fonds de garantie.

En ce qui concerne les communications, l'existence d'un service de réglementation disposant de tous les renseignements requis nous a paru utile dans le domaine de l'assurance, dans ce sens qu'il sert de lien entre le secteur et le gouvernement, et de source d'information pour le gouvernement et les ministères au moment de mesurer les répercussions des projets de politique à l'étude. Cela ne signifie pas que le service de réglementation se fait l'avocat des compagnies mais, compte tenu de la complexité de la structure des gouvernements modernes et des répercussions importantes de nombreux programmes gouvernementaux, l'existence de réseaux de communication clairs est de toute première importance pour toutes les parties en cause. C'est en quelque sorte un élément secondaire découlant de la fonction de réglementation, mais c'est tout de même un élément d'une importance considérable.

L'organisation et l'administration internes des compagnies à charte fédérale relèvent des services investis du pouvoir de réglementation puisque toutes les dispositions à ce sujet se retrouvent dans les lois sur l'assurance et non dans la loi relative aux sociétés en général. Cette distinction a été établie il y a plusieurs années au moment d'une refonte générale des lois sur l'assurance à la suite d'une étude menée par une Commission royale d'enquête. On visait ainsi non seulement à rassembler toutes les données pertinentes dans une même loi, mais également à servir d'autres fins qui ne sont pas liées aussi étroitement à la stabilité financière que celles que j'ai déjà mentionnées. Bien qu'ils aient fait l'objet de certaines modifications, les objectifs fixés à l'origine portent essentiellement sur:

21

- a) le contrôle de la structure du capital
- b) les droits de vote des détenteurs de polices émis par des compagnies mutuelles;
- c) les droits de vote des détenteurs de polices à participation émis par des compagnies d'assurance-vie par actions et leur représentation auprès du conseil d'administration;
- d) les conditions d'admissibilité au conseil d'administration;
- e) le contrôle du transfert des actions des compagnies d'assurance-vie à des non-résidents;
- f) les dispositions permettant à des compagnies d'assurance-vie par actions de se transformer en compagnie mutuelle;
- g) les dispositions visant à contrôler la fusion et l'achat ou le transfert de portefeuilles ou des polices entre les compagnies.

En ce qui concerne les questions d'intérêt provincial, des dispositions législatives relatives aux contrats d'assurance font état des droits et du traitement des détenteurs de polices. Ces dispositions traitent de questions telles l'interprétation, les dispositions et les procédures nécessaires relativement aux demandes de règlements et à la modification des polices. Pour ce qui est de la commercialisation, les agents et les courtiers doivent être accrédités et, à cette fin, doivent posséder des connaissances et une formation.

En termes généraux, la législation provinciale est uniforme. Les surintendants provinciaux font partie depuis longtemps d'une association et se réunissent une fois par année ou plus souvent au besoin et tentent d'uniformiser les exigences statutaires de toutes les provinces. Ce processus s'est avéré très efficace au cours des années et il y a lieu de féliciter les surintendants provinciaux du succès qu'ils ont connu à cet égard.

22

En règle générale, il n'y a aucun contrôle particulier des taux des primes bien que les surintendants provinciaux veillent à ce qu'ils soient équitables. Deux ou trois provinces ont récemment établi des commissions ou des conseils qui régissent les taux des primes d'assurance-automobile. Cependant, la concurrence assure habituellement le traitement équitable des détenteurs de polices. Les surintendants provinciaux peuvent demander aux compagnies de justifier les taux qu'elles fixent, et dans le domaine de l'assurance-automobile, ils exercent un contrôle sur le calcul de statistiques permettant de déterminer la pertinence des primes.

La stabilité financière des compagnies à charte provinciale constitue également un élément important du contrôle provincial. Les préoccupations à ce chapitre sont semblables à celles que j'ai mentionnées relativement à la législation fédérale. En termes généraux, la législation provinciale à cet égard s'inscrit dans la même ligne que la législation fédérale.

Quelques provinces ont établi des services de contrôle faisant appel à des examinateurs. Certaines des plus petites provinces qui ne désirent pas affecter du personnel à cette fonction ont fait appel au Département fédéral des assurances pour qu'il assure le contrôle de leurs compagnies. Lorsqu'une compagnie fait affaires à l'extérieur de la province qui lui a accordé une charte, c'est celle-ci qui demeure habituellement responsable du contrôle, si cette responsabilité n'est pas confiée au gouvernement fédéral. Il est rare qu'un examen soit effectué par deux compétences ou plus.

Pour des raisons que j'énoncerai en présentant certaines données historiques, les compagnies à charte provinciale effectuent la plupart de leurs opérations à l'intérieur de la province où elles ont été constituées. Les compagnies qui désirent étendre leurs opéra-

tions à d'autres provinces demandent généralement une charte fédérale.

Les surintendants provinciaux s'intéressent à la stabilité financière des compagnies à charte fédérale et étrangères faisant affaires dans leur province respective. Toutefois, ces questions relèvent habituellement de la compétence fédérale, mais nous répondons aux demandes relatives aux compagnies émanant des provinces, et en règle générale, nous les tenons au courant des problèmes de nature spéciale.

23

La discrimination constitue un sujet de préoccupation à l'échelle provinciale. Les lois sur l'assurance entre autres traitent de ce problème de même que les organismes de réglementation qui se penchent sur les droits de la personne en général.

Outre leurs efforts d'uniformisation des lois, les surintendants provinciaux tentent de régler les problèmes en discutant avec les compagnies et en adoptant des lignes directrices plutôt qu'en prenant des mesures législatives hâtives. Certes, il est difficile d'uniformiser les lois à tous les échelons. En conséquence, la formule adoptée par les surintendants à la suite de discussions avec les compagnies, soit l'adoption de lignes directrices, favorise l'atteinte de certains objectifs. La réunion annuelle des surintendants provinciaux offre à ces derniers ainsi qu'aux compagnies et au public l'occasion d'exprimer leurs opinions. Ces réunions se sont avérées très utiles et efficaces en ce qu'elles permettent l'adaptation des lois selon les attentes des compagnies et du public dans les cas où une meilleure protection des détenteurs de polices est jugée nécessaire.

Je crois que vous avez maintenant un aperçu général du système actuel et de son fonctionnement.

III — *Le cadre législatif et constitutionnel*

J'aimerais maintenant aborder le cadre législatif et constitutionnel qui a donné lieu à la structure actuelle de contrôle, dans une perspective historique.

L'Acte de l'Amérique du Nord britannique constitue le document de base de la Confédération canadienne; cette loi fait état du partage des pouvoirs entre le gouvernement fédéral d'une part et les gouvernements provinciaux d'autre part. Les pouvoirs sont accordés de façon exclusive soit aux provinces, soit au gouvernement fédéral, ce dernier étant investi de tous les pouvoirs dont il n'est pas fait mention.

24

Dans le partage des pouvoirs, il n'a pas été tenu compte spécifiquement de l'assurance. Cependant, la responsabilité dans ce domaine est fonction de plusieurs éléments du partage des pouvoirs, le premier étant la constitution des compagnies. Selon l'Acte de l'Amérique du Nord britannique, les provinces ont le droit exclusif de fonder des compagnies ayant des intérêts provinciaux. On ne sait toutefois pas en quoi consistent ces intérêts provinciaux. Puisqu'il détient tous les pouvoirs dont il n'est pas fait mention spécifiquement, le Parlement fédéral est autorisé à constituer des compagnies pour servir des fins autres que les intérêts provinciaux.

Un deuxième élément d'importance dans le domaine de l'assurance a été l'attribution à chaque province de la responsabilité des droits de propriété et des droits civils sur son territoire. Au cours des années, les objectifs visés ont fait l'objet de nombreux débats et études. À l'heure actuelle, après plusieurs conflits et jugements de nature constitutionnelle, il semble bien établi que les droits de propriété et les droits civils englobent la législation générale relative aux contrats et à la propriété ainsi que les polices d'assurance. Un troisième élément d'importance a été l'attribution au Parlement fédéral de la responsabilité des questions relatives aux étrangers et à la naturalisation. Il s'agit d'un élément important pour les compagnies étrangères qui ont des succursales au Canada.

Parmi les autres domaines d'importance en matière d'assurance, notons la réglementation des échanges commerciaux et toutes les questions relatives aux faillites et à la solvabilité. Ces deux domaines relèvent du gouvernement fédéral, mais aussi étrange que cela puisse sembler, ils n'ont eu qu'une incidence très faible sur les décisions constitutionnelles relatives à la régumenta-

tion de l'assurance et des compagnies d'assurance. Les tribunaux ont eu du mal à concilier la responsabilité des droits de propriété et des droits civils d'une part, et la réglementation des échanges commerciaux d'autre part. Dès le début, ils ont réduit les pouvoirs du gouvernement fédéral en matière de réglementation des échanges commerciaux en alléguant que ces pouvoirs devaient s'appliquer au commerce interprovincial et aux règles d'application générale et non à la réglementation d'une activité ou d'un commerce particulier à l'intérieur d'une province donnée.

25

Les faillites et l'insolvabilité sont sans contredit des questions relevant de la législation fédérale. Cependant, les lois actuelles ne traitent que des mesures à prendre dans ces cas. Bien qu'ils aient déjà été cités comme étant à la base des lois fédérales relatives à l'assurance, ces pouvoirs dévolus au gouvernement fédéral ne semblent pas avoir été considérés par les tribunaux comme des pouvoirs qui empêcheraient les faillites ou les cas d'insolvabilité, mais seulement comme des mesures utilisées pour faire face aux cas de faillites et d'insolvabilité lorsqu'ils surviennent.

Il n'y a rien qui explique pourquoi il n'a pas été tenu compte de l'assurance lors du partage des pouvoirs en 1867. On suppose, et certains documents de base appuient cette hypothèse, qu'il existait à ce moment un nombre important de compagnies d'assurance mutuelles agricoles dans l'une des provinces au moins. On jugerait en outre que ces activités étaient de nature purement locale et ne pouvaient être placées sous la direction du gouvernement fédéral. On croyait probablement que les dispositions relatives à la formation de compagnies et à la réglementation des échanges commerciaux traiteraient de l'assurance de façon adéquate.

De 1867 à 1915, on a soutenu que le pouvoir qu'avait une province de constituer une compagnie, c'est-à-dire en se reportant au concept d'intérêts provinciaux, signifiait que la compagnie ainsi créée ne pouvait faire affaires que dans la province où elle avait été constituée et qu'une charge ou un contrôle de nature fédérale étaient nécessaires pour effectuer des opérations dans plus d'une province.

Pour ce qui est des compagnies étrangères, tous étaient d'avis que leur entrée au Canada et leurs opérations étaient assujetties à la réglementation fédérale.

26

La première loi fédérale dans le domaine de la réglementation de l'assurance a été adoptée sans que l'on mette en doute la compétence fédérale sur tous les aspects autres que ceux qui relevaient des compagnies à charte provinciale faisant affaires sur le territoire de la province où elles avaient été constituées. Au début des années 1880, une décision de la Cour supérieure a suscité un important changement. Bien qu'on ne s'y soit pas arrêté à ce moment-là, cette décision a été à l'origine d'une première étape importante dans l'exercice des pouvoirs sur les droits de propriété et les droits civils distinctement de la réglementation des échanges commerciaux.

En 1915, une importante décision constitutionnelle a transformé le fondement théorique du contrôle de l'assurance. La décision a accordé aux compagnies à charte provinciale le droit d'effectuer leurs opérations à l'extérieur de la province où elles avaient été constituées, sous réserve de l'approbation des autres provinces où elles feraient affaires. Il est évident que cette décision a changé l'interprétation de l'expression intérêts provinciaux dans la constitution d'une compagnie à charte provinciale. En un sens, la décision a éliminé le concept des intérêts provinciaux et l'a remplacé par un principe selon lequel une compagnie à charte provinciale a la capacité mais non le droit d'effectuer des opérations à l'extérieur de la province où elle a été constituée, la seule différence par rapport aux compagnies à charte fédérale étant que celles-ci ont et la capacité et le droit de faire affaires partout au pays.

À la même époque, une autre importante décision constitutionnelle a été prise au sujet de la pertinence de la législation fédérale en matière d'assurance alors en vigueur. Aux termes de cette législation, quiconque désirait faire affaires dans le domaine des assurances devait obtenir un permis fédéral (exception faite des compagnies à charte provinciale dont les activités étaient limitées au territoire de la province où elles avaient obtenu une charte). Cette disposition a suscité une controverse au sujet des permis dans le cas des compagnies étrangères. Estimant qu'il ne relevait

pas des attributions du Parlement fédéral d'exiger un permis pour faire affaires dans le domaine des assurances dans une province en particulier, le tribunal a déclaré nulles certaines des dispositions de la loi fédérale relatives aux demandes de permis. Cependant, cette décision reconnaissait qu'il incombait au gouvernement fédéral de réglementer l'entrée au Canada de compagnies étrangères et d'imposer des conditions au sujet de leurs activités au Canada à l'aide d'une «législation bien encadrée».

À la suite de ces deux décisions, la base sous-jacente au contrôle de l'assurance a connu des changements d'une importance capitale sur le plan théorique mais, paradoxalement, ces changements n'ont eu que des répercussions très modestes en pratique.

27

La nouvelle perception de la position des compagnies à charte provinciale n'a eu aucune incidence immédiate sur le secteur de l'assurance et même aujourd'hui, cette perception n'a pas beaucoup influé sur la structure de ce domaine d'activité. Petit à petit, des compagnies à charte provinciale ont donné à leurs activités un caractère interprovincial, mais le volume de ces activités est, en fait, demeuré très faible. Comme je l'ai déjà dit, les affaires des compagnies à charte provinciale ne représentent qu'une modeste fraction des affaires de l'ensemble du secteur de l'assurance au Canada.

Sur le plan constitutionnel, la décision relative à la position des compagnies à charte provinciale a certes eu une très grande importance; toutefois, il n'en demeure pas moins que cette décision a eu peu d'incidence sur le système de contrôle de l'assurance ou, plus exactement, sur le secteur de l'assurance comme tel à cause, probablement, de l'efficacité du système alors en vigueur, de la compétence du personnel chargé de son application et du prestige dont il était assorti. Par ailleurs, il y a tout lieu de croire que dans le milieu même de l'assurance, on préférerait un seul service compétent de contrôle à un groupe de services indépendants. Aussi le milieu de l'assurance n'a-t-il pas exercé de pressions précises en vue de tirer profit d'un système provincial de constitution et de contrôle. Les compagnies désireuses de faire affaires dans plus d'une province ont continué de demander une charte fédérale, dès leur ouverture ou en transformant leur charte provin-

ciale en charte fédérale quand elles décidaient d'élargir leur sphère d'activité.

28

À la suite des décisions dont je viens de parler, la législation fédérale en matière d'assurance a été révisée. Cependant, un autre défi s'est présenté au début des années 1920 et a amené, encore une fois, la constatation que certaines dispositions de la loi fédérale n'étaient pas «adéquatement encadrées». Puis, au début des années 1930, on a assisté à une nouvelle controverse et à la prise d'une autre décision. On a donc décidé en 1932 de refondre la législation fédérale et de tenter cette fois d'éliminer tout ce qui pourrait être du ressort des droits de propriété et des droits civils. Les agents du Département des assurances et du ministère fédéral de la Justice se sont consacrés à ce projet de refonte de la loi, de même que le milieu de l'assurance, et tout particulièrement de l'assurance-vie. Il était clair que les compagnies d'assurance désiraient préserver le principe du contrôle fédéral et qu'elles tentaient de le repenser de manière qu'il porte surtout sur des questions relevant sans l'ombre d'un doute du gouvernement fédéral et qu'il n'y ait plus place à des controverses de nature constitutionnelle.

La loi fédérale a donc été axée sur les pouvoirs et les conditions d'exploitation des compagnies à charte fédérale et sur les critères d'admission et d'exploitation des compagnies étrangères désireuses de s'installer au Canada. Il n'avait jusqu'alors jamais été question du pouvoir du Parlement de réglementer les affaires des compagnies qu'il constituait et un effort a été fait pour élaborer une «législation bien encadrée» relative à l'entrée au Canada de compagnies étrangères. On a abandonné toutes les questions concernant les dispositions des contrats et les détails des relations entre compagnies et détenteurs de polices. On s'est plutôt intéressé exclusivement aux pouvoirs des compagnies et à leur situation financière.

Le gouvernement fédéral s'étant retiré de la réglementation des relations entre compagnies et détenteurs de polices en ce qui concerne les changements de bénéficiaires, les avis de demandes de règlement, etc., les gouvernements provinciaux s'y sont intéressés. Comme je l'ai déjà dit, les contrôleurs provinciaux n'ont

pas tardé à se rencontrer pour uniformiser la réglementation et n'ont jamais cessé depuis d'intervenir dans ce domaine.

Bien qu'il y ait eu d'autres références à la constitution pour des questions relatives à l'assurance depuis 1930, il semble que les choses n'aient pas beaucoup bougé et que rien en soit venu éclairer le sujet. Personne, à mon avis, ne pourrait prétendre connaître à fond toutes les ramifications des pouvoirs constitutionnels en matière de réglementation de l'assurance, mais il semble que le gouvernement fédéral soit habilité à imposer certaines conditions, du moins en ce qui concerne les affaires des compagnies qu'il crée. Enfin, que la loi fédérale relative aux compagnies étrangères soit encadrée adéquatement ou non, selon le principe énoncé en 1915, elle est efficace et reconnue comme étant un système utile par les deux paliers de gouvernement.

29

Dans la perspective de l'histoire de la constitution, il est surprenant que le principe de la réglementation des échanges commerciaux n'ait pas été appliqué plus sérieusement au domaine de l'assurance. Après avoir été mentionné dans des décisions antérieures, ce principe semble ignoré depuis quelques années. Même la décision des *South-Eastern Underwriters* des États-Unis ne semble pas avoir eu beaucoup d'incidence. La Cour suprême a rendu dernièrement une décision qui limite l'assurance à un contrat privé et aux obligations qui s'y rattachent et, partant, fait de la question un sujet de nature locale et privée. Le tribunal a refusé de reconnaître le caractère fondamental du processus lié à l'assurance, lequel nécessite la mise en commun des primes aux fins du règlement des sinistres. Lorsqu'une compagnie fait affaires dans plusieurs provinces, la mise en commun des primes ne revêt pas un caractère provincial: les primes sont regroupées à l'échelle de la compagnie. Ainsi, une transaction ne peut être simplement locale et privée même si un des éléments, soit la police d'assurance, constitue un contrat local et privé. Il reste que les tribunaux ne voient pas là une raison suffisante pour classer l'assurance parmi les échanges commerciaux interprovinciaux. En conséquence, l'assurance est du domaine des droits de propriété et des droits civils et relève des gouvernements provinciaux. À mon avis, cette situation n'est pas près de changer.

Quant à la philosophie sous-jacente au contrôle, j'ai l'impression que ma description du système actuel m'a permis de l'aborder suffisamment.

Pour comprendre cette philosophie, il faut remonter aux dispositions statutaires et aux pratiques administratives et faire abstraction de tout énoncé général de principes directeurs. Certaines tendances ressortent cependant, ce qui laisse croire à un esprit de continuité assez prononcé.

30

Ainsi, c'est en 1875 que le premier surintendant fédéral des assurances a été nommé. En 105 ans, six titulaires seulement se sont succédés à ce poste. Une certaine continuité a donc pu être assurée en ce qui concerne la philosophie et l'attitude générales face au contrôle au palier fédéral. Cette continuité a été favorisée non seulement par le maintien en poste prolongé de chaque surintendant, mais aussi par le fait que cinq des six surintendants avaient une formation en actuariat, ce qui leur donnait une certaine connaissance technique de l'assurance. En outre, les quatre derniers titulaires ont été choisis parmi le personnel du Département et avaient donc acquis quelques connaissances au sujet du déroulement du processus de contrôle de l'assurance et au sujet du secteur comme tel avant d'accéder au poste de surintendant.⁽¹⁾

(À suivre)

⁽¹⁾ La deuxième partie de cette étude paraîtra dans le numéro de juillet 1981. A.

De certaines dispositions de la loi sur les sociétés commerciales canadiennes⁽¹⁾

par

MARCEL CAMIRAND, C.A.

I — Introduction

La nouvelle Loi sur les sociétés commerciales canadiennes est entrée en vigueur le 15 décembre 1975. Puisqu'il s'agissait d'une réforme en profondeur du droit corporatif, le législateur a prévu une période de transition de cinq ans. Les sociétés, régies par l'ancienne Loi sur les corporations canadiennes de 1934, avaient jusqu'au 15 décembre 1980 pour se proroger ou continuer d'exister sous la nouvelle loi.

31

Se voulant plus moderne et plus souple, le nouveau texte de loi apporte des changements fondamentaux dans les rapports entre les actionnaires, les gestionnaires et le grand public. Il facilite la formation et l'organisation des sociétés, mais modifie grandement les droits des actionnaires, les pouvoirs et responsabilités des administrateurs.

Le présent exposé a pour objet de présenter le point de vue du comptable agréé, engagé dans la pratique publique à l'égard de la nouvelle Loi sur les sociétés commerciales canadiennes et d'indiquer dans quelle mesure les nouvelles dispositions de cette loi affectent les pratiques financières et comptables. Les commentaires qui suivent se défendent d'être juridiques et ne visent pas à analyser de façon détaillée tous les aspects de la Loi. Ils se limitent à commenter les sujets qui nous intéressent particulièrement, soit le financement de la société et la présentation des renseignements financiers.

Il est bon de noter que la nouvelle loi apporte des changements dans la terminologie financière et comptable. Ainsi, nous ne parlerons plus en français de *corporations* ou de *compagnies*, mais plutôt de *sociétés*, de *sociétés par actions* ou de *sociétés com-*

⁽¹⁾ Étude présentée par M. Camirand aux membres du Barreau du Québec. Nous la faisons paraître avec l'autorisation de l'auteur et du Barreau (Cours numéro 37). Formation permanente.

merciales, ces expressions étant maintenant réservées aux personnes morales régies par la présente Loi. Notons aussi que le terme *groupe* désigne un ensemble de personnes morales. À titre d'exemple, appartiendront au même groupe la société-mère et ses filiales, de même que deux personnes morales sous le contrôle d'une même personne. Enfin, le législateur a remplacé les termes de *charte*, *lettres patentes* et *lettres patentes supplémentaires* par les expressions *statuts*, *statuts de constitution* et *statuts de modification*.

32

II — *Le financement de la société*

Les dispositions de la loi traitant de l'émission, du rachat et de l'acquisition des titres de participation émis par une société sont contenues dans la partie V de la loi, aux articles 24 à 43 inclusivement.

Les actions d'une société doivent être nominatives, et non plus au porteur, et sans valeur au pair ou nominale. Les détenteurs de ces actions détiendront des droits fondamentaux égaux de voter à toute assemblée, de recevoir tout dividende déclaré par les administrateurs et de se partager le reliquat des biens à la dissolution de la société. Par contre, les statuts d'incorporation de la société peuvent prévoir une ou plusieurs catégories d'actions, et préciser les droits, privilèges, restrictions et autres conditions attachés à chacune. Lorsque les statuts prévoient plus d'une catégorie d'actions, les droits fondamentaux indiqués précédemment doivent être attribués à l'une ou l'autre catégorie d'actions. Sauf cette condition, il n'existe aucune restriction quant aux droits, privilèges et conditions pouvant être attachés à chaque catégorie d'actions.

Il n'est plus nécessaire de déterminer un montant de capital-actions autorisé. Les actionnaires pourront, cependant, limiter le nombre d'actions que les administrateurs seront autorisés à émettre. Dans ce cas, la limite prévue devra être indiquée dans les statuts de la société. Enfin, notons que les actions émises par les personnes morales avant leur prorogation sont réputées être sans valeur au pair ou nominale.

Ainsi, la loi élimine la notion de valeur nominale ou valeur au pair. Les rédacteurs de la loi ont justifié le retrait de cette notion en indiquant que la valeur nominale est arbitraire et trompeuse du fait qu'elle ne représente pas nécessairement l'apport de capital des actionnaires, ni la valeur réelle de l'action. Cette abolition fait disparaître l'ambiguïté et simplifie la présentation de l'avoir des actionnaires aux états financiers par la suppression des termes tels que *surplus d'apport*.

En fait, la profession comptable présente l'avoir des actionnaires selon la provenance ou l'origine des capitaux et distingue ainsi le capital versé par les actionnaires des surplus provenant des opérations et de l'exploitation de l'entreprise, généralement appelés bénéfices non répartis. Pour maintenir cette distinction, les excédents des apports ou des capitaux versés par les actionnaires à l'émission des actions, sont montrés comme surplus d'apport, que ces montants proviennent des excédents versés sur la valeur au pair des actions émises ou de la partie des montants versés à l'égard des actions sans valeur au pair et réservés comme surplus distribuable aux actionnaires.

33

Nous comprenons que l'abolition de la valeur nominale ou au pair est pleinement justifiée, particulièrement dans le cas des actions ordinaires ou des actions participantes. Nous nous sommes trouvés plus d'une fois dans la situation où des actions, d'une valeur au pair de \$10, étaient émises à des prix de \$100 et de \$200, nous obligeant à créditer un compte de surplus d'apport de montants représentant plus de 90% de la valeur de souscription! Inversement, advenant une diminution de la valeur des actions après leur émission, une société ne pouvait émettre de nouvelles actions à un prix inférieur à leur valeur au pair d'origine sans faire face aux difficultés que pouvaient représenter l'émission d'actions à escompte.

Dans le cas des actions privilégiées ou des actions ayant un dividende fixe, et rachetables à un prix déterminé, l'abolition de la valeur au pair paraît moins évidente dans la mesure où, comme c'est souvent le cas, le capital versé et le prix de rachat sont identiques à la valeur au pair.

Notons ici que lorsqu'une catégorie d'actions a droit à un dividende fixe, ce dividende peut être avantageusement exprimé en dollars et non plus en pourcentage d'une *valeur au pair* comme il était coutume de le présenter. Pour continuer d'utiliser un taux de dividende, il faudra qu'il soit rattaché au montant du capital versé ou à la valeur du rachat.

A) L'émission des actions

34 Sous réserve d'un droit de préemption qui doit être prévu dans les statuts, les administrateurs déterminent les dates d'émission des actions, les personnes qui peuvent souscrire et l'apport qu'elles doivent fournir. Cependant, il est défendu d'émettre des actions qui ne sont pas entièrement payées ou sujettes à appel. Les actions émises peuvent être libérées, soit en numéraire, soit par un apport équivalent en biens ou en services rendus. Il faut noter que le terme *biens* ne comprend ni un billet à ordre ni une promesse de paiement.

Ces dispositions ont pour effet de ne pas obliger les administrateurs à fixer l'apport reçu à un équivalent monétaire spécifique des biens ou services rendus. Par contre, ceux-ci doivent se satisfaire que la valeur des biens ou services rendus soit au moins égale à la valeur en numéraire des actions émises. À cet égard, la loi prévoit des exceptions pour faciliter les fusions et les dispositions de roulement contenues dans les lois d'impôt sur le revenu.

Ajoutons que si les statuts d'incorporation le permettent, l'émission d'une catégorie d'actions peut s'effectuer en une ou plusieurs séries; les administrateurs sont alors autorisés à fixer le nombre et la désignation des actions de chaque série et déterminer, tel que nous l'avons vu précédemment, les droits, privilèges et autres conditions assorties aux actions. On doit noter qu'il ne peut exister de traitement préférentiel, en matière de dividendes ou de remboursement de capital, pour aucune des séries de la même catégorie d'actions. De plus, si les statuts le prévoient, les actionnaires ont un droit de préemption pour souscrire des actions d'une catégorie dont ils sont déjà détenteurs, selon les conditions offertes aux tiers. Ce droit ne s'applique cependant pas aux actions émises pour un apport autre que numéraire, à titre de dividende

ou pour l'exercice de privilèges accordés antérieurement par la société. Enfin, la société pourra délivrer des certificats constatant des privilèges de conversion, des options ou des droits d'acquérir des actions de la société.

B) Les comptes dits de «capital déclaré»

Si la Loi sur les sociétés commerciales canadiennes abolit la notion de valeur au pair ou nominale, elle introduit un nouveau terme, soit *le compte capital déclaré*. «La société tient un compte *capital déclaré* distinct pour chaque catégorie et chaque série d'actions et elle verse au compte dit de *capital déclaré* pertinent, le montant total de l'apport reçu en contrepartie des actions qu'elle émet.», précise la loi. Cette disposition ne s'applique pas à l'apport remis pour les actions émises par une société avant sa prorogation.

35

Le législateur a voulu éviter de rendre la nouvelle loi rétroactive. Dans certains cas, une application rétroactive soulèverait des difficultés puisqu'une partie de la considération reçue sur les émissions antérieures a pu être distribuée aux actionnaires ou a servi, par résolution des administrateurs, à éponger des déficits d'opérations. De plus, il serait difficile de retracer la provenance des surplus d'apport accumulés au cours des années.

Cependant, pour l'application des *tests*⁽¹⁾ dont nous parlerons plus tard, la loi prévoit que le capital déclaré de la société prorogée est réputé comprendre les sommes qui auraient figuré si elle avait été constituée en vertu de la présente loi. Par contre, la société peut ajouter des montants aux comptes de capital déclaré sans que ces montants ne proviennent de la contrepartie d'une émission d'actions. Ceci signifie que les sommes que la société avait versées, avant sa prorogation, au crédit d'un compte de bénéfices non répartis ou d'un autre compte de surplus d'apport pourront être virées aux comptes de capital déclaré. Cependant, le montant à verser aux comptes de capital déclaré doit être approuvé par résolution spéciale. Il est à noter que les conséquences fiscales d'une telle opération devront être soigneusement étu-

⁽¹⁾ Ou épreuves.

diées car, en certains cas, l'augmentation du capital versé de la société peut constituer un dividende imposable.

C) L'acquisition ou le rachat d'actions

36 La société a maintenant le droit d'acquérir ses propres actions comme elle peut racheter les actions rachetables aux termes des droits et privilèges accordés par ses statuts et lorsqu'elle acquiert ou rachète les actions qu'elle a émises, elle doit les annuler et réduire ses comptes dits de *capital déclaré* de la manière prescrite.

Par contre, une société ne peut détenir ses propres actions ni celles de sa société-mère, sauf en qualité de représentant légal ou à titre de garantie. Elle doit interdire à une filiale de détenir ses actions. La loi accorde un délai de cinq ans à une filiale pour se départir des actions de la société qu'elle peut détenir, à compter de la date où elle devient une filiale ou à compter de la prorogation.

Avant d'effectuer toute acquisition ou rachat d'actions, les administrateurs de la société devront considérer attentivement ces opérations puisqu'elles sont assujetties au *test de solvabilité*.⁽¹⁾

(À suivre)⁽²⁾

⁽¹⁾ La dernière partie du travail de M. Camirand paraîtra dans le numéro de juillet 1981.

⁽²⁾ The author has given this lecture before the members of the Barreau du Québec. It deals particularly with the financing of the commercial corporation and the balance sheet in accordance with the new corporation law. We wish to thank Mr. Marcel Camirand and the Barreau authorities for permitting us to reproduce Mr. Camirand's very interesting paper. The second part will appear in the July issue of "Assurances". A.

Quelques notes sur l'assurance maritime

par

LOUIS ROBERGE, avocat⁽¹⁾

Marine insurance has its roots in the seventeenth century and is the main reason behind the creation of Lloyd's of London. Whilst at that early stage, underwriters were concerned only with particular average, general average, total loss and constructive total loss of ships and cargo, the development of international trade has imposed many changes in the industry.

Indeed, nowadays, whilst the liability of the ship-owner must be covered (Protection and Indemnity insurance), the marine insurance markets offer a wide range of coverage which extends to all aspects of the life of a ship, e.g. from its building until it is ship-broken. But this does not prevent the business from being affected by the same problems than the rest of the industry: competition, market capacity, mega brokers.

Canadian international traders should be aware of the fact that marine insurance is one item in their costs, whether they are buyers or sellers, and they should do their utmost to benefit from it.

37

1 — Historique

En abordant l'assurance maritime, il est utile de se rappeler que cette industrie a des origines très lointaines. Certains prétendent que les Chinois, avant même les Phéniciens, l'ont inventée.

Mais, plus près de nous, la création des Lloyd's, dans le quartier des Lombards, en plein coeur de la City, à Londres, est due à l'assurance maritime. En effet, au dix-septième siècle, alors que l'Angleterre devenait la plus grande puissance navale du monde, les armateurs et les commerçants, transigeant dans l'import-export, cherchaient l'appui de financiers prêts à garantir les risques inhérents au commerce maritime.

Plutôt que de participer directement aux aventures, en équipant les navires, ou en avançant les fonds pour l'achat de biens, ces derniers acceptèrent, contre une rémunération déterminée d'avance, de protéger

(1) Me Louis Roberge fait partie de l'étude De Grandpré, Colas et Associés.

les armateurs et les commerçants contre les conséquences directes de la réalisation de certains risques identifiés comme étant *maritimes*.

L'énumération de ces risques, on la retrouve, encore aujourd'hui, sur la page frontispice des polices maritimes émises par les Lloyd's. En voici le texte:

38

"Touching the Adventures and Perils which the Assurers are contented to bear and do take upon themselves in this Voyage, they are, of the Seas, Men-of-War, Fire, Enemies, Pirates, Rovers, Thieves, Jettisons, Letters of Mart and Countermart, Surprisals, Takings at Sea, Arrests, Restraints and Detainments of all Kings, Princes and People, of what Nation, Condition, or Quality soever, Barratry of the Master and Mariners, and of all other Perils, Losses and Misfortunes that have or shall come to the Hurt, Detriment or Damage of the said Ship or any part thereof. And in case of any Loss or Misfortune, it shall be lawful to the Assured, their Factors, Servants and Assigns, to sue, labour and travel for, in and about the Defence, Safeguard and Recovery of the said Ship or any part thereof, without Prejudice to this Assurance; to the Charges whereof the Assurers will contribute according to the rate and quantity of the sum herein Assured. And it is especially declared and agreed that no acts of the Assurer or Assured in recovering, saving or preserving the property Assured, shall be considered as a waiver or acceptance of abandonment. And it is agreed by us, the Assurers, that this Writing or Policy of Assurance shall be of as much Force and Effect as the surest Writing or Policy of Assurance heretofore made in Lombard Street, or in the Royal Exchange, or elsewhere in London."

Comme on peut le constater, la notion de *fortune de la mer* (adventures and perils) a quelque chose de très humain.

Trois cents ans de jurisprudence ont permis de définir la portée de chacun des mots et des termes qui y sont indiqués. Très fiers de leur tradition et de plus, très pragmatiques, nos amis anglais voient aujourd'hui les pays en voie de développement essayer d'apporter des changements importants au texte des contrats d'assurance maritime britanniques utilisés universellement. Nous ne pouvons malheureusement en discuter plus longuement dans ces notes: qu'il suffise de dire que leur action se fait par la Commission des Nations Unies sur le Commerce et le Développement et que c'est un débat à suivre.

Pour satisfaire le commerce naval, pendant de nombreuses années, l'assurance maritime a occupé la première place chez Lloyd's. Ce n'est pas sans raison qu'au cours d'une visite de cette institution, à Londres,

on distingue les deux parquets: celui de l'assurance maritime et celui de l'assurance non-maritime.

Maintenant que j'ai indiqué brièvement la place de l'assurance maritime dans l'histoire de l'assurance, attardons-nous sur son évolution.

2 — Évolution

Au cours des deux premiers siècles de leur existence, les Lloyd's n'assuraient que trois grandes catégories de risques:

- l'avarie particulière,
- l'avarie commune, et
- la perte totale ou présumée totale.

39

Par avarie particulière, on entendait, et on entend toujours, les dommages directs subis par le bateau ou par la cargaison, à la suite de la réalisation d'un risque couvert. Ajoutons ici qu'il y avait un contrat d'assurance destiné à l'armateur, et un autre destiné aux commerçants-propriétaires de la marchandise. De cette façon, si seule la marchandise du commerçant était *avariée* à cause de risques prévus dans le contrat, alors seule jouait cette garantie. Par exemple, si la marchandise de A était échappée et endommagée au moment du chargement parce que le câble de la grue s'était rompu, les assureurs indemnisaient les commerçants-propriétaires.

L'avarie commune diffère de l'avarie particulière en ce qu'elle garantit aux assurés participant à une expédition une indemnité pour leur contribution, c'est-à-dire leur apport aux dépenses encourues en vue de protéger toute l'expédition lors de la survenance d'un risque couvert. Je m'explique: Imaginons qu'un navire, rempli de conteneurs, échoue sur un haut banc. Si, pour sauver le bateau et les conteneurs, le capitaine ordonne de jeter à la mer les quatre conteneurs qui se trouvent plus hauts que le pont à l'avant du bateau, celui-ci, par le fait même, s'en trouvera allégé et possiblement sortira de l'impasse, de même que les autres conteneurs laissés à l'arrière. De tout temps, l'industrie maritime a reconnu qu'un tel geste posé par le capitaine, dans des conditions urgentes, ne devait pas l'être au détriment des seuls propriétaires des biens sacrifiés (que ce soit la marchandise ou le navire lui-même). On a donc prévu un mécanisme par lequel tous les participants de l'aventure contribueraient à de telles dépenses. En principe, donc, chacun doit verser sa part. Par exemple, si la valeur de la marchandise de A représen-

tait 50% de toute la valeur de l'expédition, navire compris, alors A verserait 50% des frais encourus dans une assiette commune. Même le propriétaire des conteneurs passés par-dessus bord devrait mettre dans l'assiette son pourcentage des frais encourus. Une fois la contribution de chacun apportée, on remettrait à celui dont on a dû sacrifier la propriété la somme ainsi ramassée.

40

Quant à la perte totale ou présumée totale, elle est simple à comprendre. Par perte totale, on signifie la disparition ou la destruction complète de l'objet assuré. Cependant, si cet objet est récupérable, i.e. qu'on puisse en le réparant le rendre à la vocation qu'il avait lorsque l'assurance fut souscrite, mais que les coûts de réparation sont supérieurs à la valeur assurée, alors, nous avons une perte *présumée* totale. Dans ces deux situations, l'assureur indemniserait l'assuré jusqu'à concurrence de la valeur assurée. Ajoutons ici qu'en cas de perte totale ou présumée totale, les assureurs pourront exercer leur droit de subrogation et devenir propriétaire de l'objet assuré.

On comprend facilement l'importance, pour les armateurs et les commerçants, d'obtenir des assureurs qu'ils les protègent contre ces trois grandes catégories de risques. D'ailleurs, aujourd'hui, on assure encore de cette façon les marchandises transportées par bateau.

Comme je l'expliquais plus haut, au cours des dix-septième et dix-huitième siècles, les assureurs ne couvraient que les dommages subis par les biens assurés.

Peu après les années 1850, alors que la révolution industrielle battait son plein, les armateurs prirent conscience des implications financières en jeu, lorsqu'ils étaient reconnus responsables d'accidents causant des dommages à des tiers. Ils demandèrent donc aux assureurs maritimes de les protéger. Ces derniers commencèrent par refuser. Puis, ils se ravisèrent et consentirent à insérer dans la police du navire (police *coque et machine etc.*) une disposition créant une deuxième police ("*It is further agreed...*"). Celle-ci stipulait que les assureurs indemnifieraient les armateurs, quant aux dommages directs subis par autrui et découlant d'abordage (contact entre leur bateau et celui d'un autre). Cependant, ils limitèrent cette indemnité à 75% des dommages subis par les tiers, jusqu'à concurrence de la valeur assurée sur la police *coque et machine etc.*

C'était un début. Les assureurs ne voulaient pas trop en donner, craignant ainsi encourager la négligence des armateurs. Quant à ceux-

ci, ils voyaient venir à grands pas les jours où les coûts, entraînés par leur responsabilité, atteindraient un niveau tel que leur structure financière pourrait facilement s'écrouler. Ils eurent alors l'idée de créer des Clubs. Les Clubs, mieux connus sous le nom de *Protection and Indemnity Club*⁽²⁾, sont des mutuelles appartenant aux membres armateurs. La contribution de chacun est fonction du tonnage des navires qu'il a inscrits dans le Club, ainsi que de la catégorie des navires dont il est question (paquebot, vraquier, marchandise générale, pétrolier, etc.) Les membres ne paient pas de primes; ils sont simplement invités à verser un premier appel de fonds. Toutefois, l'année financière terminée, les administrateurs déterminent les résultats. Si le Club est à court d'argent, il y a lieu de contribuer à un appel supplémentaire. Si, par contre, l'année s'est révélée meilleure que prévue, les administrateurs ont le choix de verser une ristourne aux membres ou de verser l'excédent au compte de l'année en cours ou à venir et de diminuer les appels de fonds de l'année en question.

41

La première raison d'être des Clubs est de protéger leurs membres contre la partie de leur responsabilité non couverte par la police *coque et machine etc.* On notera ici que les armateurs peuvent demander aux assureurs *coque* d'exclure de l'assurance le chapitre portant sur la responsabilité et d'accorder une réduction de prime.

Évidemment, il demandera à son Club d'augmenter sa couverture et son appel de fonds pour combler la différence.

On pourrait donc résumer ce bref aperçu en disant que l'assurance maritime vise à protéger les armateurs, les propriétaires des biens transportés et les autres personnes ayant un intérêt dans les navires et la marchandise, contre les dommages survenant à la suite d'un péril défini sous le nom de *maritime*. Quant aux armateurs, en plus des dommages qu'ils subissent, ils s'assurent également pour les dommages qu'ils peuvent faire subir aux autres, dans la mesure où leur responsabilité est reconnue et dans la proportion que les lois déterminent.

Pour fins d'information, on me permettra d'ajouter que l'armateur peut être tenu responsable des dommages qu'il cause, à titre d'exemple:

- aux biens d'autrui transportés sur son bateau;
- aux biens d'autrui sur le bateau d'autrui;
- aux objets fixes (quai, jetée, etc.);

⁽²⁾ Nous ignorerons ici la distinction à l'origine faite quant aux Clubs *Protection* et aux Clubs *Indemnité*.

- aux personnes physiques transportées sur son bateau ou sur celui d'autrui;
- à l'environnement.

3 — Responsabilité des Clubs

En général, les Clubs ne se limitent pas à la *valeur assurée*, quant à la responsabilité de leurs membres. Il existe cependant des restrictions importantes à cette affirmation.

42

Dans le cas de marchandises transportées à bord des bateaux inscrits auprès du Club, le membre ne pourra, sans autorisation du Club, augmenter ou faire disparaître la limite maximale prévue par la loi du pays où les bateaux sont inscrits et pour laquelle l'armateur peut être tenu responsable. Par exemple, la loi canadienne régissant le transport des marchandises par eau prévoit que l'armateur reconnu coupable des dommages causés à la marchandise qu'il transporte peut limiter sa responsabilité à un minimum de \$500⁽³⁾ par colis, au plus; sauf s'il est coupable d'une faute lourde.

Dans le cas des personnes transportées sur le bateau, les Clubs ont depuis quelques années refusé de couvrir les armateurs nord-américains contre leur responsabilité patronale. En effet, les tribunaux américains et canadiens ont pris comme habitude d'accorder des sommes très importantes au chapitre de la compensation des accidents de travail. Devant le caractère imprévisible de l'importance des sommes, les Clubs ont préféré se retirer et laisser leurs membres se démêler avec les commissions des accidents de travail.

Enfin, la seule autre limite imposée par les Clubs porte sur les dommages par la pollution. Ils garantissent aux membres de les protéger jusqu'à concurrence de \$200,000,000 U.S. Il s'agit là d'une limite fort appréciable en regard des catastrophes qui se sont produites dans ce domaine au cours des dernières années.

⁽³⁾ Loi sur le transport des marchandises par eau, S.R.C. 1970, C-15 (CF annexe, art. IV, par. 5)

La création et l'évolution de Lloyd's London, des compagnies d'assurances, ainsi que des Clubs ont donc suivi le développement du commerce maritime international.

4 — La nature des garanties

La concurrence ainsi que les progrès de la navigation ont contribué à faire apparaître différents types de couvertures d'assurance maritime.

Voyons, ci-après, certains genres d'assurance maritime qui peuvent être requis:

43

- Assurance risques de construction;
- Assurance garantie du manufacturier;
- Assurance responsabilité de radoubeur (réparation);
- Assurance démentèlement de navires;
- Assurance corps et machines etc.;

 - risque de port seulement;
 - risque de port et de navigation

- Assurance protection et indemnité;

 - consentie par des Clubs ou
 - souscrite par des assureurs ordinaires;

- Assurance responsabilité d'affrêteur;
- Assurance risques de guerre (quant à la partie aquatique seulement);
- Assurance faculté (sur la cargaison):
 - A) — requise par l'armateur
 - ou
 - par le propriétaire de la marchandise;
 - B) — tous risques;
 - franc d'avarie particulière (F.P.A.), i.e. perte totale seulement ou
 - avec avarie mais seulement au-delà d'un certain pourcentage;
- Assurance perte de revenu;
- Assurance contingente:

L'assurance contingente est requise par un assuré qui n'est pas propriétaire d'un objet, mais en voie de l'être et dont la perte entraînerait un dommage. Par exemple, A possède un bateau

qu'il veut faire agrandir. Il commande au chantier une section qui, lorsque prête, sera insérée au centre du bateau. Si, au moment où la nouvelle section est construite, le bateau ne peut se rendre au chantier parce qu'il a coulé, l'armateur reste pris avec une partie de bateau qu'il a payée, mais avec laquelle il ne peut rien faire. Il peut, en telle circonstance, acheter une assurance contingente qui lui garantit que, dans un tel cas, les assureurs lui rembourseront, jusqu'à concurrence de la valeur assurée, les sommes nécessaires pour construire une nouvelle proue et une poupe qui se rattacheront à la section centrale.

44

Ces différentes garanties, telles qu'énumérées ci-haut, existent, mais aujourd'hui, selon qu'un courtier a ou non de l'initiative et selon les marchés d'assurance avec lesquels il traite (britanniques, européens, américains, etc.), les conditions d'assurance pourront varier.

Prenons, par exemple, le risque de construction d'un navire de \$60,000,000. Nul doute qu'il faudra le placer auprès de tous les assureurs maritimes dans le monde. Le courtier demandera des cotations aux apériteurs des différents marchés. Ces cotations pourront varier d'un apériteur à l'autre. Le rôle du courtier sera donc de demander des prix pour les conditions qu'il suggérera aux apériteurs. Il y a quelques années, le courtier demandait des cotations seulement à Londres et tous les marchés suivaient. Aujourd'hui, pour une même garantie demandée par un apériteur de Londres ou d'ailleurs, on a 75% des chances d'obtenir autant de taux qu'il y aura de groupes d'assureurs.

Il va de soi que l'assuré est plutôt surpris (et pas toujours agréablement) par cette façon de procéder. Il n'en demeure pas moins que, dans le pire des cas, celui où le courtier est incapable de placer le risque aux mêmes conditions, même à différents taux, il devrait tout faire pour que l'assuré accepte soit des taux plus élevés afin de convaincre des assureurs réticents, soit de devenir coassureur dans la proportion restante. En aucun temps, sauf s'il est prêt à s'exposer à un procès long et compliqué, le courtier doit accepter de placer un risque à partir d'intercalaires qui diffèrent d'un assureur à l'autre. Autrement, les problèmes d'interprétations seront très difficiles et seuls les avocats y trouveront leur compte.

Il ne faut pas oublier non plus que le courtier canadien doit connaître la plupart des clauses et des textes en usage en Angleterre et aux États-Unis. En effet, sa situation privilégiée lui permet constamment de

mettre en concurrence ces deux grands marchés et d'en tirer le meilleur parti pour son client.

Les risques de \$60,000,000 sont rares. Il existe cependant, surtout dans le secteur de l'assurance-faculté (marchandise), une multitude de risques que l'on peut placer auprès d'un seul assureur, s'ils n'excèdent pas environ \$500,000. Au-delà de cette somme, je me risquerais à dire qu'en ce moment, le marché canadien peut prendre jusqu'à environ \$6,000,000 sur un seul risque ordinaire. Et si le risque est supérieur à ce montant, le courtier devra s'adresser à d'autres marchés, soit directement, soit par l'intermédiaire de correspondants à l'étranger.

45

En fin de cette brève synthèse, j'aimerais aborder quelques points particuliers.

5 — Les difficultés d'opération

Le premier point, c'est que, malgré la complexité de ses rouages, l'assurance maritime n'est pas à l'abri des difficultés que connaît l'industrie de l'assurance en général. Bien au contraire! La concurrence, les taux d'intérêts élevés, l'ampleur même des risques, le poids des grands courtiers, tous ces éléments font qu'on peut douter de la rationalité des éléments qui devraient justifier une cotation.

Dans un premier temps, l'appauvrissement universel des standards de qualité, et d'autres facteurs, bien sûr, ont contribué à réduire considérablement les réserves des assureurs. Pour survivre, ces derniers doivent maintenant jouer sur le facteur volume-primés. Sachant cela, le courtier n'aura qu'à mettre les assureurs au courant de la cotation la plus basse qu'il a obtenue, pour que ces derniers la réduisent encore. Le gagnant sera trop souvent, hélas, celui qui aura le plus de ténacité.

Dans un deuxième temps, l'apparition des méga-courtiers, dans le contexte actuel, risque sérieusement de fausser les règles du jeu. Ces règles, elles sont simples. Lorsqu'un courtier fait le tour de ses marchés pour obtenir des cotations, certains assureurs refuseront de coter, mais informeront le courtier qu'ils souscriront peut-être un pourcentage, si la meilleure cotation, la gagnante, les intéresse.

Quant aux apériteurs qui n'ont pas suggéré la meilleure cotation, il devient éthiquement difficile pour eux d'accepter de consentir au courtier gagnant de souscrire à des conditions différentes, c'est-à-dire meilleures pour l'assuré, mais moins bonnes pour l'assureur. Or, lorsque le

risque à placer est important et qu'il présente des problèmes de capacité, c'est-à-dire qu'il est difficile de tout le placer aux conditions obtenues, les méga-courtiers pourraient plus facilement que d'autres faire fléchir les apériteurs qui ont coté des conditions plus exigeantes que celles obtenues par le courtier. Ce serait là une brèche importante dans le système, et les conséquences pourraient être désastreuses pour l'industrie.

46

Enfin, et ce sera mon dernier point, j'aimerais souligner que, quoique vivant de commerce international, les Canadiens ne semblent pas profiter au maximum des avantages économiques de l'assurance maritime. En effet, l'assurance n'est qu'un des éléments dans l'établissement des coûts d'achat ou de vente d'un produit. Dans la mesure où nos commerçants souscrivent l'assurance de ce côté-ci de la frontière, ils pourront contrôler les coûts d'assurance et les règlements des sinistres.

Quant au coût de l'assurance, s'il s'agit d'une exportation, donc d'une vente, on peut l'inclure dans la facture de l'acheteur en en tirant un profit; s'il s'agit d'une importation, en payant nous-même l'assurance, on sait qu'il n'y a pas cet extra à payer au vendeur. Quant aux règlements des sinistres, si l'assureur est d'ici, il est beaucoup plus facile de traiter directement avec lui que de passer par des agents (représentants) qui rendent compte à des étrangers.

Évidemment, ces arguments sont valides pour les commerçants où qu'ils soient, mais pourquoi n'en tirerions-nous pas avantage au maximum?

Conclusion

Ainsi se termine cette brève synthèse. En présentant quelques notes succinctes sur un sujet complexe, j'espère avoir réussi à introduire le lecteur dans un monde qui est moins compliqué qu'on se plaît à l'imaginer, mais dont la principale caractéristique est le pragmatisme.

J'ai également voulu montrer, à travers l'évolution de l'assurance maritime, que les règles de base, fort anciennes, demeurent immuables depuis l'origine, mais qu'elles peuvent s'adapter aux besoins nouveaux d'ordre technologique et financier.

The property and casualty reinsurance market in Canada

by

SIDNEY GORDON, B.A., F.I.I.C.

M. Sidney Gordon a prononcé cette conférence à un colloque de la Reinsurance Offices Association de Londres le 17 avril 1980. Il a une longue expérience de la réassurance au Canada qu'il a acquise comme directeur de Sterling Offices of Canada d'abord, puis comme président de Universal Reinsurance Intermediaries. Aussi est-il bien placé pour en présenter les hauts faits, les faiblesses et les résultats. C'est le sens de ce travail, dans lequel il étudie l'organisation de la réassurance, ses problèmes, ses difficultés et les conditions de son essor. Il a raison d'écrire qu'avant d'entrer dans le domaine de la réassurance, au Canada, un réassureur étranger fera bien de se rendre compte à la fois de ses limitations et de ses possibilités. Il ne peut que rendre rêveurs ceux qui se préparent à pénétrer dans un marché qui, en ce moment, connaît des coupes de tarifs de quarante à soixante pour cent pour les risques commerciaux, des dépenses accrues et des perspectives sinon douteuses, du moins limitées. Il y a là une situation qui peut, qui doit changer et qui, sans doute, changera éventuellement, mais quand?

47



What I would like to do today is to give you an outline of the insurance climate in which the Canadian property and casualty reinsurance market functions, tell you about some matters which affect insurers and reinsurers equally, such as tests for solvency and restrictions on investment, and then give you a picture of the Canadian reinsurance market itself.

Reinsurers in Canada operate in an insurance market which produces about \$6,000 million in annual property and casualty premiums. About 50% is derived from automobile, nearly 40% from property, 8% from general liability and the remaining 2% or 3% from miscellaneous classes such as boiler and machinery, guarantee, hail and aviation. Professional registered or licensed reinsurers in Canada in 1978 wrote between \$400 million and \$500 million in premiums with about 40% of it written in three reinsurance Groups. It is not possible to say how much unlicensed reinsurance is transacted without an immense amount of research but I have seen some figures recently which indicate it might be as much as is written licensed. Most unlicensed reinsurance is transacted in the form of cessions under British worldwide treaties, under American Head Office treaties and under quota share treaties to foreign companies which have invested in Canadian insurance companies. In any event, the volume of property and casualty premiums currently available to licensed reinsurers in Canada is probably something less than 10% of gross insurance premiums.

ASSURANCES

Insurance and reinsurance are closely regulated by both Federal and Provincial governments. The supervision of solvency is, in most cases, the responsibility of the Federal government. Contrary to the anxiety expressed in the U.S.A. about the possibility of Washington becoming involved in regulating the insurance industry, in Canada we have respect for the civil servants who run our Federal Department of Insurance so effectively. The Department has operated for more than a century and in that time it has had only one insolvency at a Canadian Head Office or Canadian Branch of an overseas company. It occurred about 15 years ago when the President of the Company in question did something with the assets which he should not have done.

48

Provincial governments, while also involved in regulation and inspection, are more concerned with the supervision of policy forms and, in some Provinces, a limited type of rating control in respect of automobile insurance. There is much liaison among the Departments of Insurance which has led to a large measure of uniformity and there is also liaison between the Departments and the industry for the purpose of discussing the needs of the insuring public and for the purpose of making government aware of the problems which confront insurance and reinsurance companies.

The ties of Empire linger in the existence of two Federal Insurance Acts: The Canadian and British Insurance Companies Act which embraces Canadian-incorporated insurance companies and the branches of British insurance companies operating in Canada, and the Foreign Insurance Companies Act which regulates the Canadian operations of non-resident insurance companies other than British. The Acts apply equally to reinsurance companies.

A company incorporated under the laws of Canada which seeks to transact the business of insurance must be registered under a Federal Insurance Act. A company incorporated under the laws of a Province of Canada may seek to be licensed under a Provincial Insurance Act or, if it chooses, may become registered under a Federal Insurance Act.

For a non-resident insurance company the option of Federal registration or Provincial licence does not exist. British and foreign insurance companies must become Federally registered in order to transact business in Canada.

Generally speaking, the statutory reporting requirements of the Federal Acts are adopted by the Provinces. The Provinces apply similar solvency rules to those in the Federal Acts.

The size of Canada and its small population might be considered inhibiting factors in the development of an insurance portfolio. We are the world's second biggest country, albeit with vast uninhabitable areas, but we have a population of only 24 million. The population is, however, virtually 100% insurable. Most of it is reasonably accessible along a 100-mile ribbon paralleling

the U.S. border which is where the bulk of our population lives and lives well, by any standard.

The Canadian insurance market is said to be crowded. We have about 100 companies or groups which write 90% of the premium income available to private insurance companies. Competition is fierce just now and stories abound about rates being cut 40 or 50 or 60 percent, about rising expenses, and about poor prospects for growth in the near future.

A recent news item said that an attempt to raise premium levels for automobile and home insurance had failed. Two large British insurers tried to do something about the market's low-rate structure by increasing premium rates. One company lost 12% of its automobile renewals in a three-month period leading it to reduce rates closer to the industry average. Some companies are offering a commission bonus for new business in 1980.

49

Currently, the insurance buyer is delighted with the low rates he pays. He is also confused about the higher rates he paid last year and the year before. He is much more inclined to think that he was over-charged previously than that he is being undercharged now. It is not the best of climates in which to develop an adequate rating structure.

The spectacular business news which periodically is generated in Canada has yet to include mention of either the insurance or reinsurance industries. The financial community, while necessarily involved with these industries, focuses instead with pride on Canada's ability to produce such essentials as food, minerals, forest products, oil and natural gas. Insurance and reinsurance while playing an important part in the economy of Canada, as they do in most developed countries, do not attract significant amounts of capital from within Canada itself.

But still, companies - both insurance and reinsurance - keep coming from overseas and occasionally are formed internally with Canadian capital. There must be some attractions.

Canada is a safe haven for money especially as it looks as if our dollar will not go much lower than 84 cents U.S. Our interest rates are high and usually (but not now) slightly higher than those in the U.S. in order to encourage an inflow of capital rather than an outflow. Our financial institutions are strong and money may move without hindrance once it has got past our Foreign Investment Review Agency and that has not been difficult. It may become more difficult. The Foreign Investment Review Agency was formed in 1974 to examine all foreign investment and to ensure it ultimately benefits Canada.

Regardless of whether our Federal government is Conservative or Liberal, it is reasonably stable if not downright dull. It does not unduly inhibit the development of business. It taxes business at a slightly lower rate than you enjoy in the U.K. I must interject that the industry thought the application of our

ASSURANCES

Anti-inflation Board regulations were not as equitable as they might have been and that they were, indeed, inhibiting. More about that later.

A variety of authoritative statistics are produced in Canada which assist, among others, new companies with decisions regarding rating, classes, territories and with the investment of their money.

Whatever it is that attracts new insurance or reinsurance ventures in Canada, one must presume their managements are aware of the underwriting losses which will inevitably be sustained during the early years of development.

50 For a British or Foreign company the criterion discussed in Board Rooms might be whether or not the consolidated Head Office financial report will look better or worse for being in Canada. In almost all cases and in almost all years it has looked better. The reason is investment income on Canadian funds that would not be available to the company unless it were licensed in Canada.

While complete 1979 statistics have not yet been published, I have been told they could show a four to five-point underwriting loss. Prior years statistics will be found in the "Facts" booklet which has been distributed. This year will likely be a little worse than 1979 and 1981 might show a turn in the other direction but will likely still produce a two or three-point underwriting loss. It is indicated that premiums written grew at a lesser rate than inflation reflecting sluggish economic growth and uneconomic rate levels. Perhaps what is needed is a downturn in short-term interest rates to give an initial and substantial push to insurance rates. Interest rates are assuredly the great cover-up of underwriting losses.

Insurance management, despite current evidence of over-competitiveness, is competent, knowledgeable and devoted to the struggle of making a dollar or two as reward for each year of unbounded effort.

One tends to think about Canadian insurance as being foreign-dominated. Canadian companies do, though, have a fairly large slice of the pie - probably about 45%. In any event, the placing of most of the business is in the hands of independent agents and it is they who determine which companies get the business or, at least, about 70% of it. The remaining 30% is in the hands of the so-called direct-writers.

In Quebec, there has been a shift of business, supported by the agency system, toward the French-Canadian companies. This was a natural development after many British and Foreign companies moved their head offices to Toronto. Most French-Canadian companies operate only in Quebec but their development has been rapid and along sound lines. They bore the brunt of the syphoning off of more than \$200 million when the Quebec government entered the automobile personal liability field in March 1978.

One French-Canadian company has a flourishing and successful inwards reinsurance department. While not Federally registered, it is one of about 12 Provincially licensed companies recognized by the Federal Department of Insurance as having the status of Federally registered reinsurers. The Federal stamp of approval on a reinsurer carries considerable weight with cedants and with reinsurance brokers.

Few Canadian insurance companies operate in foreign countries so that reinsurers are almost always dealing with Canadian risks only when underwriting a Canadian reinsurance treaty. There are probably half-a-dozen insurance companies with offices in the U.S.A. and there are one or two which have given underwriting authority to their shareholding companies in Europe. This reluctance to venture into foreign fields does not, as you know, influence our Life insurance companies which have made a significant penetration of international markets.

51

Times change, though. There is growing interest among insurers of all nationalities in Canada in providing insurance services for Canadian contractors engaged in overseas projects financed by the Canadian government under what are known as the Export Development Corporation and the Canadian International Development Agency. Likely, a pool will be formed to underwrite such risks and the engineering departments of leading professional reinsurers will be significantly involved. While this is currently in the able hands of an insurance and reinsurance industry committee, the concept originated with the Reinsurance Research Council of Canada which is an organization whose purpose and aims are similar, in some respects, to those of R.O.A.

Ventures overseas by Canadian companies might well increase in relation to increases in surplus funds after solvency margins have been taken care of. In the past, financial resources have been used almost entirely for local development but there could now be unencumbered funds looking for something to do - other than increasing capacity for Canadian business. As a matter of fact, the ratio of written premiums to capital and policyholders' surplus is currently less than 2 which indicates there is considerable room for growth in whichever direction the industry chooses to go.

This then is broadly the climate in which reinsurers in Canada operate. A difficult climate but the sun does shine through a little. It is meant to bring out the best in reinsurers.

An important factor in insurance and reinsurance life anywhere is the matter of solvency. We have all heard about the perils of reinsuring with small, untried and obscure reinsurers wherever they may be domiciled. One hears references to their being shaken out by the next major disaster.

Solvency tests in Canada are identical for insurers and reinsurers. The procedures we use are frequently copied in other countries but sometimes not as diligently as they might be.

52 In the past, the distinction between non-resident and Canadian-incorporated companies was particularly evident in their respective solvency requirements. Whereas a Canadian-incorporated company was required to maintain total assets at least 15% in excess of its liabilities, a non-resident was required to deposit securities having a market value at least equal to its liabilities. It was a strange anomaly penalizing the Canadian company. The 1977 amendments to the Federal Insurance Acts make the solvency requirements the same for Canadian and non-resident companies. The new rules require all companies to maintain assets sufficient to meet liabilities plus a 15% margin on outstanding losses.

At long last a step has been made toward a more precise calculation of the operating profit. The Insurance Accountants Association, working in cooperation with the Institute of Chartered Accountants and the Department of Insurance, initiated a change in reporting requirements by which costs are now related directly to the earned premium income. This influence of Generally Accepted Accounting Practices has resulted in the introduction of Deferred Acquisition Costs which means that the portion of acquisition costs which do not relate to the premiums earned in the period appear as a balance sheet asset.

Understandably, there has been introduced a test of recoverability of deferred acquisition costs. In broad terms, the deferral is limited to the lesser of 30% or the portion of unearned premiums that may reasonably be considered as not required for payment of claims and for expenses other than acquisition expenses. The estimated claims ratio is used in this calculation.

The effect of this change on accounting method was an increase in companies' surpluses. However, despite the pure accounting consequences of the change, the Department of Insurance has not permitted the solvency requirements to be diluted. Deferred acquisition may not be claimed as an asset for solvency purposes.

Tied to the subject of solvency is the regulation of investments. The approach is a conservative one.

As a condition of becoming registered, an insurance or reinsurance company must make deposits with the regulating authority. For companies registered under the Canadian Insurance Acts the amounts are specified by legislation and regulation. For Canadian-incorporated companies the amounts are one-half the amounts required for non-resident companies.

For the basic classes of Property, Automobile and Liability a Canadian company must deposit \$500,000 and a non-resident \$1 million.

ASSURANCES

All initial deposits must be in the form of securities of, or guaranteed by, Canada or a Province of Canada. The Acts permit securities of the United Kingdom, any Commonwealth country or of the government of the country in which a non-resident company was incorporated. However, the Department of Insurance discourages other-than-Canadian securities for deposit.

Beyond these initial deposits there is some investment latitude. Even then, only investments authorized by legislation or regulation may be considered for solvency purposes.

It is interesting, also, to note that beyond the initial deposits, a Canadian company physically controls all its own investment paper whereas for the investments of a non-resident to be admissible, the paper must be under the control of the Minister of Finance either deposited in Ottawa or vested in a Trust.

53

Investment in common shares is limited to those with a 4-year dividend record. Not more than 30% of the shares of any company may be owned by an insurance company except if the insurance company has surplus assets beyond solvency requirements, it may invest the surplus in common shares up to a further 10%. Not more than 25% of total assets may be invested in common shares. For preferred shares, there needs to be a 5-year dividend record.

Mortgages may be negotiated only if the property is not mortgaged to more than 75% of its value. Real Estate for the production of income may not involve more than 4% of total assets for any one parcel. For other than production of income, not more than 2% of total assets may be involved in any one parcel of real estate. Total investment in real estate may not exceed 15% of assets.

In October 1975 the Anti-Inflation Act was passed, and this had significant implications for the insurance industry, particularly up to the end of 1979. The AIB brought us wage and price controls and eventually these controls applied to all property and casualty insurance and reinsurance companies. Excess revenue was defined and companies were obliged to return it to policyholders. The formula, in effect, compared the year of account with a past base-period. It resulted in a situation known as: the rich getting richer and the poor getting poorer. If a company suffered an underwriting loss in the base-period, it could not make an underwriting profit during the controlled years. If it made a profit in the base-period, it could go on making profits.

Anti-inflation Board regulations came to an end in December 1978. Excess profits for that year could be disposed of by rebates to policyholders, by freezing personal-lines rates for 1979 or by granting discounts on renewals. The rate-freezing intensified competition. Some companies who had granted rebates or discounts found themselves competing with the frozen rates of other companies causing all rates for 1979 to trend downward toward the rates

ASSURANCES

charged in 1978. It was virtually impossible to increase rates for 1979 without losing substantial amounts of business to competition.

In 1979, the National Commission on Inflation was formed to monitor prices, profits, compensation and costs. The Commission has the power to require submission of information and publish reports to promote public understanding. It does not have the power to roll back prices nor increases in profits.

54

The after-effects of the Anti-inflation Board will be felt for some time to come. It drained out of the insurance industry about \$350 million. I believe it is correct to say that no reinsurance company was called upon to rebate any amount to its cedants which in itself is a commentary on the profitability of the reinsurance market. I cannot help but wonder how it would have been done if it had had to be done.

The professional reinsurance market comprises Canadian subsidiaries of British or Foreign professional reinsurance companies or their Canadian branches except for one reinsurer which is Canadian-controlled.

These reinsurers operate in one of three different ways. First, some have their own Canadian offices and staffs. Second, others are members of reinsurance management groups. Such management may include the underwriting function or it may include everything except the underwriting function in which case the underwriting is done by Head Office personnel. Third, some foreign reinsurers have only a nominal chief agent in Canada to meet legal and accounting requirements and, in this event, the business itself is underwritten and serviced from the Foreign Head Office.

In addition to the professional reinsurers we have a number of insurance companies which have established active and competent reinsurance departments. Some of these departments are able to throw the resources of the primary underwriting function of the insurance company into the servicing of reinsurance clients and this can count for a great deal especially where new insurance companies are involved.

There are about 30 to 35 professional reinsurance companies operating in Canada. I have given an approximation because I am not sure of being able to catch up with each one in the recent influx. This represents about a 50% increase over 1975. By nationality their ownership is American, British, Canadian, Danish, Dutch, Finnish, French, German, Italian, Norwegian, Swedish and Swiss. If I have forgotten anyone, please forgive. What has caused the influx? I think some of it must be due to a spill-over effect from the U.S. market which has in recent years received all that publicity about half the world's premiums originating there. On the other hand, the total insurance premium income in Canada is little more than that written by the largest company in the U.S. Our total insurance premium income in Canada is about the same as that produced in Chicago and its suburbs. The influx may also be due to the deva-

lued Canadian dollar and our relatively low price-structure. The thinking could be that the Canadian dollar will strengthen and that in the meanwhile costs are more controllable than they are in Europe or in the U.S. The influx has nothing to do with underwriting profits.

In 1978 registered reinsurers had an underwriting loss of \$12 million. Investment income was \$45 million. I anticipate a substantially higher underwriting loss for 1979; the figure should be available in a week or two. The results for 1979 include the losses resulting from a freak tornado in Woodstock, Ontario, in August. Insurers paid out approximately \$50 million for that event.

The incidence of catastrophes in Canada has increased dramatically over the past seven or eight years and caught most reinsurers with their rates down. Our changing climatic conditions are well-documented in several government publications. When I speak of catastrophes in Canada I am speaking mainly of events which would hardly be worthy of mention in the U.S.

55

Demands for reciprocity are few in Canada. While in a country the size of Canada there are opportunities to improve spread of risk territorially through reciprocity there is a certain feeling that reciprocity is more likely to be a matter of taking in one another's washing. This lack of interest in reciprocity may diminish, though, if surplus financial resources cannot be employed usefully at home.

Some of the surplus funds became available because of the involvement of Provincial governments in the insurance business. Two of them, at least, accept incoming reinsurance business. Saskatchewan, Manitoba, British Columbia and Quebec all have government insurance offices. They have syphoned off about \$1,000 million in annual premiums - most of it is automobile premiums written on a monopolistic basis.

Indexation came rather later to Canada than it did to most other countries. The Stability Clause or Index Clause is more acceptable to insurance companies now than it was even three or four years ago. The rate of inflation in Canada had been lower than in the U.K. and some countries on the Continent and this combined with the fact that the so-called long-tail was not quite as long in Canada made it less urgent for the Stability Clause to become operative in automobile and general liability contracts. The rate of inflation in Canada is now 10% a year. It has been as high as 12%. Certain reinsurers have pressed for the Stability Clause and have been singularly successful. Their success has depended to a large extent on the competitive rates which go hand in hand with indexation.

The Federal Government produces comprehensive statistical data and one may take one's choice as to which index or progression chart most closely resembles the type and amount of inflation felt by insurance and reinsurance companies. The most popular index for the purposes of the Stability Clause is

known as the composite weekly industrial wage index. This index was 100 in 1961. It was 375.5 in September, 1979. A year earlier it was 346.4 which means it had risen 8.48% in that 12-month period.

As an exercise, I took in my own office 85 automobile claims, at random and from several clients, which occurred in 1974. At December 31 of that year the amount paid and outstanding was \$3.6 million for the 38 claims which had been reported. At the end of 1979 the amount paid out outstanding for all 85 claims was \$5.1 million. More than half the claims were for less than \$50,000 from the ground up. The largest claim was \$194,000. Of the 85 claims which occurred in 1974, 80 had been settled by the end of 1979. It would seem that the tail is, indeed, shorter in Canada.

56

Thanks to a legal system which is based on the same legal system as that of the U.K. (with the exception of the Province of Quebec which is based on the Napoleonic code) outrageously large awards are almost unknown. I am unable to find anybody in Canada who knows of an automobile third party bodily injury claim which has resulted in the payment of more than \$1 million to an individual. As you know only too well, seven-figure loss settlements in the U.S.A. are common.

The reinsurance brokerage-house population of Canada is seven as far as I can determine. Four are more or less Canadian, two are American and one is British and I am speaking of the country in which their shares are held rather than where they were incorporated. Two of the Canadian reinsurance brokerage houses are new and very small at the present time. In all likelihood, at least 80% of the business handled by brokers is spread among four of them - two Canadian and two American.

There is a tendency for brokers to consult with licensed markets first and to give preference to them in the placing of their business. There is not much pro-rata business placed unlicensed by brokers but excess covers are distributed domestically and among customary overseas markets.

Brokers comply with requests from insurance company managers for 100% licensed reinsurance either directly with licensed markets or if that is not possible then fronting arrangements are concluded. The licensed reinsurer usually secures itself with reserve deposits for both unearned premiums and outstanding losses. Letters-of-credit are losing favour since the Federal Superintendent of Insurance limited their use to 15% of assets.

Professional reinsurance companies in Canada are among the first to agree that there is at least as high a degree of professionalism among reinsurance brokers in Canada as there is among the reinsurance companies themselves.

One of the more pressing problems facing the reinsurance industry in Canada today is the recruitment of qualified personnel magnified, of course, by

ASSURANCES

the recent entry of several reinsurers. There is some recruitment from overseas and so far our Immigration Department has been co-operative in permitting these people to enter Canada with landed-immigrant status.

In Canada we have the full range of relationships between reinsurance brokers and professional reinsurers. Some reinsurers accept business only from brokers, some solicit business direct and solicit business from brokers and some will negotiate only directly and will not accept business from brokers. The latter group comprises mainly the large American reinsurance companies.

Just to be holier than thou I can say that Canadian brokers do not withhold funds from reinsurance companies for any inordinate amount of time. Payment is prompt and one hears few complaints. I would say that in my own company all money received is distributed within two weeks and 90% of that amount within the first week.

57

Canadian reinsurance brokers are circumspect in choosing reinsurers for their clients. They examine the financial reports of overseas reinsurers using the solvency tests of the Federal Department. It is not 100% safe. Fringe reinsurers may understate unearned premium and outstanding loss reserves but even this can sometimes be detected. It is of course easier to make rule-of-thumb checks on the unearned premiums than on outstanding losses. Canadian reinsurance brokers have in the past had the happy knack of ceasing to place business with certain reinsurers months before other markets have become aware that all is not well.

For any reinsurer contemplating entering the Canadian market, it is important to understand the market and to accept whatever limitations there may be. Some insurers believe that reinsurers are fouling their nest, the insurers' nest, because of the support some reinsurers give to dubious insurance ventures in what is believed to be a search for reinsurance income for its own sake.

There is no question that reinsurers are influenced in Canada by the example set by their Head Offices in Europe and the U.S. We tend to think in Canada that we are halfway between two cultures and similarly between two influential insurance markets. In each case we seem to draw from the best of both of them. It leads to lively insurance and reinsurance markets with reasonable amounts of co-operation and gentlemanliness laced into a lively spirit of competitiveness and free-enterprise.

La méthode de Monte-Carlo appliquée à des problèmes d'assurance⁽¹⁾

par

YVES ROY

professeur

à

l'Université Laval

58

On the 13th and 14th of May 1980, a seminar was held on insurance at l'Université Laval. In his paper, professor Yves Roy studied the Monte-Carlo method applied to certain insurance problems. We have pleasure in presenting it to our readers. A.



Plusieurs chercheurs et praticiens ont mis en application les principes du développement d'un modèle de simulation de type Monte-Carlo en vue de solutionner des problèmes d'assurance. Les pages qui suivent présentent brièvement quelques-uns de ces modèles et plus particulièrement un modèle de simulation pour aider à la prise de décision en matière de réassurance. Cette revue n'est pas exhaustive et d'autres types d'application peuvent être envisagés. Il est certain que l'avènement récent de systèmes informatiques de plus en plus puissants a favorisé et favorisera le développement de tels modèles.

I — *Les modèles en assurance-vie*

Dans le domaine de l'assurance-vie, plusieurs articles ont été publiés concernant l'utilisation de la méthode de Monte-Carlo. Déjà en 1956, Mr. Boermeester (1956) en avait décrit l'utilisation en rapport avec une étude de mortalité pour une cohorte fermée d'assurés. Plus tard, Russell Collins (1962) décrivit brièvement un modèle développé pour étudier la tarification en assurance collective. Dans son article, l'auteur mentionne l'utilisation de groupes composés d'environ 300 vies. Aujourd'hui, il est raisonnable

⁽¹⁾ Texte préparé pour le premier colloque de la chaire en assurances, les 13 et 14 mai 1980.

de croire que la plupart des grandes entreprises peuvent facilement supporter les coûts associés à l'analyse de mortalité de groupes formés de 10,000 vies et même plus.

Le responsable du développement du modèle doit évidemment tenter de contrôler l'efficacité des programmes informatiques et des méthodes de simulations employées. Sydney Benjamin (1964) a comparé l'efficacité de cinq méthodes pour simuler la mortalité d'un individu pour X répétitions de l'année qui vient. Plus près de nous, William Scheel (1977) a fait de même pour trois autres approches. Les résultats de ces études aident à choisir la méthode la plus appropriée pour une étude particulière.

59

En pratique, la simulation de Monte-Carlo est utilisée par plusieurs compagnies pour la détermination des coûts et des charges de risque lors de la demande de souscription de contrats en excédent de taux de sinistres. La méthode est aussi utilisée lors de l'établissement du plein de conservation d'un assureur (Bolduc 1979) et de la détermination du montant maximum de rétention d'un employeur relativement à un contrat d'assurance collective.

Jusqu'à maintenant, la méthode a surtout été utilisée en relation avec les bénéfices de décès. Il est à prévoir que l'établissement de banques de données adéquates permettra bientôt l'application plus répandue de la méthode de Monte-Carlo pour l'analyse des charges de risque en assurance invalidité à long terme et en assurance santé.

Un champ d'application faisant présentement l'objet de plusieurs recherches est l'analyse du risque de fluctuation dans les contributions d'un employeur à une caisse de retraite, suite aux secousses des prix sur les marchés boursiers (McKenna 1979). Étant donné l'importance grandissante des coûts associés à ces régimes, le développement d'un modèle stochastique généralisé des opérations et de l'évolution dynamique d'un régime est une avenue que d'aucun n'hésiteront pas à explorer.

Il est bon de mentionner en dernier lieu le modèle SOFA-SIM, développé par Harry Markowitz (1979) pour le compte de la Société des Actuaires. Le modèle simule pour X années à venir

les résultats d'opérations et financiers d'une compagnie d'assurance-vie qui ne vend que des contrats non-participants.

II — Les modèles en assurance I.A.R.D.

60 Dans un article publié dans la revue *Risk Management*, Cummins et Freifelder (1978) suggèrent l'utilisation de la méthode de Monte-Carlo pour connaître la forme de la distribution des pertes totales associées à un risque d'assurance dommage. En fait, l'utilisation de simulations pour la projection des résultats de souscription d'une compagnie d'assurance I.A.R.D. date d'il y a beaucoup plus longtemps. Toutefois, il est intéressant de noter cet article, puisque celui-ci est dirigé aux gestionnaires de risques des entreprises. Les auteurs appliquent cette méthode à l'estimation de la perte totale annuelle probable et au choix d'une franchise.

Quelques firmes américaines de conseillers en gestion des risques ont déjà développé des modèles élaborés pour l'analyse de programmes de gestion des risques. Toutefois, leur utilisation a jusqu'ici été limitée aux grandes entreprises. L'utilisation de tels modèles peut être rentable, surtout lorsqu'une entreprise a la possibilité d'exiger des contrats adaptés à sa situation propre.

L'application de méthodes de simulation peut être très importante pour l'étude de nouvelles politiques gouvernementales. Par exemple, Nye (1975) a étudié, au moyen de la simulation, l'impact sur la structure financière des compagnies d'assurance I.A.R.D. d'un changement à la loi des assurances de l'état de New-York. Le changement intervenu en 1969 permettait l'émission d'actions privilégiées et de billets à court terme par ces compagnies. Un autre exemple est une étude effectuée en Belgique par Colier, Lemaire et Muhokolo (1978) portant sur l'impact d'un nouveau système de tarification en assurance automobile. Les auteurs ont démontré que le nouveau système, qui utilise un mécanisme de débit et de crédit pour les années avec ou sans accident, atteindra à long terme un équilibre qui se situe sous le ni-

veau de bénéfices atteint avant son application et pourrait, dû à son inefficacité, se situer sous le seuil de rentabilité.

III — *Un modèle pour la prise de décision en réassurance*

Le modèle, brièvement décrit dans ces pages, a été développé pour simuler les résultats financiers d'un assureur, suite à la négociation de plusieurs programmes de réassurance dans la branche incendie et tremblement de terre. Les distributions de probabilité du profit annuel et de l'avoir des actionnaires sont estimées, pour différentes stratégies de réassurance, dans le but d'aider les gestionnaires à faire un choix. Les variables du modèle peuvent être divisées en quatre groupes: les variables de décision, les entrées fixes, les projections provenant de régressions et les résultats de la simulation de Monte-Carlo.

61

Les variables de décision sont des quantités directement reliées à l'assurance incendie et tremblement de terre et sous contrôle des gestionnaires. Les variables de décision les plus importantes sont: le volume des primes souscrites, les limites de rétention et les paramètres de chaque contrat et traité de réassurance.

Les entrées fixes sont des quantités invariantes tout au long du modèle. Ce sont habituellement des valeurs facilement prévisibles ou d'une importance mineure pour la prise de décision en réassurance dans les branches considérées. Par exemple, la valeur actuelle du capital souscrit, quantité prévisible, est une entrée fixe. De même, les primes souscrites dans les branches autres que celles considérées tombent dans cette catégorie. Cette façon de procéder est justifiée par l'hypothèse que la compagnie contrôle relativement aisément ces quantités au moyen d'une politique de souscription plus ou moins stricte.

Les variables, n'ayant aucun lien direct avec les politiques de réassurance de la branche incendie et tremblement de terre et ne pouvant être estimées avec précision par les gestionnaires, sont dérivées au moyen d'équations de régression. Les commissions aux intermédiaires et les frais pour l'investissement des fonds en sont des exemples.

Enfin, les variables provenant de la simulation sont les réclamations d'incendie et/ou de tremblement de terre et les rendements sur les placements de la compagnie.

L'approche adoptée est sub-optimale, puisqu'elle ne tient pas compte de la covariance des résultats techniques des différentes branches d'assurance entre elles. Toutefois, dans un premier temps, il est important d'améliorer les capacités de projection du sous-système, puisque celui-ci représente plus de 50% du volume d'affaires des assureurs participants à l'étude.

62

Le modèle complet est présenté à la figure I, page 63. Tel qu'indiqué, différentes informations sont utilisées par les routines de simulation des réclamations d'incendie et de tremblement de terre. La portion appropriée de ces réclamations est par la suite distribuée aux différents réassureurs et les «primes de réassurance», les commissions et les participations aux bénéfices des réassureurs sont calculées. Les informations produites et les résultats de la simulation des rendements sur les investissements sont ensuite utilisés pour estimer, à l'aide d'équations de régression, les états financiers de l'assureur. Une fois ceux-ci calculés pour plusieurs stratégies de réassurance, un critère de décision peut être utilisé pour analyser les distributions de probabilité des profits et de l'avoir des actionnaires.



La simulation des réclamations. Le modèle de simulation des réclamations d'incendie apparaît à la figure 2, page 64. Parmi les entrées du modèle, on remarque le portefeuille de risques et les paramètres des distributions de fréquence et de gravité. Ceux-ci sont choisis après une analyse détaillée de données fournies par la(les) compagnie(s). Cette analyse doit être entreprise séparément pour des groupes de risques les plus homogènes possibles. À titre d'information, la figure 3, page 65, décrit le modèle de simulation des réclamations de tremblement de terre.

La répartition des réclamations. La routine de répartition des réclamations apparaît à la figure 4, page 66. Cette routine distribue la portion appropriée de chaque réclamation à chacun des

FIGURE 1

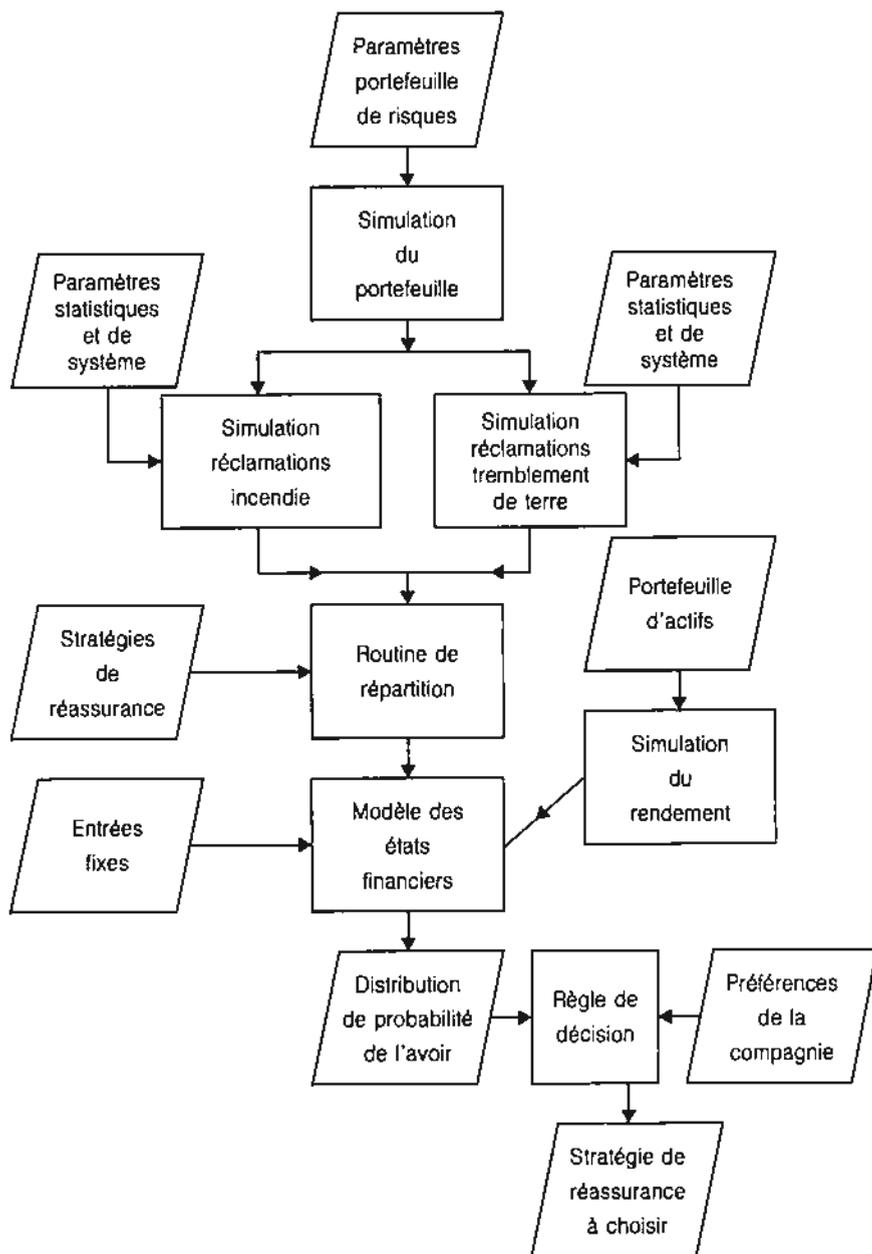


FIGURE 2

64

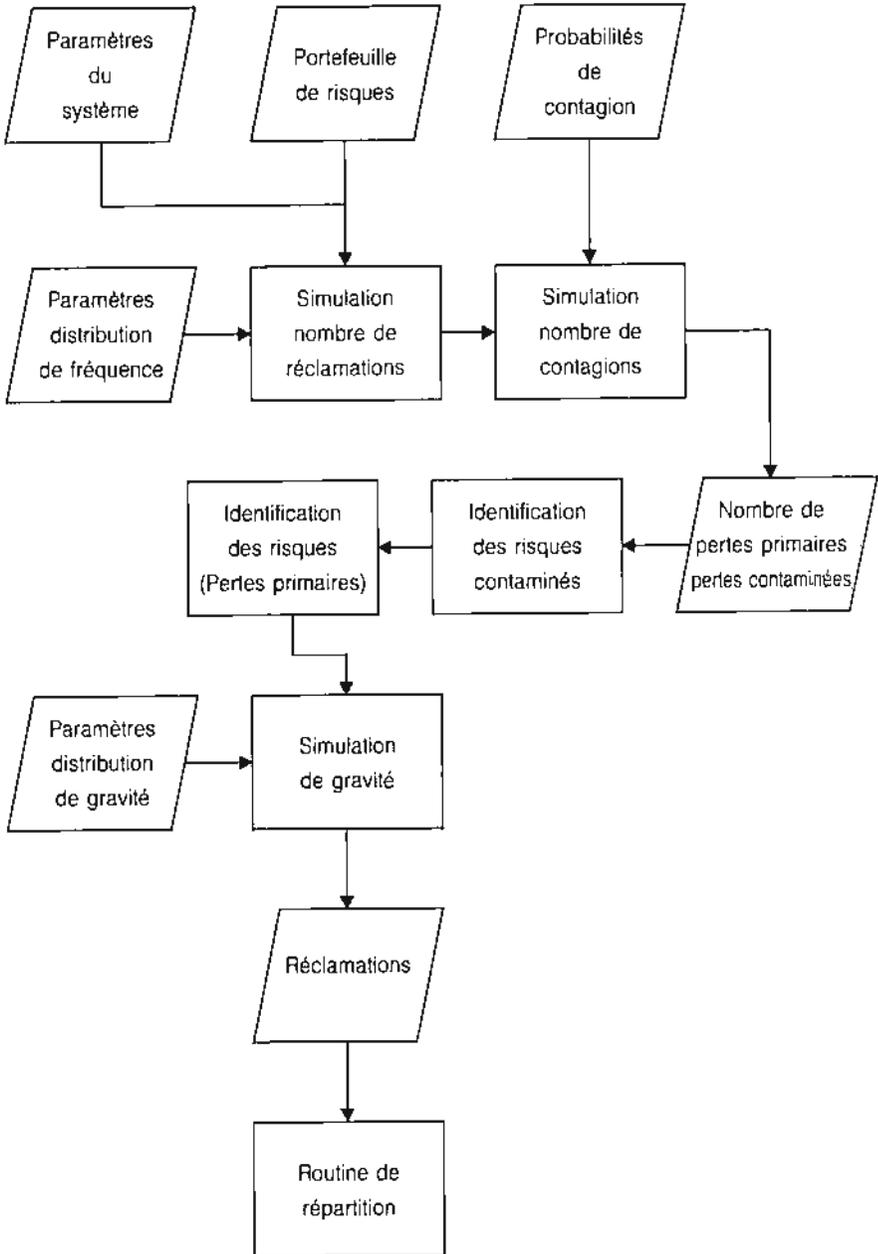
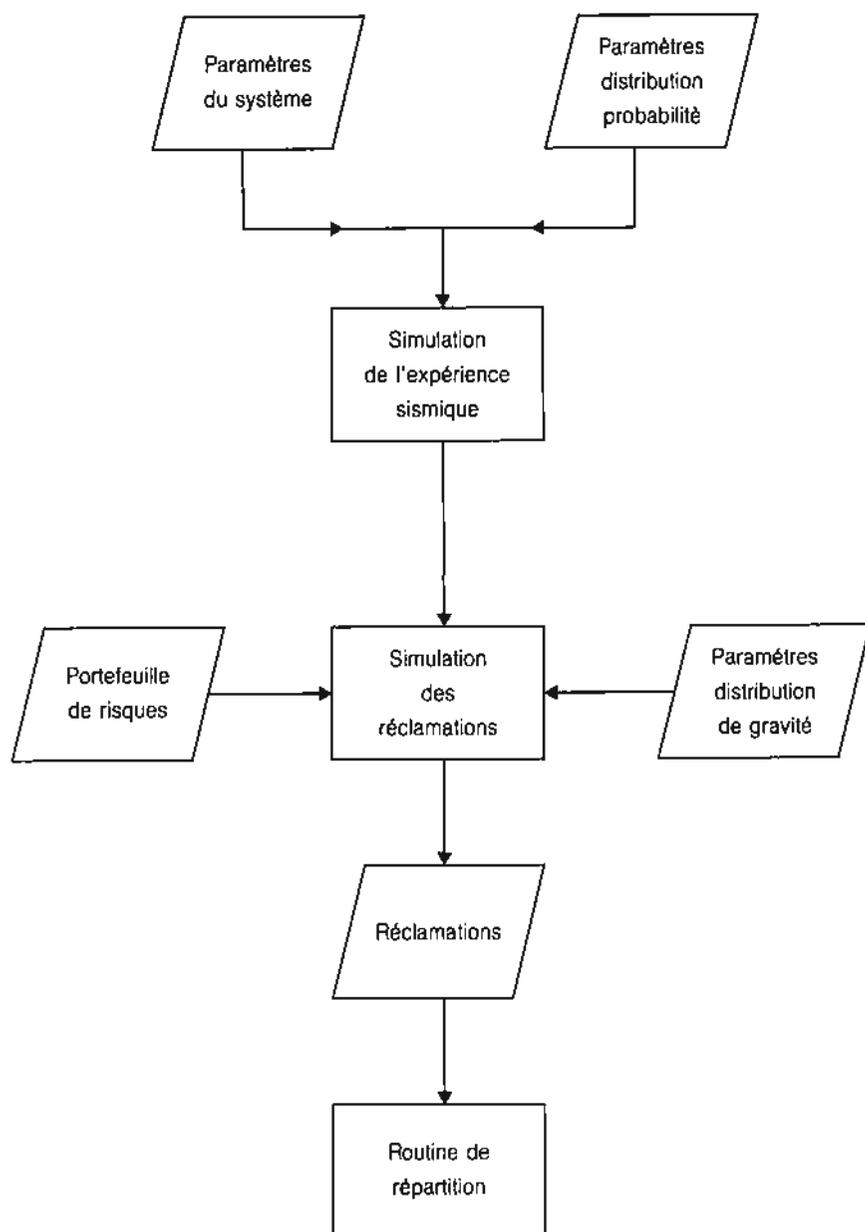


FIGURE 3



contrats ou traités de réassurance. Les primes et commissions de réassurance et les participations aux bénéfices des réassureurs y sont aussi calculées.

Toutes les formes habituelles de contrats de réassurance peuvent y être traitées: quote-part, excédent de plein, excédent de sinistre et excédent de taux de sinistres. Les entrées principales sont les niveaux de rétention et les paramètres des contrats et traités. Ces informations sont fournies pour chaque stratégie ou ensemble de contrats.

67

IV — Conclusion

Dans ces quelques pages, nous avons pu constater la variété d'applications possibles de la méthode de Monte-Carlo à des problèmes d'assurance. La description, un peu plus détaillée, d'un modèle pour la prise de décision en réassurance est un exemple de la structure interne d'un de ces modèles.



Documentation

- BENJAMIN, S.**, "Simulation: Statistical Mortality Fluctuations", *Transactions of the 17th International Congress of Actuaries*, Vol. III, 1964, London.
- BOERMEESTER**, *Transactions of the Society of Actuaries*, Vol. VIII No. 1, 1956.
- BOLDUC, J.** «De l'établissement du plein de conservation par la méthode de Monte-Carlo», *Assurances*, Octobre 1979.
- COLIER, F., LEMAIRE J., et MUHOKOLO**, "Simulation of an automobile portfolio", *Université Libre de Bruxelles, Institut de Statistiques*, 1978.
- COLLINS, R.M.**, "Actuarial Application of the Monte-Carlo Technique", *Transactions Society of Actuaries*, Vol. XIV, 1962.
- CUMMINS, J.D. and FREIFELDER L.**, "Statistical Analysis in Risk Management", *Risk Management*, Sept. Oct., Nov. and Dec. 1978 and January 1979.

CUMMINS, J.D. and FREIFELDER, L., "A Comparative Analysis of alternative Maximum Probable Yearly Aggregate Loss Estimators", *Journal of Risk and Insurance*, Vol. XLV, No. 1, 1978.

MARKOWITZ, A., SOFASIM, in *Record of the Society of Actuaries*, Vol. 5, No. 1, 1979.

MCKENNA, F.M., "Pension Plan Cost Risk", presented at the 1979 Annual Meeting of the American Risk and Insurance Association.

68

NYE D., J., *A Simulation Analysis of Capital Structure in a Property Insurance Firm*, Huebner Foundation Monograph No. 3, University of Pennsylvania, 1975.

ROY, Yves, COMMINS J.D., and SHPILBERG D., "A Stochastic Simulation Model for Reinsurance Decision Making by Ceding Companies: A Venezuelan Case Study", presented at the *International Insurance Seminar*, Manila, The Philippines, 1978.

SCHEEL, W.C., "Efficient Simulation of Mortality Experience for a closed Cohort of Lives", *Journal of Risk and Insurance*, Vol. XLIV, No. 4, 1977.

L'incendie criminel — un problème de notre temps, dans un autre numéro de Schaden Spiegel. Groupe Munich, 22^e année — 1979, n° 2.

L'auteur de l'article souligne le nombre et l'importance des incendies criminels aux États-Unis, en Allemagne fédérale, en Grande-Bretagne et au Canada. Très coûteux, ils entraînent non seulement des pertes matérielles considérables, mais des blessés et des morts. Il y a là un risque difficile à estimer à l'avance mais qui, chaque année, cause des dommages inquiétants parce qu'on ne peut pas les éviter ou en déterminer la cause ni l'étendue à l'avance. Parmi les études présentées par la Revue, mentionnons également une explosion de gaz au cours de travaux d'égouts, le cas d'un transformateur endommagé par suite d'un stockage non conforme et de graves explosions. Ce qui rend la lecture de ces exemples intéressante, c'est qu'ils sont tirés des dossiers de la grande entreprise munichoise et qu'ils sont accompagnés de commentaires.

L'évolution du marché des assurances au Québec entre 1976 et 1979

par

ROBERT SIMARD⁽¹⁾

Le secteur des assurances au Québec évolue sous le signe du changement et manifeste un dynamisme de plus en plus marqué. Dans une certaine mesure, cette évolution a été influencée par les modifications apportées ces dernières années au cadre légal qui le régit. Elle a aussi été influencée par des comportements que les Québécois ont adoptés, ainsi que par les besoins auxquels les assureurs ont répondu avec le plus d'efficacité et de rapidité possible. Il s'en est suivi une modification du marché, tant au niveau de l'importance relative des différentes catégories d'affaires que de celle des assureurs.

69

Le présent article a pour but de souligner certains effets de ces changements depuis 1976, notamment l'évolution du volume et de l'importance des montants impliqués dans les principales catégories de produits, de la concentration du marché et, finalement, de l'importance de la part du marché que détiennent certains groupes d'assureurs du Québec. Ces aspects sont analysés sur la base des primes perçues, tant en assurances de personnes que générales.

Les résultats qui sont exposés dans ce travail se veulent, plus souvent qu'autrement, des effets et non des causes ou facteurs qui expliqueraient la raison de ces changements.

A) Les montants affectés aux assurances

Avant d'exposer les résultats pour chacune des grandes classes d'assurances et de leurs principales catégories, notons que les primes de l'ensemble du secteur ont augmenté de 22,6% entre 1976 et 1979, celles-ci passant alors de 2 960 M\$ à 3 628 M\$.

Voyons comment les montants consacrés aux différentes catégories d'assurances ont évolué au cours de cette période.

1) Les primes en assurances de personnes

Les primes perçues en assurances de personnes ont crû, durant la période 1976-1979, beaucoup plus rapidement que celles relatives à l'ensemble des primes. En effet, elles atteignaient 1 497 M\$ en 1976 et 2 105 M\$ en 1979, soit une augmentation de 40,6%.

⁽¹⁾ Du service des Assurances du Québec.

Par catégorie d'affaires, l'assurance-vie demeure le plus important polarisateur de primes. Celle-ci canalise en effet 991 M\$ en 1979, les rentes 637 M\$ et l'accident-maladie 477 M\$. Si l'on considère le rythme d'augmentation des primes, la catégorie rentes est cependant celle qui a augmenté le plus rapidement entre 1976 et 1979, soit 62,5% en regard de 28,9% pour l'assurance-vie et de 42,0% pour la catégorie accident-maladie. Cette forte croissance des rentes est surtout attribuable aux rentes individuelles.

Enfin, on constate que les contrats collectifs (assurance-vie et rentes) se sont développés un peu plus rapidement que les contrats individuels au cours de cette période (42,8% en regard de 38,8%).

70

2) Les primes en assurances générales

Contrairement aux assurances de personnes, les primes perçues pour les assurances générales ont très légèrement augmenté au cours de cette période, en passant de 1 463 M\$ à 1 523 M\$, soit une augmentation de 4,1%. Cette faible hausse est redevable en grande partie à l'instauration du régime public d'assurance automobile en 1978.

Bien que sous l'effet, entre autres choses, de la forte concurrence que les assureurs se sont livrés, le niveau des primes n'ait augmenté que très légèrement depuis 1976, on constate tout de même que l'automobile a repris en 1979, de la catégorie biens, le premier rang qu'elle détenait depuis le début des années soixante, jusqu'à l'instauration de la R.A.A.Q., au niveau des primes.

Par ailleurs, même si la plus forte augmentation relative de primes se retrouve dans l'ensemble des autres catégories, c'est également dans ce secteur que les montants de primes sont les moins élevés, d'où un très faible impact sur les résultats d'ensemble.

B) La concentration à l'intérieur du marché

La part du marché que chacun des assureurs retient d'une catégorie d'affaires définie et surtout l'évolution de celle-ci dans le temps peuvent s'avérer des indicateurs satisfaisants de l'importance d'un assureur et, dans une certaine mesure, de sa vitalité. Aux fins d'exposer la situation quant à la concentration du marché, on a considéré les résultats dans chaque catégorie d'affaires des trois et des dix plus importants, ces deux groupes ayant, en 1979, respectivement environ 25% et 50% du marché. Voyons donc pour chacune des catégories d'assurances l'évolution de la concentration depuis 1976.

1) Les primes en assurances de personnes

La part des primes d'assurances de personnes revenant aux trois ou aux dix plus importants assureurs a généralement diminué depuis 1976. En effet, elle est passée, entre 1976 et 1979, respectivement de 23,0% à 20,9% et de 52,3% à 49,8%. La concentration a diminué dans toutes les coupes analysées sauf dans l'accident-maladie et dans l'assurance-vie collective⁽¹⁾. Par ailleurs, les diminutions de concentration les plus importantes se retrouvent dans les rentes.

Lorsqu'on compare pour chacune des années les résultats des dix plus importants assureurs, on constate, à une exception près, que la concentration est plus élevée dans les rentes que dans l'assurance-vie. D'autre part, selon les types de contrats, une comparaison similaire permet de constater la prédominance généralisée de l'assurance collective.

71

2) Les primes en assurances générales

En assurances générales, tout comme en assurances de personnes, on assiste à une déconcentration du marché. En effet, on remarque, tant pour les trois plus importants assureurs ou groupes d'assureurs que pour les dix plus importants, que leur part du total des primes a diminué entre 1976 et 1979. Elle est passée de 21,5% à 20,9% et de 49,7% à 47,6% de même que pour chacune des catégories retenues, sauf pour l'automobile.

D'autre part, on retrouve la plus forte concentration dans le secteur responsabilité pour les trois comme pour les dix plus importants assureurs ou groupes d'assureurs, même si celle-ci affiche la plus forte baisse de concentration, la moins forte concentration se retrouvant dans la catégorie biens.

Enfin, une comparaison entre les parts de marché pour le grand total des primes en assurances de personnes et générales pour les dix plus importants assureurs (ou groupes d'assureurs en assurances générales), permet d'en arriver à la constatation que le marché en assurances de personnes est plus concentré d'environ deux points en pourcentage chaque année, même si le nombre d'assureurs y est moins élevé.

C) La part du marché prise par les assureurs du Québec

Dans cette section, on dégagera l'évolution, entre 1976 et 1979, de la part du marché retenue par les assureurs du Québec. La population des assureurs du Québec a été établie à partir de la charte et du lieu du siège social des assureurs au 31 décembre 1979. Cette population a été considérée telle quelle pour

⁽¹⁾ Cette dernière entraînant une hausse très légère de la concentration dans le total du collectif.

les années antérieures⁽¹⁾, en vue d'éliminer des distorsions. Le lecteur remarquera dans les lignes suivantes la portée et l'ampleur du développement des assureurs du Québec dans le marché québécois.

1) Les primes en assurances de personnes

72 Les assureurs ayant une charte du Québec ont pris 19,8% du grand total des primes en 1979. Pour l'ensemble de la période, ils obtiennent le plus de succès dans la catégorie accident-maladie; ils retiennent sensiblement la même part du marché de l'assurance-vie que pour les rentes. Cependant, ils sont plus présents sur le marché des rentes individuelles que collectives, quoique cette différence ait diminué continuellement au cours de cette période. Enfin, soulignons qu'ils ont eu plus de succès dans l'individuel (vie et rentes) que dans le collectif.

De leur côté, les assureurs dont le siège social est au Québec ont eu 34,0% de toutes les primes en 1979. On constate que ceux-ci drainent la moitié des primes de l'assurance-vie collective. Dans le domaine des rentes, les résultats vont dans le même sens que ceux des assureurs de charte du Québec. Enfin, notons qu'à l'inverse des assureurs à charte du Québec, ceux dont le siège social est au Québec ont eu plus de succès dans le collectif que dans l'individuel. Cette dernière situation est due, bien sûr, aux assureurs ayant une charte du Canada.

Cependant, le résultat le plus important est sans doute que les assureurs du Québec ont généralement augmenté leur part du marché dans les différentes catégories d'assurances au cours de cette période. En effet, les assureurs ayant une charte du Québec, de même que ceux dont le siège social est au Québec, ont eu une part plus grande du marché en 1979 qu'en 1976, dans la quasi totalité des coupes retenues, sauf plus spécialement dans le groupe des rentes individuelles.

Si l'on examine l'intensité des variations, on retrouve les plus fortes dans les rentes. En effet, c'est dans les rentes individuelles que les assureurs du Québec ont vu leur part du marché diminuer le plus et, par contre, c'est dans les rentes collectives qu'elle a augmenté davantage.

2) Les primes en assurances générales

Les assureurs à charte du Québec, de même que ceux ayant leur siège social au Québec, ont accaparé en 1979 respectivement 25,1% et 41,0% des primes totales. Alors que ces deux regroupements d'assureurs prennent la plus grande part du marché dans la catégorie automobile, c'est dans l'ensemble des autres catégories qu'ils en ont le moins.

⁽¹⁾ Cette mesure a beaucoup moins d'effet en assurances générales qu'en assurances de personnes.

Tout comme en assurances de personnes, les assureurs du Québec ont augmenté leur part du marché au cours de cette période. En effet, les assureurs ayant une charte du Québec, de même que ceux ayant leur siège social au Québec, accaparent plus du marché en 1979 qu'en 1976 et ce, dans la plupart des assurances. Cette augmentation est particulièrement accusée dans les catégories biens et automobile qui sont, de loin, les deux plus importantes en terme de primes perçues.

Conclusion

À partir du présent exposé, on peut tirer les constatations suivantes:

- 1 — En assurances de personnes, le secteur des rentes et, plus particulièrement, des rentes individuelles s'est le plus développé. Par ailleurs, en assurances autres que vie — assurances générales — la création de la Régie de l'assurance automobile et la concurrence très forte dans ce secteur ont ralenti le taux d'augmentation des revenus-primes.
- 2 — La concentration du marché entre quelques assureurs a diminué d'une manière non négligeable au cours de cette période. De plus, cette baisse de la concentration a été le fait de toutes les catégories d'affaires, à quelques exceptions près.
- 3 — Finalement, il faut noter que la part des assureurs du Québec au total est de plus en plus grande et ce, dans la grande majorité des catégories d'assurances.

73

Lloyd's a de nouveaux règlements pour le pouvoir de lier (*binding authority*)

On les trouve dans le dernier numéro de cette excellente feuille technique qu'est "World Insurance Report" du *Financial Times*. Nous y référons le lecteur. Il y trouvera les dispositions principales prises par Lloyd's London récemment au sujet de ce droit de lier les assureurs membres de syndicats. Il y a là un document d'une grande importance puisque la plupart des affaires de Lloyd's se font très loin, ou tout au moins portent sur des risques qui se trouvent en dehors de l'Angleterre, dans le monde entier. Il faut, pour qu'il n'y ait pas d'erreurs coûteuses ou de malentendus, que les documents confirmant l'assurance soient bien clairs, bien précis et établis suivant la formule précisée par les comités intéressés de Lloyd's London.

Chronique juridique

Commentaires sur les dernières modifications apportées à la loi sur les assurances du Québec⁽¹⁾

par

Me ALAIN LÉTOURNEAU, c.r.

74

A few months ago, Me Alain Létourneau has made an analysis of the changes brought recently to the Quebec Insurance Law. In this review, he comments on the old and the new wording of the most important articles. In our opinion, this is a very interesting study of the points which have been modified in order either to simplify or to clear the meaning of the insurance law.



Ces amendements à la Loi sur les assurances sont entrés en vigueur le 22 juin 1979.

Selon les notes explicatives:

«Le présent projet de loi modifie la Loi sur les assurances. Ses dispositions visent principalement à diversifier les sources de financement des assureurs à charte québécoise, à assouplir les normes de placement qui leur sont applicables et à modifier les normes d'évaluation de leur actif et de leur passif.

Le projet de loi vise aussi à apporter quelques correctifs aux dispositions relatives aux sociétés mutuelles, à certaines dispositions se rapportant aux vérificateurs, aux permis et certificats et finalement à l'administration de la loi.

Le projet de loi propose enfin certains amendements à des articles du Code civil se rapportant au contrat d'assurance.»

⁽¹⁾ Me Alain Létourneau nous a permis de reproduire ici l'étude qu'il a faite il y a environ un an sur les changements apportés à la Loi sur les assurances et à certains articles du Code civil de la province de Québec en 1979. Le lecteur trouvera intéressant, croyons-nous, d'avoir en regard des anciennes et des nouvelles dispositions, les commentaires de Me Létourneau, reconnu comme l'une des autorités en matière d'assurances.

Ce sont ces derniers amendements que nous soulignerons.

I — Article 2478 (Remplacement du 1er alinéa)

Nouvelle forme

L'assureur doit remettre au preneur la police et une copie de toute proposition faite par écrit.

Ancienne forme

L'assureur doit remettre au preneur la police et une copie de la proposition.

L'imposition d'une proposition écrite créait un dilemme puisque l'assureur avait, dans bien des cas, le choix entre le fait de contrevenir à la lettre de la loi ou alourdir, indûment, le processus menant à la formation du contrat d'assurance.

75

La nouvelle rédaction de la loi permet donc de s'en tenir à la proposition verbale.

Cela n'empêchera pas l'assuré, comme c'était d'ailleurs le cas autrefois, de prétendre que la police ne concorde pas avec sa proposition verbale. À ce chapitre, la solution de la plupart des litiges reposera probablement sur la crédibilité des témoins.

II — Article 2485

Nouvelle forme

Le preneur, de même que l'assuré si l'assureur le demande, est tenu de déclarer toutes les circonstances connues de lui qui sont de nature à influencer de façon importante un assureur raisonnable dans l'établissement de la prime, l'appréciation du risque ou la décision de l'accepter.

Ancienne forme

Le preneur, de même que l'assuré si l'assureur le demande, doit déclarer toutes les circonstances connues de lui qui sont de nature à influencer sensiblement un assureur raisonnable dans l'établissement de la prime, l'appréciation du risque ou la décision de l'accepter.

Bien qu'en principe le législateur ne parle pas pour ne rien dire, on conçoit mal comment l'assuré, qui autrefois devait déclarer et qui dorénavant sera tenu de déclarer, verra se modifier son obligation et les conséquences de son défaut de s'y conformer. D'ailleurs, parmi d'autres définitions du verbe devoir, on trouve:

«Être tenu à (quelque chose) par la loi...»

Par contre, lorsque le législateur substitue à l'adverbe *sensiblement* la locution *de façon importante*, il faut admettre que s'il n'a pas nécessairement modifié le sens, il a néanmoins facilité l'interprétation de sa pensée originale. Si, en effet, influencer d'une manière sensible signifiait

visible ou appréciable, cela pouvait aussi équivaloir à influencer notablement, voire considérablement. L'amendement nous limite maintenant à ce second sens.

III — Article 2486 (*Remplacement du 1er alinéa*)

Nouvelle forme

L'obligation relative aux déclarations est réputée remplie si les circonstances en cause sont en substance conformes aux déclarations et s'il n'y a pas de réticence importante.

Ancienne forme

L'obligation relative aux déclarations est réputée remplie si les circonstances en cause sont en substance conformes aux déclarations et s'il n'y a pas d'omission importante.

76

L'omission peut être tour à tour une absence, une lacune, un manque, une négligence ou un oubli; elle sera volontaire ou involontaire.

Sous l'ancienne loi, pour peu qu'elle fût importante, l'omission comportait le manquement à une obligation avec toutes ses conséquences légales.

La nouvelle loi restreignant au cas de réticence le manquement à l'obligation, n'entraîne donc, selon le dictionnaire, de défaut qu'en cas d'*omission volontaire*, qui devra, par surcroît, être importante.

Une telle preuve imposera un lourd fardeau à l'assureur qui fera bien de consigner au contrat les circonstances qui sont le plus susceptible d'influencer la souscription car, à défaut, il sera toujours difficile de convaincre les tribunaux que ce qui paraît un fait important pour l'assureur aurait dû être considéré, et parfois deviné tel, par l'assuré.

IV — Article 2489

Nouvelle forme

Les manquements aux engagements formels aggravant le risque suspendent la garantie. La suspension prend fin dès que l'assureur donne son acquiescement ou que l'assuré respecte à nouveau ses engagements.

Ancienne forme

Les manquements aux engagements formels aggravant le risque suspendent la garantie jusqu'à l'acquiescement de l'assureur.

Certains des engagements formels, prévus aux contrats d'assurance, laissent ouverture à des manquements sporadiques; tel l'engagement de tenir un gardien de nuit sur les lieux.

Nous étions d'opinion que la disposition de l'ancienne loi, tel que le veut la loi d'interprétation, devait être: tenue pour être en vigueur dans toutes les circonstances où elle pouvait s'appliquer. Il en résultait que la perte par incendie, une nuit où le gardien était absent, n'était pas couverte par suite de la suspension, mais que la même perte survenant le lendemain soir, alors que le gardien était revenu, n'eût pas été exclue.

L'amendement renforce, pour ne pas dire applique, cette interprétation.

Il est malheureux que le législateur n'ait pas profité de cet amendement pour faire une traduction anglaise qui colle au texte français, en se rappelant qu'un engagement formel ne peut être qu'explicite. Par exemple, là où le mot anglais *warranty*, tel qu'actuellement utilisé, est défini comme *a covenant either expressed or implied*, selon le dictionnaire Oxford.

77

V — Article 2500 (Modification du 1er alinéa)

<i>Nouvelle forme</i>	<i>Ancienne forme</i>
Est sans effet toute stipulation qui déroge aux prescriptions des articles 2474... ...2577 à 2582...	Est sans effet toute stipulation qui déroge aux prescriptions des articles 2474... ...2576 à 2582... ...2584...

On peut donc aujourd'hui déroger aux prescriptions des articles 2576 et 2584. Qui plus est, puisqu'elles n'ont pas été incluses au second alinéa de l'article 2500, qui stipule que: «Sauf dans la mesure où elle est plus favorable au preneur ou au bénéficiaire, est sans effet toute stipulation qui déroge aux prescriptions des articles...», le contrat d'assurance pourra y déroger sans restriction.

L'assureur pourrait, par exemple, (article 2576), par contrat, soit renoncer à la subrogation, soit demander et obtenir subrogation dans les droits de l'assuré à l'encontre d'une, plusieurs ou toutes les personnes qui font partie de la maison de ce dernier.

Nous doutons cependant que l'assureur pourrait (article 2584) stipuler qu'en cas d'assurance, pour un montant supérieur à la valeur réelle, il aura droit aux primes pour l'excédent, car sauf le cas de fraude, qui est prévu, l'assuré pourrait toujours, selon la théorie des obligations, plaider erreur et demander la répétition de l'indu.

D'autre part, cet amendement répond à des questions qui troublaient plus d'un assureur, puisqu'il fait disparaître tout doute quant aux droits de l'assureur de permettre par contrat à l'assuré de renoncer (2576-2^e alinéa) à tout recours contre les tiers, ou d'intercaler au contrat (2584) une clause de valeur à neuf.

VI — Article 2566 (Remplacement du 1^{er} alinéa)

Nouvelle forme

78

L'assuré doit communiquer promptement à l'assureur les aggravations de risques spécifiés au contrat, ainsi que celles résultant de ses faits et gestes et qui sont de nature à influencer de façon importante un assureur raisonnable dans l'établissement du taux de la prime, l'appréciation du risque ou la décision de continuer à l'assurer.

Ancienne forme

L'assuré est tenu de communiquer promptement à l'assureur toute aggravation du risque venant à sa connaissance et de nature à influencer sensiblement un assureur raisonnable dans l'établissement au taux de la prime, l'appréciation du risque ou la décision de continuer à l'assurer.

Nous avons déjà, commentant l'amendement de l'article 2485, souligné la curieuse substitution du verbe *est tenu* au verbe *doit* et la non moins curieuse inversion au présent article.

Nous avons également, à ce moment-là, donné notre interprétation de la substitution de la locution *de façon importante* à l'adverbe *sensiblement*.

Désormais, seules les aggravations touchant les risques spécifiés au contrat et celles qui résultent des faits et gestes de l'assuré devront être communiquées à l'assureur.

L'ancien texte prévoyait que *toute* aggravation du risque *venant à la connaissance* de l'assuré devait être ainsi communiquée. C'était là, pour l'assuré, selon la lettre de la loi, une lourde obligation et on pouvait prévoir que les tribunaux en viendraient à considérer que cette preuve de la *connaissance par l'assuré* devrait établir à leur satisfaction non seulement que l'assuré avait la connaissance du fait (aggravant), mais encore la connaissance que cedit fait était de ceux que les souscripteurs d'assurance considéraient aggravant.

Le nouveau texte, visant sans doute un objectif équivalent, est cependant plus limitatif et le critère de *la connaissance de l'assuré* n'engendre plus d'obligations pour ce dernier.

VII — Article 2567

Nouvelle forme

L'assureur ou l'assuré peut, sauf le cas de l'assurance de transport, résilier le contrat moyennant un avis écrit.

L'avis prend effet dès réception s'il émane de l'assuré et quinze jours après réception à la dernière adresse connue s'il émane de l'assureur.

Ancienne forme

L'assureur ou l'assuré peut résilier le contrat d'assurance, sauf dans le cas de l'assurance de transport, moyennant un avis écrit. Cet avis prend effet dès réception s'il émane de l'assuré et quinze jours après réception s'il émane de l'assureur.

79

Au second alinéa, le législateur comble une lacune en permettant à l'assureur (et indirectement au courtier) dont l'assuré a déménagé sans laisser trace, de résilier un contrat pour lequel, par exemple, les primes n'auraient pas été payées.

VIII — Article 2577

Nouvelle forme

Le contrat d'assurance ne peut être transporté qu'avec le consentement de l'assureur et qu'en faveur d'une personne ayant un intérêt d'assurance dans la chose.

Ancienne forme

Le transport de l'assurance peut être fait aux conditions contenues dans la police; il ne peut être fait qu'en faveur d'une personne ayant dans l'objet de l'assurance un intérêt d'assurance; il peut être fait en même temps qu'est aliénée la chose assurée.

VIII — Article 2578

Nouvelle forme

En cas de décès de l'assuré, de faillite ou de transport, entre co-assurés, de leur intérêt dans l'assurance, l'assurance continue au profit de l'héritier, du syndic ou de l'assuré restant.

Ancienne forme

L'aliénation de la chose assurée met fin à l'assurance, sauf si la police est transportée en même temps ou si l'assureur y consent. La règle contraire prévaut pour les droits transmis par l'opération de la loi ou acquis à titre successif ou par une personne déjà intéressée dans l'assurance à titre de propriétaire ou autrement.

Ces deux articles s'étudient ensemble.

On enseignait, en regard des anciens articles, qu'autant qu'on s'y conformait, il n'était pas essentiel d'aviser l'assureur d'un transport de la police.

C'était créer une situation qui battait en brèche l'économie générale de notre droit en matière de contrat.

Désormais:

80

- a) le transport (comme ce fut toujours le cas) n'aura lieu qu'en faveur d'une personne ayant un intérêt d'assurance dans la chose;
- b) le transport n'aura lieu qu'avec le consentement de l'assureur sauf:
 - i – en cas de décès de l'assuré – en faveur de l'héritier;
 - ii – en cas de faillite – en faveur du Syndic;
 - iii – en cas de transport entre co-assurés de leur intérêt dans l'assurance – en faveur de l'assuré restant; où l'assurance *continue* automatiquement sans que la loi ne requiert consentement de l'assureur, ni même qu'il en soit avisé.

Bien entendu, se prévalant des termes de l'article 2566 (aggravation du risque) tel qu'amendé, l'assureur pourra requérir d'être avisé dans une telle éventualité. Il lui serait alors loisible de résilier le contrat selon les modalités de l'article 2567, dont le lecteur retrouvera le texte plus haut.

La disparition de la disposition voulant que *l'aliénation de la chose assurée met fin à l'assurance* pourrait permettre à l'assuré:

- a) s'il n'entend pas transporter également le contrat d'assurance (avec le consentement de l'assureur) et;
- b) s'il garde un intérêt d'assurance dans la chose⁽¹⁾ de conserver ladite assurance, sans avis à l'assureur si ⁽²⁾:

(1) 2580 C.c. Une personne a un intérêt d'assurance dans une chose lorsqu'elle peut subir un dommage direct et immédiat de la perte ou détérioration de cette chose.
Les choses futures et les choses incorporelles peuvent faire l'objet d'un contrat d'assurance.

2581 C.c. L'intérêt de l'assuré dans la chose doit exister au moment du sinistre.
Il n'est pas requis que le même intérêt ait existé pendant toute la durée du contrat.

(2) Voir les commentaires pour l'article 2566.

- a) une telle situation n'est pas décrite au contrat comme créant une aggravation de risque et,
- b) cette aliénation (qui résulte de son fait) n'est pas de nature à influencer l'assureur de façon importante.

IX — Article 2583

Nouvelle forme

À défaut de formule d'évaluation particulière dans le contrat, la valeur réelle de la chose assurée s'établit en la manière ordinaire.

Dans les contrats à découvert le montant de l'assurance ne fait pas preuve de la valeur de la chose assurée.

Dans les contrats à valeur agréée, la valeur convenue fait pleine foi entre l'assureur et l'assuré de la valeur de la chose.

Ancienne forme

Le montant de l'assurance ne fait pas preuve de la valeur de la chose assurée; la preuve de cette valeur doit être établie en la manière ordinaire à moins que la police ne contienne une évaluation de la chose assurée.

81

L'amendement n'enlève rien à l'ancien texte; il y ajoute en le clarifiant et en apportant une réponse à l'épineuse question de la valeur de remplacement et de la valeur à neuf.

On se rappellera que la conjugaison des articles 2562⁽³⁾, 2583 et 2584, dont les prescriptions étaient inviolables aux termes de l'article 2500, ne semblaient pas permettre cette forme d'assurance. On argumentait alors qu'indépendamment de la légalité d'une telle clause, personne ne s'en plaindrait jamais, que c'était peut-être là une forme d'évaluation, etc.; on soutenait surtout que l'article 2586 réservait à l'assureur la *faculté de réparer, rebâtir ou remplacer la chose assurée*. D'aucuns prétendaient cependant que le doute subsistait.

Désormais, l'inclusion au contrat d'une formule d'évaluation particulière sera incontestable.

⁽³⁾ 2562 C.c.

L'assurance de dommages oblige l'assureur à ne réparer que le préjudice réel au moment du sinistre, jusqu'à concurrence du montant d'assurance.

X — Article 2590 (Modification du 2^e alinéa)

Nouvelle forme

L'assureur ne répond pas des dommages uniquement occasionnés par la chaleur excessive d'un appareil de chauffage, ni occasionnés par une opération comportant l'application de la chaleur, lorsqu'il n'y a ni incendie, ni commencement d'incendie.

Ancienne forme

L'assureur ne répond pas des dommages uniquement occasionnés par la chaleur excessive d'un appareil de chauffage, lorsqu'il n'y a ni incendie, ni commencement d'incendie.

82

L'ancien texte avait fait disparaître une formulation fort ancienne du monde de l'assurance. Un comité d'étude, sans doute conscient des problèmes de la souscription, a recommandé son rétablissement.

XI — Article 2605

Nouvelle forme

Les frais et dépens des poursuites contre l'assuré, y compris ceux de la défense et les intérêts sur le montant de la garantie, sont à la charge de l'assureur en sus du montant des assurances.

Ancienne forme

Les frais et dépens des poursuites contre l'assuré, y compris ceux de la défense et les intérêts sur condamnations, sont à la charge de l'assureur en sus du montant des assurances.

Plusieurs considéraient que les *intérêts sur condamnations* étaient, indépendamment du montant de la garantie, les intérêts s'appliquant sur le montant des condamnations et non pas lorsqu'intervenait une condamnation.

Le nouveau texte dissipe tout doute à cet égard. Nous croyons que l'amendement constitue un éclaircissement et non une modification de l'esprit de la loi, de telle sorte qu'il n'y aurait pas lieu d'appliquer une interprétation différente pour la période précédant le 22 juin 1979.



Considérations sur la faillite et l'assurance-vie

par

Me André Langlois

With the tightness of business, the number of bankruptcies is increasing from month to month. The author studies here the case of life insurance covering the dead bankrupt. Is the insurance included in the available funds payable to the creditors or can it be considered as a shelter for the bona fide beneficiary and particularly if he is a member of the insured's family?

83



La période économique que nous traversons actuellement ne ressemble en rien à cette ère de prospérité que tous, nous souhaitons. Nombreuses sont les entreprises qui doivent malheureusement fermer leurs portes et, conséquence immédiate de cet état de faits, le chômage s'accroît de façon inquiétante. Les gens dépensent beaucoup moins, tentent de conserver leurs deniers en quantité suffisante pour s'assurer le gîte et le pain. Certains même deviennent incapables d'honorer leurs dettes et, comme cette catégorie de citoyens s'agrandit sans cesse, l'inquiétude commence à gagner les tenants de la PME qui, péniblement, réussissent à peine à se maintenir à flots.

Plus que jamais, l'on a recours à la faillite, le moyen par excellence de se libérer de ses créanciers devenus trop encombrants. La Fontaine oserait sans doute parler de peste, tellement le mal s'est répandu avec fureur!

Par le passé, les situations où un assureur assurant la vie d'un individu tombé en faillite, se devant de verser le produit de l'assurance au bénéficiaire en cas de décès, étaient plutôt rares, car le taux de survie des faillites se maintenait à un niveau des plus rassurant. Aujourd'hui, les choses ont bien changé. C'est pour cette raison que nous nous penchons sur la position de l'assureur devant le bénéficiaire d'une police d'assurance-vie assurant la vie d'un failli décédé.

Attardons-nous d'abord sur la notion de faillite.

La faillite constitue une forme de remède pour une personne qui a subi ou connu des malchances financières. Le Législateur fédéral qui,

par une loi, a consacré ce moyen, a voulu donner une chance à cette personne car, tant sur le plan économique que sur le plan social, il a jugé qu'il n'était pas rentable pour la collectivité qu'une personne demeure et reste égorgée de toute part et ce, pour une période illimitée, par des dettes au point qu'elle ne puisse jamais espérer se sortir de sa fort inconfortable posture.

La faillite est donc ce mécanisme juridique par lequel une personne devenue insolvable pour toutes sortes de raisons, cède en entier son patrimoine, c'est-à-dire ses avoirs, à un professionnel appelé syndic, qui le réalise ou le rend liquide afin d'en distribuer le produit aux divers créanciers. Ces derniers, à moins d'être créanciers garantis, ne récupèrent qu'une partie de leur créance, qui ne dépasse généralement pas 50% de sa valeur, mais se doivent néanmoins, par le seul effet de la loi, de donner quittance à leur débiteur failli lorsque le Tribunal accorde à ce dernier la libération. Dès lors, le failli deviendra une personne lavée complètement de toutes ses dettes, et pourra ainsi recommencer à neuf, le passé n'existant plus désormais pour lui.

Dans le cadre de l'assurance-vie, un syndic peut-il saisir la police d'un failli décédé?

L'article 2554 C.c., par son deuxième alinéa, semble faire la lumière sur cette question et apporter une réponse. Cet article est libellé comme suit:

« La stipulation d'irrévocabilité lie le propriétaire même hors la connaissance du bénéficiaire. Tant que la désignation d'un bénéficiaire à titre irrévocable subsiste, les droits du preneur, de l'adhérent et du bénéficiaire sont insaisissables. »

Si le bénéficiaire est désigné irrévocable, les droits découlant de la police ne peuvent être saisis. Or, un bénéficiaire est irrévocable lorsque cela est indiqué dans la police même. Si le bénéficiaire est le conjoint avec absence de stipulation d'irrévocabilité, le conjoint est alors considéré comme irrévocable; l'article 2547 C.c. le dit clairement:

« La désignation du conjoint à titre de bénéficiaire, par le preneur ou l'adhérent, est irrévocable à moins de stipulation contraire. »

Nous insistons sur cet article 2547 C.c., malgré que nous comprenions qu'un bon nombre d'assureurs-vie le connaissent, car la pratique du droit dénote que certains praticiens d'assurance-vie en nombre étonnant nous sont apparus comme semblant ignorer jusqu'à son existence!

En somme, s'il s'agit d'un bénéficiaire révocable, une réponse positive paraît être de mise et, dans le cas contraire, une réponse négative s'impose. L'assureur devrait donc s'opposer à toute saisie si le bénéficiaire est irrévocable.

Par contre, les sommes réclamées par le bénéficiaire seraient-elles saisissables par un syndic?

L'article 2552 C.c. apporte un éclairage intéressant:

« Lorsque le bénéficiaire de l'assurance est le conjoint, le descendant ou l'ascendant du preneur ou de l'adhérent, les droits conférés par le contrat sont insaisissables tant que le bénéficiaire n'a pas touché la somme assurée. »

85

Le montant d'assurance à être versé au bénéficiaire constitue, à n'en pas douter, un droit conféré par un contrat d'assurance. De là l'opinion à l'effet que le syndic ne semble pas pouvoir saisir, tant que le bénéficiaire n'y a pas touché si, bien entendu, le bénéficiaire est le conjoint, le descendant ou l'ascendant du preneur ou de l'adhérent. Dans le cas contraire, la solution est toute autre et ne mérite pas plus amples commentaires.

La position du bénéficiaire décrite dans l'article 2552 C.c. serait telle qu'aucune alternative d'évitement ne s'offre à lui: ou il touche au montant d'assurance et le syndic s'empresse de le saisir, ou il n'y touche pas. Peut-il ne pas y toucher? Tout dépend des obligations de l'assureur.

Un assureur est-il en droit de conserver ainsi des sommes d'argent? Sur l'ordre d'un bénéficiaire, y est-il tenu?

Demandons-nous dans quel patrimoine entrent les sommes assurées; entrent-elles dans celui du failli ou celui du bénéficiaire?

Si le bénéficiaire est le conjoint du défunt failli, marié sous le régime de la communauté de biens, ou marié sous le régime de la société d'acquêts, le bénéfice de l'assurance-vie qui lui sera versé lui demeure en propre, c'est-à-dire qu'il lui appartient pleinement. C'est le cinquième paragraphe de l'article 1266e C.c. qui l'indique:

« Sont propres à chacun des époux:

5. les bénéfices, droits ou autres avantages qui lui échoient à titre de propriétaire selon l'article 2540 ou à titre de bénéficiaire désigné par le conjoint ou par un tiers, en vertu d'un contrat ou d'un régime de rentes, de pension de retraite ou d'assurance sur la vie. »

Dans ce cas bien précis, le produit de l'assurance du failli décédé entre donc dans le patrimoine du conjoint bénéficiaire lui survivant.

Si ce conjoint était marié sous le régime de la séparation de biens et qu'il est désigné comme tel, à titre de bénéficiaire du produit de l'assurance, l'article 2540 C.c., dans son deuxième alinéa, mais interprété à contrario, apporte une réponse digne de mention:

«...

86

L'assurance payable à la succession ou aux ayants droit, héritiers légataires, exécuteurs testamentaires, fiduciaires ou représentants légaux d'une personne, en vertu d'une stipulation employant ces expressions ou des expressions analogues, fait partie du patrimoine de cette personne.»

Suivant les dispositions de cet article, le produit de l'assurance du failli décédé entrerait donc dans le patrimoine du conjoint dont il est ici question, car ce dernier est désigné en des termes non-analogues à ceux utilisés dans le libellé du dit article. Les ascendants et descendants du preneur ou de l'adhérent jouissent du même avantage, à la condition expresse toutefois qu'aucune expression employée dans le deuxième alinéa de cet article 2540 C.c. n'ait été utilisée pour les désigner.

Dans toutes ces situations exposées plus haut, les sommes assurées n'entrent pas dans le patrimoine du failli; elles font plutôt partie du patrimoine du bénéficiaire, celui mentionné auparavant.

Si tel est le cas, sachant que la loi de faillite ne concerne et ne touche qu'au patrimoine du failli, un bénéficiaire n'aurait alors même pas intérêt à laisser dans les coffres de l'assureur-vie les sommes qui lui reviennent de droit, puisque ces dites sommes n'entrent pas dans le patrimoine du failli.

Par quel savant et astucieux stratagème le syndic pourrait-il bénéficier des largesses de l'article 2552 C.c.?

Nous croyons qu'il n'existe aucun remède à cet épineux problème. Dans le cadre des situations présentées antérieurement, force nous est d'arriver à la constatation suivante: l'article 2552 C.c. ne peut être opérant. En effet, même s'il confère des droits advenant que le conjoint, l'ascendant ou le descendant du preneur ou de l'adhérent touche aux dites sommes, il sanctionnerait une illégalité, à savoir la saisie d'un bien qui n'entre pas dans le patrimoine d'un failli, mais dans celui d'une tout autre personne.

Vu sous cet angle, l'article 2552 C.c. entre en conflit avec les principes les plus fondamentaux de la loi de faillite, pour ne pas dire avec l'esprit même, l'essence de la loi de faillite. Pour ainsi dire, cet article vient amender en quelque sorte la loi de faillite. Point n'est besoin de rappeler que le Législateur provincial n'a aucun pouvoir de modifier une loi du Législateur fédéral, à défaut de quoi une contestation d'ordre constitutionnel commence à taquiner l'esprit des malins!

Partant de la constatation que le bénéficiaire n'a pas intérêt à *ne pas toucher* au produit de l'assurance, la question de savoir si l'assureur a le droit de conserver indûment les sommes assurées présente beaucoup moins d'attraits. Malgré tout, qu'il nous soit permis de prétendre qu'il en a parfaitement le droit s'il reçoit des instructions en ce sens du bénéficiaire.

87

Bref, les sommes réclamées par le bénéficiaire ne pourraient, dans les circonstances exposées, être saisies.

Ces quelques réflexions montrent la grande complexité du problème que doivent affronter les assureurs-vie dans cette ère de faillite que nous traversons, malheureusement. D'autres aspects de la question auraient pu également être abordés, et il est possible que l'auteur de ces lignes se consacre à cette tâche prochainement.⁽¹⁾

(1) Dans un prochain numéro de la Revue, notre collaborateur étudiera un autre aspect du sujet: la valeur de rachat et le bénéficiaire du contrat, en cas de faillite de l'assuré.

Faits d'actualité

par

J.H.

I — *De certaines tendances chez les assureurs*

88

Certains assureurs ont la réputation de se faire tirer l'oreille quand le moment vient de régler un sinistre. Certains le font sciemment en pensant que les fonds immobilisés dans les réserves pour sinistres en cours de règlement rapporteront d'autant plus que l'assureur les gardera le plus longtemps possible, en les plaçant au taux le plus élevé possible. Personnellement, nous admettons que certaines circonstances peuvent justifier un assureur de ne pas verser le montant de l'indemnité dès que les documents ont été signés par l'assuré. Sans aller jusqu'à imaginer un incendie volontaire qui exige une enquête, certains sinistres peuvent donner lieu à une discussion longue et difficile. On ne peut blâmer un assureur, par exemple, de demander une preuve de l'existence des choses endommagées ou de la nature même des dépenses extraordinaires qui ont accompagné une construction ou une installation de matériel. Car, il ne faut pas l'oublier, l'assureur est là pour remettre à l'assuré une somme correspondant à la valeur de la chose assurée: valeur à neuf, c'est-à-dire sans dépréciation ou valeur dépréciée, selon la teneur de la police d'assurance. Tout cela est raisonnable, mais tout cela doit demander un temps également raisonnable. Or, il faut bien l'admettre, certains assureurs adoptent une politique de règlement dont l'aspect principal est d'attendre le plus longtemps possible pour verser l'indemnité à laquelle l'assuré a droit. Certains vont même jusqu'à dire: «L'assuré a voulu payer le moins cher possible; il nous a opposés à de nombreux assureurs avant de nous accorder l'assurance. Il a demandé de cette manière, en quelque sorte, une assurance à rabais. Attendre à l'extrême limite pour verser l'indemnité est notre manière de nous défendre contre une concurrence excessive, qui se justifie presque uniquement par les besoins de production que les assureurs ont dans certaines circonstances et à certains moments.»

Financièrement, cette attitude est sinon valable, du moins compréhensible. Psychologiquement, elle est inacceptable. Si ces

assureurs ne le comprennent pas, ils vont créer dans le marché une réaction extrêmement forte qui pourrait bien exiger l'intervention de l'État, une fois de plus.

En assurance automobile, on a demandé que les règlements de sinistres de dommages matériels soient faits avec la plus grande célérité. On va peut-être un peu loin en ne faisant pas toutes les vérifications souhaitables. D'un autre côté, cette accélération du règlement était nécessaire, si l'on voulait éviter que l'État prenne l'ensemble de l'assurance automobile à sa charge, en écartant les assureurs tout simplement.

89

Sauf dans les cas que nous avons indiqués précédemment ou encore lorsqu'il s'agit d'un litige porté devant les tribunaux, on ne peut pas admettre le raisonnement de certains assureurs. Ceux-ci sont là pour assurer à l'opération d'assurance son résultat ultime, c'est-à-dire le paiement de l'indemnité. À moins de raisons valables, l'assureur doit payer le plus rapidement possible s'il ne veut pas, encore une fois, causer des ennuis sérieux à l'ensemble de l'industrie, dans un avenir plus ou moins lointain.

II — *La revue «ASSURANCES» il y a quarante-neuf ans*

Le premier numéro de la Revue voyait le jour en janvier 1933, sous l'appellation de «Journal mensuel des assurances». Nous y présentions une revue de la situation en 1932 sous le titre de «Faits d'actualité». Voici ce que nous en disions:

« À la fin de 1931, il semblait encore possible d'être optimiste. Les moins timorés parlaient de moments difficiles à passer, mais on sentait chez eux l'espoir tenace d'une amélioration prochaine, sinon immédiate. 1932 les a profondément déçus. Au lieu d'une légère reprise, d'un freinage tout au moins, ils sont bien forcés de constater que l'année se termine plus mal qu'elle n'avait commencé. Ceux même qui, de par leurs fonctions, devraient se montrer confiants hésitent à le faire ouvertement tant ils sentent toute prédiction impossible.

« Et cependant, un certain nombre d'indices permettraient en temps ordinaire de prévoir une activité nouvelle: les stocks portés au minimum, la production, elle, réduite au strict minimum, les prix très bas, les salaires très diminués et malgré cela les dépôts d'épargne dans les banques relati-

vement peu atteints. Mais les raisonnements d'autrefois ont perdu provisoirement toute valeur. On a l'impression d'être devant une machine détraquée, dont la marche va se ralentissant. Crise de production, d'adaptation, de confiance, il y a de tout cela dans la situation présente.

« Il faut souhaiter qu'en 1933 s'arrête le glissement, car, à la cadence de l'année qui vient de se terminer, les choses deviendraient graves rapidement. Qu'on songe au problème que pose à une population aussi faible que la nôtre un déficit budgétaire de l'ordre de 100 millions, sans compter les insuffisances provinciales et municipales.

90

« Formons le vœu que se produisent tout au moins les deux ou trois grands faits de portée mondiale, qui seuls peuvent ranimer la confiance, condition première d'une reprise durable. Que ne pourraient dans ce sens le règlement de la question des dettes internationales, la modification de la politique douanière aux États-Unis, et le retour à des idées plus saines en matière d'échanges internationaux. Mais qui voudra faire les premiers pas? »

La situation actuelle n'est pas la même, mais ne s'y apparente-t-elle pas étonnamment par bien des aspects?



En citant cet article, nous avons voulu rappeler d'abord la date de la fondation de notre Revue, puis la situation qui existait à la veille de la crise de 1932, une des plus graves que le monde ait connue au vingtième siècle.

III — *L'épargne, rapport du groupe de travail sur l'épargne au Québec*

Le gouvernement avait confié à un comité le soin d'étudier l'épargne au Québec. Son rapport vient d'être rendu public. Il s'agit d'un copieux document dans lequel sont consignées, analysées et commentées les sources de l'épargne, son importance et l'emploi qu'on en fait.

Le document s'accompagne d'une liste de soixante-deux recommandations dont certaines ont trait aux assurances. En voici quelques-unes, dont l'une prévoit la possibilité d'une intervention du gouvernement dans la réassurance:

Recommandation 35: «Que la protection de l'épargne en matière d'assurance soit le plus possible assurée par des normes concernant les cautionnements, la capitalisation, les réserves actuarielles et les relations entre l'actif des compagnies et le niveau des réserves.

Que les pouvoirs de prêts et placements des compagnies d'assurance de personnes et de dommages soient révisés en fonction des besoins de financement des agents économiques québécois et en tenant compte, cependant, de leur mode de fonctionnement, de la nature de leurs engagements, et des échéances du passif.»

Recommandation 36: «Que la norme limitant le montant d'un prêt à 75% de la valeur de la garantie hypothécaire soit réévaluée.»

Recommandation 40: «Que les compagnies d'assurance de personnes puissent investir une proportion à déterminer de leur actif dans toute filiale de services financiers et complémentaires, y compris les activités de réassurance.»

Recommandation 42: «Que le gouvernement étudie la possibilité de participer minoritairement, et de façon temporaire, au financement d'une société de réassurance en matière d'assurance de dommages.»

Recommandation 52: «Que le gouvernement envisage de faire assumer par les institutions financières une partie (20%) de la garantie offerte sur les prêts agricoles afin que ces institutions développent leur expertise dans le domaine du crédit agricole et répondent mieux aux besoins des agriculteurs.»

«Que le gouvernement étudie les avantages d'une formule de taux d'intérêt de référence reliée aux taux à long terme aux fins de rémunérer les institutions financières privées.»

La portée de certaines de ces recommandations n'est pas facile à évaluer dans l'immédiat. Elles doivent faire l'objet d'une étude par les assureurs soit individuellement, soit collectivement. Est-il opportun, par exemple, que le gouvernement entre dans le champ de la réassurance à un moment où l'encombrement est manifeste ou, dans certains cas, menaçant?

IV — *Comment on est considéré non-résident du Canada aux fins de l'impôt sur le revenu* ⁽¹⁾

L'assujettissement d'un individu à l'impôt sur le revenu canadien dépend d'abord de sa résidence au Canada.

⁽¹⁾ Extrait du Bulletin fiscal de la maison Samson, Bélair & Associés, 1980.

Un contribuable qui réside au Canada est soumis à l'impôt canadien sur son revenu mondial gagné par lui dans l'année d'imposition et déterminé selon les règles canadiennes.

92 Un contribuable qui ne réside pas au Canada n'est soumis à l'impôt canadien que sur certains de ses revenus de source canadienne. Des revenus tirés de charges et d'emplois occupés au Canada, des gains en capital tirés de dispositions de «*biens canadiens imposables*» sont des exemples de revenus de source canadienne. Certains autres revenus de source canadienne, par exemple, les dividendes et les intérêts, sont soumis à une retenue à la source canadienne d'impôt ne dépassant pas 25% du montant brut versé.

Les Cours ont établi des principes qui régissent l'établissement de la résidence d'un individu au Canada:

- Un contribuable doit absolument résider en un quelconque endroit.
- Un contribuable n'est pas obligé d'avoir une habitation précise pour être résident dans une juridiction donnée.
- La résidence exige plus que la simple présence physique dans une juridiction.
- La résidence ne nécessite pas une présence personnelle constante.
- Un contribuable peut avoir plus d'une résidence.
- Le nombre de jours que passe un contribuable dans une même juridiction n'est pas, en soi, déterminant.

La loi canadienne de l'impôt sur le revenu édicte également qu'une personne non résidente, qui séjourne au Canada pour une ou des périodes totalisant *183 jours* et plus dans l'année, est présumée résidente du Canada. La notion de *séjour*, telle qu'employée pour les fins de cette présomption, ne doit pas être confondue avec celle d'*habiter normalement*; le terme *séjour* signifie plutôt une simple présence physique. En fonction de ce qui précède, il est

possible d'énumérer certaines conditions importantes qu'un contribuable devra rencontrer pour s'assurer qu'il devient non-résident du Canada. Il serait souhaitable, bien que non nécessaire, que toutes ces conditions soient remplies.

- Vendre la maison familiale au Canada. Le contribuable peut également envisager une location à long terme si les conditions du marché l'y obligent.
- Vendre tous les meubles meublants qui ne seront pas transférés dans la nouvelle résidence. Si un entreposage est nécessaire, il devrait l'être à l'extérieur du Canada.
- Vendre les résidences secondaires. Si elles demeurent invendues, elles ne devront pas être en état d'occupation en tout moment de l'année.
- Si le contribuable est locataire, il devra annuler son bail.
- L'appartenance à des clubs ou autres associations au Canada devra être abandonnée.
- Après son départ, le contribuable devra rester à l'extérieur du pays pour au moins deux ans. Il devra éviter de revenir au pays, sauf pour urgences et pour de courtes périodes. Le contribuable devra éviter de séjourner plus de 182 jours au Canada dans une même année.
- Le contribuable devra garder une documentation appropriée relativement à son changement de résidence.
- Plusieurs autres conditions concernent les personnes à charge (conjoint et enfants), les automobiles, les comptes de banques, etc...

V — Le contrôle des prix et des salaires

Dans la *Gazette* de Montréal, l'excellent journaliste Don McGillivray évoquait récemment la possibilité d'une remise en vigueur du contrôle des prix et des salaires au Canada. Nous l'avions déjà signalé de notre côté, car le bruit circule depuis quelque temps, tout en laissant quelque doute dans les esprits. Si nous revenons nous-mêmes sur le sujet, c'est pour rappeler que l'industrie de l'assurance passe par des moments ardu, qu'augmenterait péniblement le gel des tarifs. Dans l'ensemble, ceux-ci sont bas,

trop bas pour qu'on les plafonne sans une étude préalable et à un niveau sensiblement plus élevé.

VI — Les résultats de 1979 dans le Québec, selon le surintendant des assurances.

94

Dans son rapport annuel, présenté récemment au ministre des Consommateurs, Coopératives et Institutions financières, M. Jacques Roy fait la revue des principaux événements de l'année dans le domaine des assurances au Québec. Nous ne pouvons reproduire ici toute son entrée en matière. Aussi, nous contentons-nous d'en extraire quelques passages significatifs que voici:

1. En 1979, 569 assureurs ont été autorisés à exercer leur activité au Québec. L'application par le Service des assurances d'une politique favorisant le développement du secteur des mutuelles en assurances générales, qui dispense des services à quelque 100 000 membres des milieux ruraux du Québec, a donné des résultats tangibles: 19 sociétés mutuelles d'assurance-incendie sont nées en 1979 de la fusion de 105 des 192 compagnies d'assurance mutuelle contre le feu, la foudre et le vent qui détenaient un permis en 1978. C'est ce qui explique que le nombre d'assureurs autorisés à exercer leur activité au Québec, qui s'élevait à 662 en 1978, a autant diminué en 1979.
2. La troisième partie du rapport fournit des données de nature financière extraites des états annuels que les assureurs sont tenus de déposer au Service des assurances en conformité avec la Loi sur les assurances.
3. Relativement à la concurrence dans les assurances générales qui s'est intensifiée en 1979, on doit souligner qu'elle a eu pour effet de diminuer la rentabilité des compagnies qui exercent dans ce secteur au Québec. Les bénéfices après impôts de ces compagnies ont diminué de 7,4% en 1979, passant de 357\$ millions en 1978 à 331\$ millions en 1979. Plus de la moitié des compagnies ont affiché en 1979 des «pertes techniques» pour leurs affaires canadiennes; ces pertes sont beaucoup plus accusées dans le cas des compagnies à charte canadienne qui en ont affiché pour 101,1 \$ millions en 1979 comparativement à 23,5 \$ millions en 1978. Il faut toutefois noter que presque toutes les compagnies ayant subi une «perte technique» ont vu cette perte plus que compensée par leurs revenus de placement.
4. Dans le contexte inflationniste actuel, il est presque inévitable que les compagnies d'assurances générales soient dans les années qui viennent

appelées à verser pour les sinistres des sommes plus considérables que par le passé. Même si leurs revenus de placement augmentent également dans ce contexte, il convient dans les circonstances d'accorder beaucoup plus d'attention à la rentabilité de l'entreprise que commande une bonne santé financière. C'est pourquoi les considérations de maintien des parts de marché et de soutien de la concurrence devraient rapidement céder le pas à celles du rétablissement de pratiques de tarification plus saines, sans jamais bien sûr perdre de vue l'intérêt des assurés. En conséquence, on peut prévoir en 1980 et 1981 des augmentations de tarifs dans la plupart des catégories d'assurances générales.

Signalons en terminant l'excellente présentation typographique, les graphiques et les études d'ensemble qui font du rapport un document fort intéressant.

95

VII — *L'auto et les jeunes et moins jeunes chauffeurs*

Le jeune chauffeur au volant est-il plus à craindre que l'autre d'un âge certain? Des chiffres tirés d'une brochure intitulée *Motor Vehicle Accident Facts*, éditée par The Ontario Ministry of Transport and Communications, nous permettent de répondre partiellement à cette question. Voici, en effet, une statistique qui distingue entre les âges et les sexes, en établissant la fréquence des sinistres-collision dans la province d'Ontario en 1979:

<u>Âges:</u>	<u>Fréquence selon le sexe</u>	
	(Masculin)	(Féminin)
16 – 18	19.76	7.64
19 – 20	18.06	5.89
21 – 24	13.40	4.80
25 – 34	9.14	3.63
35 – 44	7.17	3.30
45 – 54	6.22	2.85
55 – 64	5.37	2.37
65 – 74	3.93	2.00
75 et plus	4.01	2.32
Total	6.99	3.64
1978	6.86	3.48

Il ressort de ces chiffres:

- a) que le jeune chauffeur de l'un ou de l'autre sexes présente un risque d'accident plus élevé que la normale durant les deux premières années. Des deux, le jeune homme est le plus à craindre jusqu'à l'âge de trente-cinq ans. Par contre, si la jeune fille a un taux de fréquence élevé la première année, elle devient rapidement un risque excellent;
- b) que l'âge, chez le conducteur de sexe masculin, est un facteur à considérer. Le taux de fréquence tombe, en effet, de 19.76 pour le groupe des 16 à 18 ans, à 13.40 pour celui des 21 à 24 ans et à 6.66 pour les 25 à 34 ans;
- c) que les voitures conduites par des gens âgés ne sont qu'exceptionnellement des risques dangereux. En effet, la fréquence est faible dans les deux derniers groupes, surtout dans le cas des conducteurs de sexe féminin.

96

Des statistiques comme celles-ci ne doivent pas être utilisées pour juger des cas individuels, mais de groupes. Elles ne peuvent servir que comme directives générales. A ce titre, elles sont intéressantes.

Des assurances I.A.R.D. au Canada. Bureau d'assurance du Canada. Montréal. 8^e édition.

Le Bureau d'assurance du Canada vient de nous faire parvenir le dernier numéro des assurances I.A.R.D. au Canada. On y trouve, présenté de manière attrayante, le relevé des assurances autres que vie, que le Bureau tient à jour. Au lecteur curieux de ce qui se fait dans les autres provinces du Canada, nous signalons en particulier un tableau très intéressant où l'on a réuni les régimes d'assurances automobiles des diverses provinces. Nécessairement résumé, il indique, dans l'ensemble, les mesures prises pour assurer le bon fonctionnement de l'assurance automobile avec ses exigences minimales.

Il faut remercier à la fois le Bureau d'assurance du Canada et l'Association des Fellows de cette initiative annuelle, qui nous apportent des précisions sur l'évolution et la marche de notre métier, bien perturbé en ce moment par des interventions diverses et des contraintes multiples.

ÉCONOMIE CANADIENNE
Statistiques mensuelles (1)

	1980												1981		
	jan.	fév.	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept.	oct.	nov.	déc.	jan.	fév.	mars
Indice de la production Indust., variation en %, 12 mois	134.0 (1.0)	134.1 1.0	136.6 0.7	133.9 0.4	131.1 (2.8)	130.2 (2.0)	129.4 (4.0)	130.8	133.2 (3.1)	134.2 (2.2)	135.3				
Commerce de détail, BS variation en %, 12 mois	6.76 11.74	6.69 14.60	6.68 5.4	6.62 7.64	6.69 5.03	6.73 6.09	6.98 10.2	7.10 6.8	7.29 11.6	7.2 13.7	7.49 9.9	7.44 13.0			
Crédit à la consommation, BS variation en %, 12 mois	32.88 15.29	33.22 15.59	33.48 14.85	33.83 14.65	33.87 12.75	33.92 11.5	34.06 10.6	34.46 10.4	34.87 10.5	35.34 11.2					
Mises en chantier, MM, taux ann. variation en %, 12 mois	201.3 (12.2)	168.8 (4.3)	155.3 (23.7)	151.2 (16.0)	126.8 (36.0)	145.5 (23.0)	143.2 (26.1)	150.8 (29.5)	170.6 (10.8)	184.3 (11.7)	169.5 (18.4)	158.3 (19.8)	162.6 (17.5)		
Emplois désaisonnalisés, MM variation en %, 12 mois	10.61 3.70	10.61 3.71	10.54 2.6	10.63 3.5	10.57 2.7	10.63 3.1	10.63 2.5	10.71 2.2	10.71 2.7	10.74 2.1	10.76 2.0	10.78 2.3	10.83 2.1		
Taux de chômage en %	7.4	7.4	7.4	7.5	7.8	7.8	7.6	7.7	7.5	7.6	7.3	7.4	7.3		
Taux d'utilisation de la capaci- té de production en %, manuf.	83.1	83.1	83.1	79.6	79.6	79.4	78.5	78.5	78.5						
Rémunération horaire moyenne, manuf., var. en %, 12 mois	9.07	10.04	9.94	9.58	8.72	9.32	9.6	9.55	10.8	10.9					
Indice des prix à la consom- mation, variation en %, 12 mois	9.5	9.4	9.3	9.2	9.4	10.1	10.1	10.7	10.7	10.9	11.2	11.2	12.0		
Ind. prix à la consom., ex-nour- riture, var. 6 mois, taux ann.	9.7	9.9	10.1	9.8	9.8	10.8	11.8	12.0	10.1	10.9	11.2	10.5	12.0		
Ind. prix vente, niveau Indust. var. en %, 12 mois, taux annuel	16.7	15.5	13.8	13.3	13.0	12.8	12.8	13.2	12.6	12.1	12.6	11.8			
M ₁ - var. 12 mois, taux annuel	7.5	6.9	8.8	5.9	4.3	1.0	3.9	4.9	5.8	7.9	8.7	10.2	6.0	6.7	
M ₂ - var. 12 mois, taux annuel	18.8	19.4	20.6	20.3	19.0	17.8	18.2	17.3	17.1	17.2	15.9	16.0	13.9	6.7	
Balance commerciale, MM\$	309.	723.	636.	(91.)	520.	836.	545.	1072.	490.	788.	1455.	670.	681		
Valeur du \$ canadien vs. \$ E.U.	86.39	87.30	83.60	84.10	86.32	86.89	86.25	86.43	85.43	85.11	84.40	83.77	83.73	83.27	

BOLTON, TREMBLAY INC.

(1) La maison Bolton, Tremblay Inc. a bien voulu nous autoriser à reproduire dans notre Revue ce tableau qui permet de suivre la marche de l'économie au Canada durant les derniers mois, à l'aide de certains indices caractéristiques. Nous l'en remercions.

ASSURANCES

Pages de Journal

par

GÉRARD PARIZEAU

27 mars 1979

98

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. L'un était directeur de l'Institut des études démographiques de France; l'autre dirigeait 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.

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 sociétés multi-nationales en 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 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 les rendre possibles ou les protéger. Avant d'orienter l'économie dans un sens ou dans un autre, on doit réfléchir aux conséquences. Or, poussé dans tous les sens, l'homme politique ne peut guère le faire. 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 indi-

quer 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 définitivement et efficacement à nos directives.» L'idée est un peu la même que celle que développait M. Sauvy. Parmi les choses qu'il a dites, deux en particulier 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.» Cela également s'applique à notre économie du Canada. Et que dire des hydrocarbures dont le prix va croissant et dont nous avons besoin comme tous les pays...

99



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 la réponse.



Reçu de Robert le texte d'une communication qu'il a faite devant les membres de la *Société des Fellows* de l'Institut 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.

Une autre fois, ferais-je montre d'un bien mauvais esprit, 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 à 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!

On m'a accordé le titre de *Fellow* de l'Institut 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 Rampall!



100

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.



Je me suis procuré *La bataille du silence* de Vercors, que je lis en ce moment. J'avais aimé son *Silence de la mer*, paru en France pendant la guerre puis repris à New-York avec un assez bon tirage. Dans son 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 voulons aller 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 ma vie, sauf ma famille, mon travail et mes écrits qui n'attendaient pas que ma santé fût bonne. Inexorablement, la Revue notamment exigeait une attention immédiate, 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 contre le régime et l'envahisseur.



Comme je voulais 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 et, surtout, les exécutions qui ont suivi la libération du territoire.

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 après près de quarante ans, on peut comprendre ce qu'a été, pendant la guerre, le drame moral qui déchirait la France.



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'envahissement de la France par les troupes alliées en 1813, les Russes campant sur les places de Paris et les officiers étant logés chez l'habitant. On y voit l'opposition à l'envahisseur 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 qui continue 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 des 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 ceux qui gardent la tradition pieusement.

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.

102 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. Homme et conférencier sympathique, comme il en faut pour éveiller la générosité des gens, trop centrés sur eux-mêmes ou sur leur famille immédiate. On se sentait bien loin de ***, avec ses complexes et une certaine prétention qu'exprime son livre, avec ses aventures conjugales. En l'écoutant, je me disais que finalement son livre et sa conférence avaient probablement été plus un défoulement qu'une petite vengeance contre un mari souvent détestable.



J'ai noté ces deux anecdotes, l'une du cru 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 initiative. À 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, sert la main du préposé et lui dit: «Mais, 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'aime cet esprit peuple, gentil, exubérant, sentimental au besoin, qui ont plu à Mistral et aux 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, ses travaux et le milieu qu'il a connu. Je ne savais pas qu'il avait fait un diction-

naire du parler provençal auquel s'apparente le dialecte niçois. Dans un certain milieu, on cherche à lui donner droit de cité, non pas, je pense, pour des fins politiques, mais strictement de culture.



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, il 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 que sa compagnie prépare un doctorat à l'Université et 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*.

103

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 y étions venus 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, vers 1952, à l'Hôtel du Roi René, au moment du festival Mozart 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 a gardé la collection de tapisseries et de meubles qui en font encore l'intérêt. À l'extérieur, quelle saleté et quelle négligence règnent en dehors de la période du festival!

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, car c'est à elle que l'on doit l'évolution du milieu. Et, après tout, les jeunes historiens eux-mêmes, qui influencent l'opinion en ce moment, vivent eux-mêmes en bourgeois avec voiture, propriété (hypothéquées lourdement, il est vrai), année sabbatique, concerts, mode de vie de l'élite. N'en sont-ils pas eux-mêmes de cette bourgeoisie qu'ils critiquent ou font semblant de dénigrer.

Quant à leurs travaux, il ne faut pas généraliser, ai-je ajouté, mais trop d'entre eux, me semble-t-il, 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 conclusions présen-

tant de l'intérêt pour des non spécialistes. S'ils veulent atteindre 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'ennuyeux caractère.

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.

104

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 défolement 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 siècle, 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 et surtout d'en assurer la distribution et la vente. «Non, m'avait-il répondu avec à la fois rudesse et gentillesse, car ce serait un *rossignol*, comme pour les souvenirs de ***, dont nous n'avons guère vendu que quelques centaines d'exemplaires...

Je ne me fais pas d'illusion. Mes *Pages* ne seront jamais un succès de librairie, un *best-seller* 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'amenait à Marseille, j'ai vu que Jean Montaldo⁽¹⁾ avait tout simplement puisé chaque matin dans les poubelles de la banque soviétique la documentation de son livre sur 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 et ses initiatives, même au niveau des syndicats.

J'imagine qu'à l'avenir on brûlera les documents indiscrets, plutôt que de les jeter à la poubelle.

⁽¹⁾ «Les secrets de la banque soviétique en France». Chez Stock. B.C.E.N., c'est-à-dire la Banque Commerciale pour l'Europe du Nord - Eurobank.

Bulletin
Recherche et développement
du
groupe Sodarcan

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»
Avril 1981

AVANT-PROPOS

Le Bulletin continue les propos déjà commencés dans le cadre de la mini-série sur l'assurance des grands travaux de construction: il s'agit, cette fois, d'aborder brièvement la réforme française en assurance construction.

Puis, nous prêtons une grande attention à des réflexions profondes, portant sur l'innovation, exprimées par le Président du Conseil des sciences du Canada.

78

Nos deux collaboratrices ont opté pour des thèmes fort d'actualité. M^e Denise Dussault traite des congédiements illégaux en droit québécois, puis expose la question de la responsabilité de l'arpenteur-géomètre. Mademoiselle Monique Dumont donne un bref aperçu du risque informatique face à l'assurance.

RÉMI MOREAU

SOMMAIRE⁽¹⁾

- L'assurance des grands travaux de construction
- II - La réforme française en assurance construction
- Réflexions et propos sur l'innovation
- Les congédiements illégaux en droit québécois
- La responsabilité de l'arpenteur-géomètre
- Le risque informatique et l'assurance
- Le mourir, tel que défini médicalement
- 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

II — La réforme française en assurance construction

Dans le cadre de la mini-série, en assurance construction, nous croyons d'intérêt de présenter quelques particularités de la réforme française avant d'élaborer, au prochain numéro, sur un concept typiquement canadien.

Dans l'espace restreint qui nous est ici alloué, il est impossible de décrire, de façon exhaustive, le contenu des dispositions d'avant la réforme, ni d'examiner de façon substantielle tous les principes et les normes de la nouvelle loi, apparue après la réforme. Nos propos demeurent donc limités. Permettez-nous cependant d'en donner les grandes lignes en prêtant attention à certains aspects fondamentaux.

79

Le rapport Spinetta, publié en 1975, entraîna l'adoption d'une loi de l'assurance construction, le 4 janvier 1978, entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1979, et applicable aux contrats de chantiers signés après cette date.

D'une part, elle permet d'indemniser l'assuré directement et dans un délai raisonnable, sans recherche préalable de responsabilité. D'autre part, elle rend l'assurance obligatoire, ce qui témoigne d'un constat à l'effet que le secteur de la construction était sous-assuré.

Le législateur dégage d'abord les principes légaux sur le plan des responsabilités et des modifications apportées au Code civil français. Puis il stipule sur les techniques d'application de l'assurance construction, notamment en apportant une double obligation d'assurance:

- à toute personne qui, à titre de propriétaire de l'ouvrage, de vendeur, de mandataire du propriétaire, fait réaliser des travaux de bâtiment. C'est l'assurance dommages.
- à tous les participants à l'acte de construire, soit à titre de concepteurs, d'exécutants et de fournisseur. C'est l'assurance responsabilité.

Nous verrons donc brièvement ces deux types d'assurances, mais nous devons négliger de commenter, faute d'espace, d'autres points d'innovation, tels:

- la disparition du concept de gros ou menus ouvrages, existant dans l'ancienne loi;
- la garantie de parfait achèvement qui, désormais, est d'un an après la réception de l'ouvrage;
- la garantie de bon fonctionnement sur les éléments d'équipement non intégrés au bâtiment, dite biennale, c'est-à-dire d'une durée de deux ans après la réception.

L'assurance dommages, qui porte sur l'ouvrage reçu par le propriétaire principalement, dure dix ans, après sa réception, d'où son appellation: assurance décennale.

Elle garantit le paiement des réparations qui sont nécessaires, si des défauts étaient constatés:

- «— soit qu'ils compromettent la solidité des ouvrages;
- soit qu'ils affectent les ouvrages dans l'un de leurs éléments constitutifs et les rendent impropres à leur destination;
- soit qu'ils affectent la solidité des équipements indissociables.»⁽¹⁾

L'assurance responsabilité, second type d'assurance obligatoire protégeant les intervenants dans la construction, tels les concepteurs, architectes et constructeurs, est destinée à couvrir les conséquences de la présomption légale de dix ans qui pèse contre eux. Elle garantit, comme la précédente, les assurés contre les conséquences de leur responsabilité en raison de dommages qui compromettent la solidité de l'ouvrage ou qui le rendent impropre à sa destination.

80

Ces deux polices doivent être souscrites avant l'ouverture du chantier, bien qu'elles prennent effet après la réalisation des travaux.

Deux années seulement se sont écoulées depuis l'entrée en vigueur de la nouvelle loi et il est encore trop tôt pour effectuer, même en France, un bilan en matière de sinistres d'après-réforme et pour analyser certains problèmes et questions controversées, suite naturelle et inévitable d'un changement si important.

RÉMI MOREAU



RÉFLEXIONS ET PROPOS SUR L'INNOVATION

Nous avons lu, avec grand intérêt, le message annuel⁽²⁾ du Président du Conseil des sciences du Canada, pour l'année 1980, le docteur Claude Fortier. Pour les fins de cet article, de larges extraits sont tirés sur le thème de la recherche et du développement.

D'abord l'auteur élabore et décompose les phénomènes qui portent sur le nouveau «défi économique». Ensuite, il rappelle, dans des remarques judicieuses sur les «éléments d'une stratégie», toute l'importance de la Recherche et du Développement au sein du processus d'innovation:

«Le R & D AU SEIN DU PROCESSUS D'INNOVATION»

«Le cheminement d'un produit industriel, depuis sa conception originale jusqu'à sa commercialisation profitable, passe par bien des étapes. Celle de la R & D s'inscrit dans ce processus. Elle permet de recueillir de nouvelles connaissances sur les matériaux constitutifs du produit, sa technique de fabrication et ses applications. Ces efforts peuvent déboucher sur la prise de brevets et la construction de prototypes mais, lorsque les chercheurs ont

⁽¹⁾ Inspiré du nouveau libellé de la police «Dommages ouvrage», applicable en France depuis le 1^{er} janvier 1979.

⁽²⁾ L'Innovation, tremplin de notre pouvoir concurrentiel, par le docteur Claude Fortier.

accompli leur travail, il reste encore un chemin long et ardu à parcourir avant d'en arriver à la phase de commercialisation»⁽³⁾

À la question posée sur l'opportunité des firmes innovatrices à accomplir un effort de R & D, les propos du docteur Fortier nous apparaissent très révélateurs:

«Le rôle de la R & D dans le processus d'innovation varie selon les branches industrielles considérées. Dans certaines, celle des produits pharmaceutiques, par exemple, il n'est pas possible d'innover sans accomplir un effort de R & D. Dans d'autres, mettons celle de l'outillage, cet effort n'a que des rapports assez éloignés avec l'activité d'innovation: il en est parfois si lointain que les innovateurs eux-mêmes n'en sont pas conscients. Ces considérations ont leur importance dans l'élaboration d'une stratégie industrielle.

81

Les recherches actuellement en cours au Conseil des sciences suggèrent que le dossier de l'innovation au Canada n'est pas aussi sombre qu'on le croit communément. Un relevé systématique indique qu'il existe des entreprises innovatrices dans plusieurs branches industrielles, sans qu'elles soient nécessairement identifiées comme telles par l'Administration. Certaines effectuent un effort distinct de R & D, alors que d'autres n'en accomplissent pas. Certaines firmes de faible envergure se préoccupent exclusivement de la conception des nouveaux produits et de leur étude technique. Elles n'ont pas de service ou d'activités de R & D identifiés comme tels. En raison de leur faible envergure et de leurs courtes séries de production, leur influence sur le volume total des activités d'innovation et de production de l'industrie est assez minime. Une forte proportion de leurs nouveaux produits sont conçus à la demande d'un ou deux clients et n'atteignent donc pas un marché suffisant pour être fabriqués en masse.

Un objectif prioritaire de notre politique industrielle et technologique devrait être de développer suffisamment le champ d'activité de production de masse. La faiblesse de l'effort de R & D de l'industrie canadienne n'implique pas nécessairement une faible activité d'innovation. Le relevé des innovations industrielles, effectué par le Conseil des sciences, a mis en relief des réalisations parfois impressionnantes dans les domaines suivants: matériels de production et de transport de l'électricité; radio, radar et télécommunications; exploitation forestière et transformation du bois en pâte à papier; exploitation minière, traitement des minerais et extraction des métaux; sidérurgie; reconstruction d'outillage et de moteurs; relevés techniques et cartographie; instruments scientifiques et médicaux; équipement d'avionique; manutention et emballage des matériaux; réseaux de transport et matériels de transport spécialisés.

⁽³⁾ L'Innovation, par le docteur Claude Fortier, page 39.

Les firmes innovatrices de ces branches n'accomplissent pas toutes de la R & D. Mais toutes possèdent un potentiel d'innovation (services de conception et d'études techniques de nouveaux produits ainsi que méthodes de fabrication tenant compte des besoins des consommateurs auxquels ces produits sont destinés). Très souvent, ce potentiel d'innovation permet l'utilisation commerciale du savoir-faire technique disponible (qu'il soit nouveau ou seulement récent), mais l'évaluation et l'exploitation de ce dernier sont faites en fonction d'une clientèle bien déterminée, de ses besoins, de ses goûts et du chiffre d'affaires éventuel. Le succès de l'effort de commercialisation dépend de la bonne conception du produit et de son prix. C'est ainsi que le potentiel d'innovation est relié à l'utilité technique du produit et à ses autres caractéristiques, y compris son efficacité, sa fiabilité et son attrait esthétique, tous facteurs d'une large diffusion.»⁽⁴⁾

En conclusion de son exposé, le président insiste pour dire que les incitations à la R & D ne constituent pas la panacée qui permettra de guérir le marasme dont souffre l'industrie manufacturière canadienne. Voyons comment l'auteur s'en explique:

«Cette activité (la R & D), pourtant si nécessaire, ne débouche pas obligatoirement sur des innovations et le renforcement du pouvoir concurrentiel, pas plus que ceux-ci ne dépendent entièrement de l'effort de R & D. Il ne fait aucun doute qu'il faille encourager vigoureusement cet effort, là où il porte sur l'amélioration des produits ou la mise au point de nouveaux articles; il est, néanmoins, plus important de soutenir toute la gamme des activités d'innovation: recherche et développement, conception, études techniques, mise sur pied de la chaîne de fabrication, commercialisation et exportation des produits nouveaux. Le Conseil des sciences étudie activement ce processus, dont dépend dans une large mesure le mieux-être futur des Canadiens et, au cours des mois à venir, il fera des recommandations concernant les mesures à prendre et les instruments à utiliser pour encourager l'innovation. Tous ceux qui se préoccupent de l'avenir industriel du Canada devraient tenter de collaborer à la réalisation de cet objectif.

Dans le cas, à la fois si répandu et si particulier, des filiales tronquées, il faudrait ne leur accorder de l'aide que dans la mesure où elles fabriquent des produits distincts de ceux de leur maison-mère ou sont capables de le faire.

Les autorités devraient s'efforcer de les aider à obtenir leur autonomie en matière de R & D, de conception, d'études techniques et de commercialisation. Il est cependant évident que ces filiales ne devraient pas recevoir une aide supérieure à celle qu'obtiennent les entreprises autochtones.»⁽⁵⁾

Quels commentaires pourrions-nous ajouter à des propos si judicieux sinon souhaiter que ces réflexions, suffisamment explicites sur les orientations de

⁽⁴⁾ Op. cit, pages 32 et 33.

⁽⁵⁾ Op. cit. page 38.

recherche, sauront éveiller les intérêts de l'entreprise et/ou stimuler les efforts déjà commencés.

RÉMI MOREAU



LES CONGÉDIEMENTS ILLÉGAUX EN DROIT QUÉBÉCOIS

Depuis quelque temps, on assiste à une augmentation du nombre de poursuites intentées sur la base que des congédiements effectués le sont de façon illégale.

Le droit québécois, en ce domaine, se distingue nettement de la situation de Common Law puisque les tribunaux hors Québec sont depuis une dizaine d'années fort familiers avec ces questions de congédiements illégaux. En effet, il existe une jurisprudence abondante et fort généreuse quant aux montants d'indemnités à être payés dans les cas de congédiements illégaux. Cependant, un jugement rendu au Québec, le 24 décembre 1980 par l'honorable juge Dugas, risque de redresser quelque peu cette situation.

83

Mais qu'est-ce donc qu'un congédiement illégal? Selon la jurisprudence de Common Law, il n'est pas nécessaire qu'un employeur avise formellement son employé qu'il est congédié.

En effet, les tribunaux ont développé la théorie du «Constructive dismissal» qui fait en sorte que des modifications unilatérales des termes du contrat d'emploi peuvent être considérées comme l'équivalent d'un congédiement. En effet, une diminution de salaire ou des avantages sociaux peut être considérée comme équivalent à un geste de congédiement. Il en va de même dans le cas où l'employeur modifie substantiellement la nature des responsabilités de l'employé.

Dans ces cas de congédiements illégaux, c'est-à-dire où l'employeur n'avait pas une cause valable de congédiement, l'employeur devra donner un préavis raisonnable à son employé. C'est sur cette question précise du délai de préavis que la jurisprudence québécoise se démarque de façon importante de la jurisprudence du Common Law.

En effet, avant le jugement de l'honorable Juge Dugas, le préavis le plus long accordé par les tribunaux québécois avait été, à notre connaissance, de 6 mois. Or il n'est pas rare, en Common Law, de voir des délais de 12 à 20 mois. Évidemment, ce délai dépendra de différents facteurs tel, par exemple, la position occupée par l'employé, son âge, et le nombre d'années de service.

Il convient ici de noter qu'un employeur pourra cependant toujours congédier un employé, et ceci sans préavis, dans les cas où ce congédiement sera pour cause comme, par exemple, lorsqu'il sera démontré, à la satisfaction du tribunal, que l'employé est incompetent, en conflit d'intérêts ou malhonnête.

Le juge Dugas a voulu rectifier la situation: «Constatant que la jurisprudence du Québec se laisse distancer par la jurisprudence des autres provin-

ces, je me dois de faire en sorte que le demandeur ait une indemnité qui ne soit pas inférieure à celle de son vis-à-vis d'une autre province.»

Constatant par la suite que le demandeur avait consacré 12 ans à la défense et lui avait toujours fourni un rendement exceptionnel, il accorda un préavis de 12 mois de salaire.

Ce jugement, s'il est suivi, aura pour effet d'uniformiser la durée des préavis. Il y a donc lieu d'attendre la réaction des tribunaux à cette décision.

DENISE DUSSAULT



LA RESPONSABILITÉ DE L'ARPEUTEUR-GÉOMÈTRE

En avril 1980, la Cour d'appel du Québec rendait un jugement fort intéressant impliquant la responsabilité professionnelle de l'arpenteur-géomètre, dans l'affaire *Placements Miracle Inc. vs Larose*.⁽⁶⁾

Il s'agissait de savoir jusqu'où s'étend la responsabilité de l'arpenteur-géomètre, qui prépare un certificat de localisation.

En l'espèce, les demandeurs s'étaient servi du certificat de localisation préparé par l'arpenteur-géomètre à la demande des propriétaires antérieurs pour fins d'ériger une brasserie. Or, il s'avéra que le certificat en question était erroné. Les demandeurs alléguèrent avoir subi des dommages, suite à des délais d'exécution de projet, et à l'augmentation du coût des travaux et des matériaux.

La Cour d'appel, décidant qu'il n'y avait aucune relation contractuelle entre les demandeurs et l'arpenteur-géomètre, rejeta l'action.

En effet, de l'avis du juge Nolan, il n'était pas prévisible, lorsque le certificat de localisation fut préparé, en 1969 en faveur des gens qui possédaient alors l'immeuble, que ce certificat serait utilisé pour des fins autres que celles pour lesquelles il avait été préparé à l'époque.

La Cour d'appel ajouta que l'arpenteur-géomètre était bien fondé de croire que les exécuteurs testamentaires qui, à l'origine, avaient demandé la préparation du certificat, ne l'utiliseraient que pour leur seul bénéfice.

Il est intéressant de noter que ce jugement confirme une décision rendue par la Cour Suprême en 1977, dans l'affaire de *Haig -v- Bamford* où il s'agissait de déterminer l'étendue de la responsabilité de comptables agréés vérifiant les états financiers. Dans ce jugement, la Cour Suprême décida que la responsabilité des comptables agréés s'étendait, dans le cas de vérification d'états financiers, à toute personne qui pourrait subir un préjudice du fait de l'utilisation de ces états financiers. Dans l'espèce, un prêteur s'était fié sur les états financiers vérifiés pour consentir un prêt. Or, il s'avéra qu'une somme qui avait été portée

⁽⁶⁾ C.A. 1980-287 à 290

à l'actif lors de la préparation des états financiers aurait dû être portée au passif. Éventuellement, la compagnie à qui le prêt avait été consenti fut en faillite et le prêteur poursuivit les comptables.

La Cour Suprême donna raison au prêteur en mentionnant, entre autres, que les comptables savaient que les états financiers seraient utilisés pour fins d'intéresser des investisseurs potentiels.

Cela crée donc une responsabilité pour les comptables agréés, à l'égard de tiers avec lesquels ils n'ont aucun lien de droit, sauf la connaissance de l'utilisation des états financiers par ces mêmes tiers.

Dans le jugement de *Placements Miracle*, la Cour d'appel mentionna que, comme l'arpenteur-géomètre n'avait pas connaissance de l'utilisation, il s'ensuit qu'aucune responsabilité ne peut lui être imputée pour des dommages subis à des tiers.

L'effet de ce jugement pourrait être, au cas d'acquisition d'un immeuble, que l'acquéreur devrait faire procéder à l'établissement d'un certificat de localisation, à défaut de quoi, si la description du terrain était inexacte, il ne saurait tenter une action contre un arpenteur qui aurait précédemment préparé un tel certificat.

Il sera intéressant de voir si cette jurisprudence sera suivie à l'égard d'autres types de professionnels.

DENISE DUSSAULT

85

LE RISQUE INFORMATIQUE ET L'ASSURANCE

L'informatique est devenue de plus en plus un outil indispensable à la croissance dans certains secteurs de l'activité économique et financière. Ses possibilités sont à la mesure de l'ingéniosité des programmes et de leurs applications.

Au niveau de l'équipement, les risques d'incendie ou de bris occasionnant un arrêt temporaire ou prolongé du système, ont fait l'objet de polices d'assurance spécialisées comme celles de la St-Paul ou de l'INA, pour n'en nommer que quelques-unes. Récemment, l'introduction sur le marché des mini-ordinateurs a suscité une demande pour une protection mieux adaptée à cet équipement plus perfectionné et de plus petite taille. CNA, aux États-Unis, offre ainsi, depuis peu, une police couvrant le mini-ordinateur et ses composantes.

C'est pourtant au niveau du logiciel qu'apparaît la vulnérabilité des systèmes informatiques, notamment au niveau de la programmation, mais aussi aux différentes étapes du traitement des données (entrée des données, sortie et transmission des données). Certains secteurs des affaires, telles les institutions financières, sont particulièrement touchés par ces risques de fraude et de vol, et l'implantation, dans le secteur bancaire, du transfert électronique de fonds,

sera bientôt un sujet préoccupant pour les responsables de la sécurité des systèmes informatiques.

Le sujet a déjà intéressé plusieurs organismes de recherche, ainsi: l'Association de Genève a fait une étude, en 1976, intitulée «Nature et importance des pertes économiques dans l'utilisation de l'informatique en Europe en 1988», et qui a été suivie d'autres études américaines dont celle du Stanford Research Institute et d'entreprises privées désireuses d'abaisser leurs coûts à ce niveau.

Les criminels sont particulièrement actifs dans le vol de programmes et de temps informatique, les comptes recevables et payables, les systèmes de paye et au niveau des informations opérationnelles, sans compter le sabotage de systèmes.

86

Les observateurs de ce type de criminalité prévoient cependant que la vigilance devra surtout s'exercer dans les prochaines années au niveau de la transmission des données. Un coquin, très outillé, peut, dès à présent, intercepter, modifier ou soutirer des données qui sont transmises de l'ordinateur central aux terminaux de service.

C'est dire l'importance de systèmes de sécurité adéquats dans la conception desquels les assureurs, en collaboration avec les associations spécialisées, sont impliqués.

Bibliographie sélective

- 1 — "Insurance of computers"/*Foresight*, février 1981, p. 23.
- 2 — "EDP insurance: what's the best policy?"/*CA Magazine*, août 1978 p. 54.
- 3 — «Les sinistres informatiques, leur prévention»/*L'Assurance française*, no 1977.
- 4 — "How to insure a computer centre"/*Risk management manual*, janvier 1975.
- 5 — "Computer risk mangement"/Londres, Risk research group, 1979.
- 6 — «Les risques de pertes indirectes induites par les systèmes informatiques»/*Cahiers de Genève*, no 13 octobre 1979.

MONIQUE DUMONT



LE MOURIR, TEL QUE DÉFINI MÉDICALEMENT

Encore une fois, nous puisons dans un ancien numéro de la revue le présent sujet de réflexion. «Prolonger le mourir, qui décide?» Tel était le titre d'un article de Me Paul-A. Crépeau, paru dans la Revue «Assurances» de janvier 1979.⁽⁷⁾

⁽⁷⁾ Article de Me Paul-A. Crépeau, paru dans le numéro 4, janvier 1979. Revue *Assurances*.

Nous voudrions simplement aborder ici la définition de la mort, ce qui peut avoir, nous le verrons, une grande importance en regard de l'assurance.

L'inviolabilité de la personne humaine est l'un des attributs essentiels que possède tout être vivant. Sur le plan juridique, tant en matière pénale que civile, de nombreuses législations, à travers le monde, ont consacré ce principe. Qu'ils nous suffise de mentionner, au Canada, l'existence de la règle, tant au Code civil qu'au Code criminel et que dans les statuts, telle la déclaration canadienne des droits de l'homme.

Pourtant, le principe n'est pas absolu et permet des dérogations à l'interdiction de porter atteinte à la personne d'autrui: parmi celles-ci, il y a le consentement libre et éclairé d'un patient ou d'un malade dans l'espoir d'un avantage médical ou chirurgical ou de retrouver une intégrité corporelle diminuée. Tous actes médicaux, qui en découlent, doivent se limiter au domaine que le patient lui-même a indiqué ou auquel il a acquiescé, à moins qu'une situation grave n'oblige le médecin à procéder de son seul chef.

87

Le dilemme est encore plus douloureux et délicat pour lui lorsque le patient lui-même réclame la mort pour éviter les souffrances. Le principe de l'inviolabilité, tel qu'énoncé, ne joue strictement qu'en faveur de la personne vivante. Il en est ainsi puisque la personnalité juridique disparaît au décès.

Nous avons été très impressionnés par les commentaires du Dr. Barnard, à ce sujet, dans son dernier ouvrage «Choisir sa vie, choisir sa mort,» et rapportés dans un article paru récemment dans le Figaro Magazine.⁽⁸⁾ En effet, cet imminent médecin, pionnier des greffes du cœur, se montre favorable à l'euthanasie: mais bien l'euthanasie passive, caractérisée par un laisser mourir et non l'euthanasie active (faire mourir), cette deuxième forme n'étant pas acceptée par le corps médical.

Sur le plan strictement juridique, toutefois, la nuance est mince entre la non-assistance du malade par le médecin et son intervention visant à accélérer le processus.

C'est ici que se situe l'objet du présent texte. Où s'arrête la vie? Comment définir la mort? Si, dans la plupart des cas, le problème d'une constatation évidente de la mort ne se pose pas, il peut néanmoins arriver que, sur le plan médical, il soit difficile, sinon presque impossible de diagnostiquer de façon certaine la disparition de la vie. Le problème soulevé par ce défi reste prioritairement important sur le plan humain. L'inquiétude des familles est extrêmement grande face à leurs proches malades terminaux.

Il est quand même fondamental que, sur le plan juridique, l'on puisse prononcer la mort afin de permettre aux bénéficiaires d'obtenir les avantages d'assurances souscrits sur la personne du défunt. Si l'on est unanime à reconnaître le principe, c'est surtout au niveau du diagnostic que les controverses peuvent prendre forme.

⁽⁸⁾ «Le professeur Barnard est pour l'euthanasie», par Yves Christen édition du 28 février 1981, p. 60 à 63

En effet, un critère de détermination de la mort, plutôt qu'un autre, tel l'arrêt du coeur par rapport à la mort du cerveau, peut conduire à des situations complexes. Par exemple, un chirurgien qui prélève le coeur «vivant» d'une personne, un donneur, mais jugé cérébralement mort, a-t-il le droit d'agir ainsi? Oui, nous semble-t-il, si la mort est définie en adoptant le critère de la mort du cerveau.

De nombreux cas de coma prolongé ont été mis en lumière, au cours des dernières années, qui mettent en évidence les critères non absolus de la détermination de la mort.

88 Qu'on en juge par l'affaire Quinlan, dont Me Crépeau dégageait brièvement les faits⁽⁹⁾, où la Cour Suprême du New Jersey autorisa le médecin, sur requête de la famille, à débrancher tout appareil, grâce à quoi, semblait-on croire, la jeune fille était maintenue en vie. Même alors, sans l'aide d'appareils, celle-ci vivrait encore.

Si le coma prolongé est associé à une phase terminale de la vie, la gravité de la situation serait-elle qu'il soit permis, sur le plan clinique, de poser des actes ayant pour fonction ultime d'arrêter la vie? Nous préférons laisser à nos tribunaux le soin d'élucider cette question. Notre examen se situe uniquement au niveau de la nécessité d'un diagnostic médical sûr et précis.

L'affaire Douglas, aux États-Unis, a retenu notre attention, parce qu'elle illustre concrètement la réaction de l'assureur face à ce problème. L'Assuré en état de coma prolongé, était maintenu en vie depuis plus de 120 jours. Un contrat d'assurance-accident stipulait qu'une indemnité ne serait payable que si la mort survenait dans les 90 jours de la cause de décès.

Les bénéficiaires du produit de cette police d'assurance, légitimement, demandaient au tribunal de statuer sur leur droit de recevoir paiement en alléguant que le parent n'avait survécu que par des moyens artificiels, à l'aide d'appareils.

La Cour rejeta ces prétentions au seul motif que la mort est définie comme la cessation de la vie et que, dans l'espèce, le patient était encore en vie.

Selon la tendance américaine actuelle, les contrats d'assurance-accident qui contiennent ce genre de restriction, quant à la durée, ne seraient pas approuvés par les Insurance Commissioners des différents États qui ont l'autorité sur les taux et sur les libellés. Au Canada, telles approbations ne sont pas exigibles des surintendants, mais il semble que la pratique des assureurs irait dans le même sens d'une atténuation des clauses limitatives.

Il reste de première importance de diagnostiquer médicalement la cessation de la vie pour qu'elle puisse alors et, là seulement, être constatée ou consignée juridiquement sur une formule de déclaration de décès.

⁽⁹⁾ op cit. Revue *Assurances*, page 279.

Grâce à l'avancement de la science médicale, on peut actuellement diagnostiquer la mort cérébrale chez un malade comateux. Voici ce qu'écrivit le Dr F. Lamoureux à ce sujet:

«Les critères classiques de la mort clinique, c'est-à-dire la dilatation pupillaire, l'électro-encéphalogramme et la réflexie totale, peuvent être synonymes de mort cérébrale, mais ne sont pas absolus et restent subjectifs.

Une nouvelle méthode permettant de constater la mort cérébrale de façon certaine peut être objectivée au moyen d'une gamma caméra et de l'injection par voie intravéneuse du radiotracteur technetium 99M pertechnetate⁽¹⁰⁾

Ces propos, bien que techniques sur le plan médical, sous-tendent que l'existence de cette nouvelle méthode, reconnue par les associations médicales de plusieurs pays, présente des signes de certitude et qui vont plus loin que les critères traditionnels reconnus comme non absolus, tel que l'arrêt du coeur, l'absence de réaction, l'absence de respiration, l'inactivité cérébrale, qui pouvaient servir, individuellement ou regroupés, à définir la mort.

Le constat de la mort permet ainsi d'éviter toute controverse, tant morale que juridique, face à des situations de coma prolongé ou de *vie artificielle*. Et il appartient à la science médicale, d'abord et avant tout, de guider efficacement les décisions en ce domaine.

Et devant la mort qui rôde, dans la chambre du vieillard agonisant qui la réclame, dans celle du malade qui souffre ou de l'enfant anormal, il se pose un souci humaniste: la mort dans la paix et la dignité.

La responsabilité du médecin est bien grande, on le voit dans le choix d'une décision qui lui appartient et qui s'impose, face à des demandes répétées et contradictoires.

C'est pourquoi il nous semblait si intéressant de poursuivre le dialogue à ce sujet indiquant brièvement le nouveau critère, présenté par le Dr. Lamoureux, sur une méthode objective de détermination de la mort.

RÉMI MOREAU

89

LA CHRONIQUE DE DOCUMENTATION

1 — Rapport statistique 1978-1979. Régie de l'assurance automobile du Québec et Fonds d'indemnisation automobile du Québec, 1980, 177p.

Le Rapport statistique est un recueil de données factuelles sur l'indemnisation des victimes de la route. Ces données portent sur le nombre et la nature

⁽¹⁰⁾ La mort cérébrale objectivée par une méthode radioisotopique simple et rapide, Conférence prononcée par le Dr F. Lamoureux et enregistrée sur bande sonore CLINIMED 79, Vol. 4, no 4.

des indemnités, ainsi que sur les montants versés aux victimes d'accidents survenus entre le 1^{er} mars 1978 et le 31 décembre 1979.

Il a été conçu pour être une source d'information pour ceux qui veulent analyser et évaluer les résultats de l'application du régime québécois d'assurance automobile bien que, selon les termes de Mme Claudine Sotiau, il faille utiliser certaines des données avec circonspection.

Le rapport est divisé en quatre sections: la première donne un aperçu global de l'indemnisation; la seconde porte sur les résultats de l'indemnisation sous forme de versements de rentes de remplacement du revenu ou de décès; la troisième s'attache à faire ressortir certaines caractéristiques des accidents dans lesquels les victimes ont été impliquées; enfin, la quatrième section présente des données sur l'activité du fonds d'indemnisation. Ce rapport s'avère donc un outil statistique précieux.

90

2 — **Planification**, Pierre Lessard et René Huot. Ste-Julie: Thourène Ltée, 2 volumes. Collection Recueil fiscal, 1980.

Les volumes de l'ouvrage *Planification* vont traiter à la fois de planification fiscale et de planification successorale. L'approche de la rédaction est d'élaborer un concept dans le texte et de le compléter soit par des articles de loi, de la jurisprudence ou des explications additionnelles. Les volumes sont à date jusqu'au 30 juin 1980.

En dix-neuf chapitres, les auteurs abordent les sujets suivants: impôt sur le revenu — les différentes formes juridiques de l'entreprise — gain en capital — transactions immobilières — achat et vente d'entreprise — incidences du décès d'un contribuable selon l'impôt sur le revenu et selon la loi sur les droits successoraux — l'impôt sur les dons et règles d'attribution — capitalisation et roulement — fractionnement du revenu — gel successoral — sociétés — convention d'achat-vente — assurance-vie — régimes différés — fiscalité internationale — évaluation — régimes matrimoniaux — taxes de vente.

MONIQUE DUMONT

ENGLISH SUMMARIES

1. *The reform of construction insurance in France*

In part two of this mini chronicle, the writer describes briefly the reform of construction insurance which took place in France during 1978.

This reform permits direct indemnification of the insured, without irrespective of the liabilities involved. Furthermore, it renders the insurance compulsory.

This obligation of insurance applies to the owner of the project and also to all participants in the construction.

Finally, this concept has permitted Canadian insurers to create a new concept of insurance, inspired to a great extent by this French reform.

2. *Reflexions on innovation*

Inspired by the lecture of Mr. Claude Fortier, President of the Canadian Science Council, the author points out the importance of research and development in the innovation process, and consequently for the economy.

3. *Wrongful dismissal in Quebec law*

After a short analysis of what constitutes a wrongful dismissal, the author makes a comparison of the situation in Common Law and Quebec Law.

She points out a recent judgement rendered in Montreal, by Mr. Justice Dugas and concludes that for periods of notice, the amount awarded could become standardized if Mr. Dugas' judgement is followed.

4. *The liability of the land surveyor*

Recently, the Court of Appeal of Quebec rendered an interesting decision concerning the liability of a land surveyor. The point to decide was the scope of land surveyor's liability when preparing a certificat of location for third parties. Since the land surveyor could not foresee the use that could be made by third parties, there is no liability incurred when this certificate of location is erroneous.

5. *Data processing and insurance*

Since the use of data processing is more and more important in the economic life, the author points out the different insurance markets available.

It is becoming more and more important to be insured, mainly because of the frands resulting from the use of data processors.

Finally she refers the reader to some relevant papers on the subject.

6. *Death, what does it mean medically?*

The author considers when life stops and how to define the moment. A recent medical technique permits a new approach to define death.

The article is interesting from an insurance viewpoint.

7. *Documentation chronicle*

1 — *Statistics Report 1978-79* — Régie de l'assurance automobile au Québec et Fonds d'indemnisation au Québec 1980 — 177 p.

The authors defines the information contained in this report: indemnification, results of such indemnification for major types of accident and the role of the indemnification insurance board.

2 — *Planification*: Pierre Lessard, René Huot, Ste-Julie: Thourène Ltée, 2 vol. collection recueil fiscal 1980

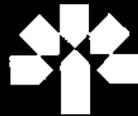
Those books concern tax and succession planning. It considers differents tax aspects, for example, income tax, succession duty, marriage convenants.



une force qui croît

Le Groupe La Laurentienne
administre près de
deux milliards en capitaux
et protège ses assurés pour près de
dix-neuf milliards de dollars
d'assurance-vie en vigueur

	Actif	Revenus
	(en milliers de dollars)	
LA LAURENTIENNE	242,000	73,000
COMPAGNIE MUTUELLE D'ASSURANCE	118,000	81,000
LA PRÉVOYANCE ET SES FILIALES	30,500	3,280
LE FONDS LAURENTIEN INC.	1,400,000	438,600
COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE	22,500	4,000
L'IMPERIALE		
FONDS F-I-C INC.	30,000	6,500
LES PLACEMENTS IMMOBILIERS	2,300	10,000
LA LAURENTIENNE INC.	1,845,300	616,380
VOYAGES LA CITÉ INC.		



**LE GROUPE
LA LAURENTIENNE**

Extraits de notre 42^{ème} rapport annuel/Le rapport annuel 1980 est disponible au
Service des relations publiques du Groupe La Laurentien, 500, Grande Allée est,
Québec G1R 2J7



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

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 PAOJET

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 CINO-MARS, c.r.

Téléphone 395-3535 — Code régional 514

Sans frais d'interurbain 1-800-361-6266

Adresse télégraphique — CHABAWA

Télex 05-24610 BUOY MI

Bélinographe (514) 395-3517

Bureau 3400

La Tour de la Bourse

C.P. 242, Place Victoria

Montreal, Canada H4Z 1E9

PAGÉ, DUCHESNE, DESMARAIS & PICARD

Avocats-Advocates

R. PAGÉ, C.R.

P. PICARD, LL.L.

M. GARCEAU, LL.L.

PATRICK HENRY, LL.L.

PIERRE VIENS, LL.L.

J. DUCHESNE, C.R.

M. DESMARAIS, LL.L.

JEAN LARIVIÈRE, B.C.L.

ANDRÉ PASQUIN, LL.L.

PHILIPPE PAGÉ, LL.L.

500 PLACE D'ARMES, SUITE 2260

MONTRÉAL H2Y 2W2

Tél. : 845-5171



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



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

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

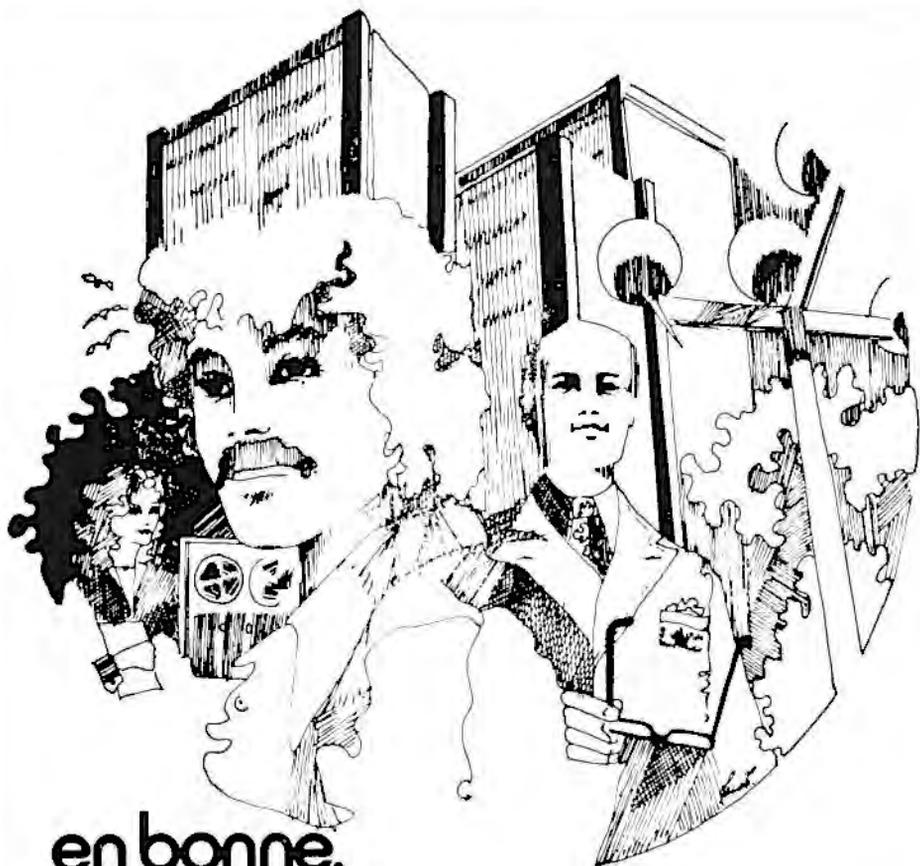


Intermediaries of America inc.
New York, New York

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



Membres du groupe Sodarcan



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

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, 21e ÉTAGE
MONTREAL, QUÉBEC H3B 2R8
Tél.: (514) 879-1760 Téléx: 05-24391**

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

GESTAS, INC.

**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**

**Pour grandir
ensemble !**



BANQUE NATIONALE

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.

*actuares 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

manuel de taux, calcul de réserves et d'impôt, évaluation de risque

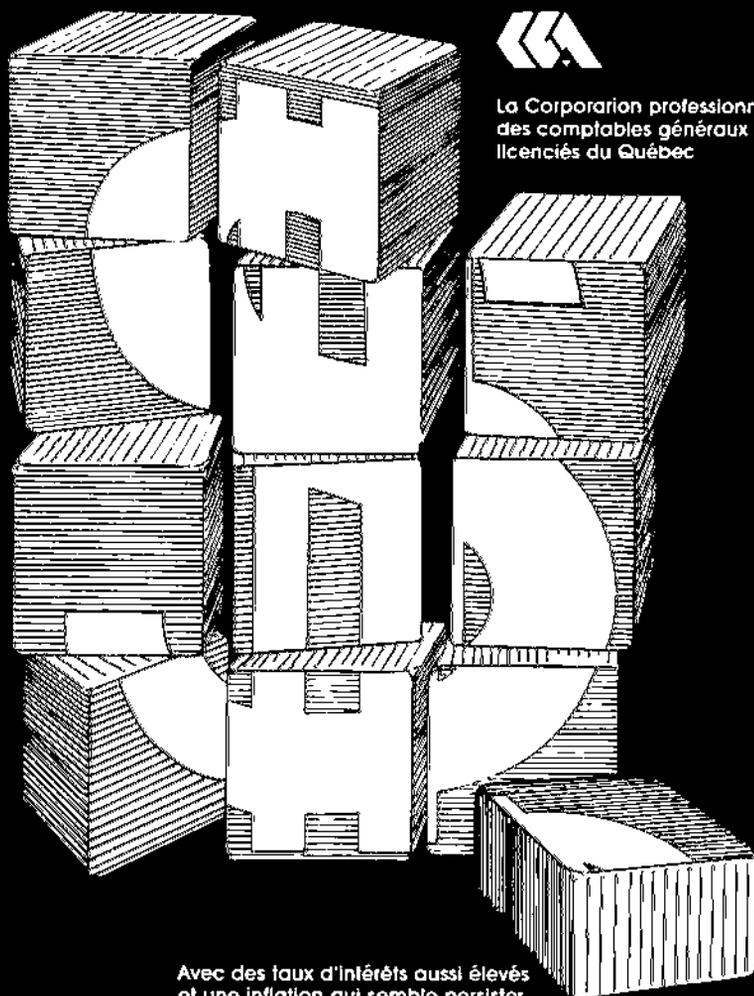
Une société
membre
du groupe
Sodarcac, ltée

1080, Côte du Beaver Hall, suite 1910
Montréal, Québec
H2Z 1S8

(514) 866-2741

4, Place Québec, Québec

(418) 525-4721



La Corporation professionnelle
des comptables généraux
licenciés du Québec

Avec des taux d'intérêts aussi élevés
et une inflation qui semble persister,
que vous réserve la nouvelle année?

À votre emploi ou comme conseiller, un C.G.A.
peut vous aider à mieux surmonter ces difficultés.

Sa formation d'expert-comptable polyvalent peut signifier
un meilleur contrôle, une gestion plus saine
et une planification mieux ordonnée de votre entreprise.

Il y a près de 3,000 C.G.A. au Québec.

Et au-delà de 4,000 étudiants aspirent à le devenir;
ils sont inscrits à la Corporation et poursuivent leur programme d'études
dans l'une ou l'autre des 13 universités du Québec.

152 est. rue Notre-Dame Montréal, Qué. H2Y 3P6 Tél: (514) 861-1823

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

LA NATIONALE

COMPAGNIE DE RÉASSURANCE DU CANADA

RÉASSURANCE

(GÉNÉRALE ET VIE)

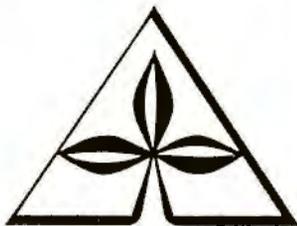
**PLACE DU CANADA, 21e ÉTAGE
MONTRÉAL, QUÉBEC, CANADA H3B 2R8**

Téléphone: (514) 879-1760

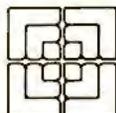
Télex : 05-24391 (Natiore)

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

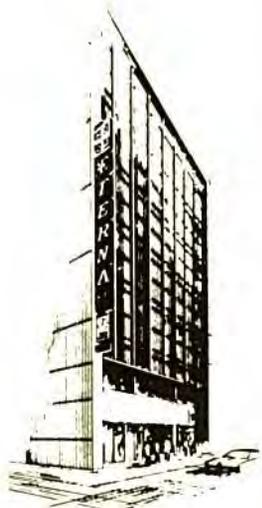


AETERNA-VIE
COMPAGNIE D'ASSURANCE

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.



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 / VICTORAVILLE: P.H. PLOURDE LTÉE
SEPT-ÎLES: AIMÉ DUCLOS ASSURANCES INC.
ROUYN/VAL D'OR: PARIZEAU, PRATTE, GUIMOND, MARTIN & ASSOCIÉS INC.

J'm'assure

LA CONCORDE



compagnie d'assurances
générales

Une compagnie
bien de chez nous,
entièrement québécoise

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

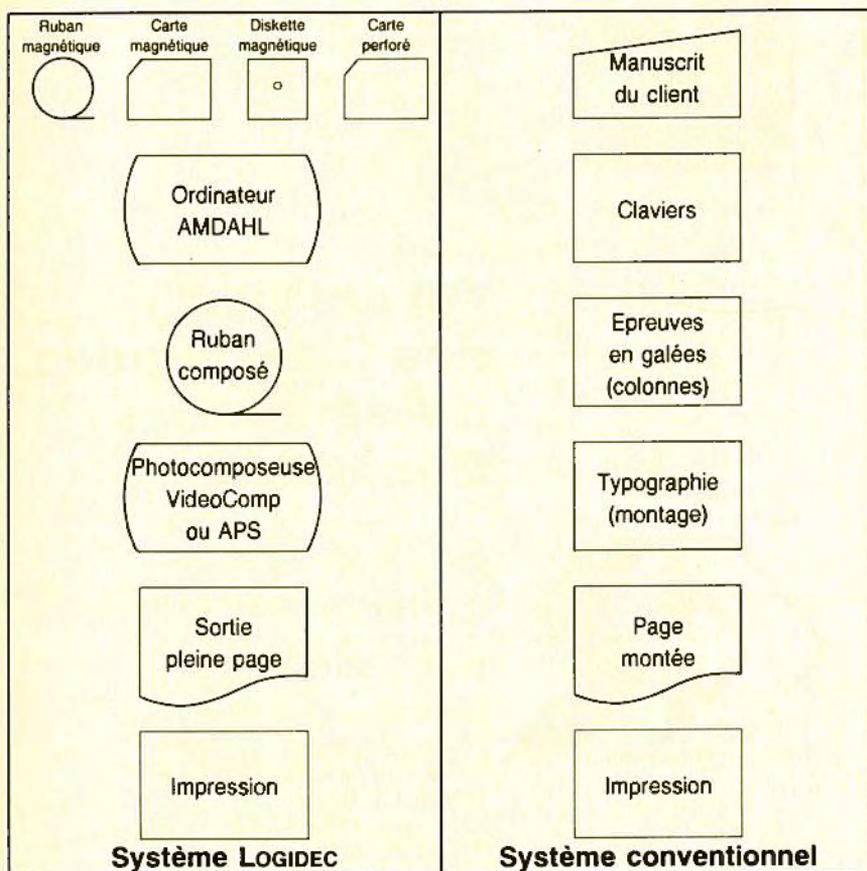
Logidec

PHOTOCOMPOSITION
3^e GÉNÉRATION

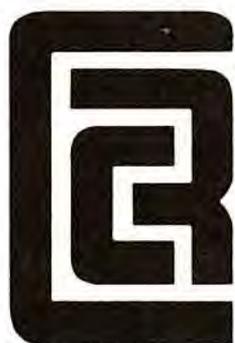
2050 Mansfield, Suite 420
Montréal, Québec H3A 1Y9
(514) 844-1086

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...



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

Pepin, Létourneau & Associés

AVOCATS

PAUL FOREST, C.R.
ALAIN LÉTOURNEAU, C.R.
RENÉ ROY
MÉDARD SAUCIER
PIERRE JOURNET
MICHEL BEAUREGARD
ROBERT BOCK
DONAL ARCHAMBAULT

GAÉTAN RAYMOND, C.R.
Le bâtonnier GUY PEPIN, C.R.
BERNARD FARIBAUT
DANIEL LÉTOURNEAU
ALAIN LAVIOLETTE
DANIEL LATOUR
LINE DUROCHER
ISABELLE PARIZEAU

J.-PIERRE ROUSSEAU, C.R.
RAYMOND de TREMBLAY
GILLES BRUNELLE
DANIEL MANDRON
GAÉTAN LEGRIS
ANDRÉ CADIEUX
DANIÈLE GRUFFY

L'Hon. G.E. RINFRET, C.P., C.R., LL.D.

Conseils

YVON BOCK, C.R., E.A.

Suite 2200
500, Place D'Armes
Montréal H2Y 3S3
Adresse télégraphique
« PEPLEX »
Télex no : 0524881
TÉL. : (514) 284-3553

MATHEMA^{INC}

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



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

Les assurances, c'est parfois compliqué...

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

Vous pouvez:

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



Centre d'information
Bureau d'assurance du Canada
1080, Côte du Beaver Hall
Montréal (Québec)
H2Z 1S8

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

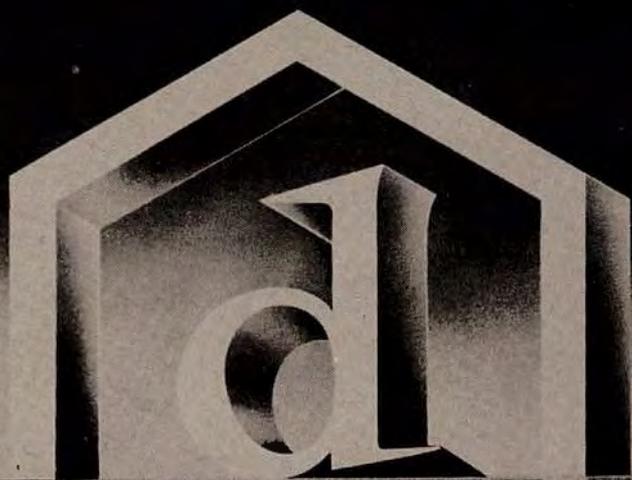
- assurance automobile
- conseils de sécurité
- assurance habitation

Nom _____

Adresse _____

Ville _____

Code Postal _____



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