

Assurances

Revue trimestrielle consacrée à l'étude théorique et pratique

de l'assurance au Canada

Directeur: GÉRARD PARIZEAU

SOMMAIRE

POUR UNE COUR SUPRÊME DU QUÉBEC EN MATIÈRE DE DROIT CIVIL, par Me Paul-A. Crépeau	337
L'ASSURANCE DE RESPONSABILITÉ CIVILE: CARACTÉRISTIQUES ET DISTINCTIONS, par Me Rémi Moreau	343
INTRODUCTION À L'ÉTUDE DE L'ASSURANCE-CAUTIONNEMENT, par G.P.	352
DE QUELQUES PROBLÈMES DE LA RÉASSURANCE, par divers collaborateurs	362
L'ORDRE ÉCONOMIQUE CANADIEN-FRANÇAIS, par Marcel Faribault	379
SURPLUS, RÉSERVES ET PROVISIONS EN ASSURANCE, par Jean Dalpé	387
THE NET RETAINED LINES CLAUSE, IS IT REALLY NECESSARY? by Eric A. Pearce	393
LE MARCHÉ IMMOBILIER À MONTRÉAL EN 1981, par André Daigneault	398
CHRONIQUE JURIDIQUE, par Me Alain Létourneau	404
FAITS D'ACTUALITÉ, par J.H.	410
INDEX DE LA REVUE «ASSURANCES» 1980-81, par Monique Dumont	421
PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau	434
CHRONIQUE DE DOCUMENTATION, par Monique Dumont	446
INDICATEURS ÉCONOMIQUES	450
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: G. 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**

Commercial Union compte parmi les plus gros assureurs au monde, ceux dont l'expérience est la plus vaste, et offre des services intégrés dans l'ensemble de son réseau qui s'étend de Montréal à Tokyo et de Buenos Aires à Bruxelles.

Nos origines remontent à 1861 à Londres et il y a déjà plus d'un siècle que nous opérons aux Etats-Unis, en Australie, en Afrique, en Asie, au Canada et au Québec. Notre croissance n'a jamais cessé et nous employons actuellement plus de 23 000 personnes et assurons des risques dans plus de 100 pays. Nous avons 36 succursales et plus de 2 600 agents et courtiers indépendants à travers le Canada.

Notre diversité nous permet de couvrir toutes les catégories de risques.

Tout comme le passé a été marqué par un degré exceptionnel de service et d'innovation, l'avenir verra la preuve de notre volonté d'évolution et d'adaptation aux besoins toujours nouveaux de nos clients.



ASSURANCE
COMMERCIAL UNION

TOUJOURS A LA FINE POINTE

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 Téléx (55-61519)

DESJARDINS, DUCHARME, DESJARDINS & BOURQUE AVOCATS

GUY DESJARDINS, c.r.
PIERRE BOURQUE, c.r.
CLAUDE TELLIER, c.r.
PIERRE A. MICHAUD, c.r.
FRANÇOIS BELANGER
JACQUES ANDRÉ MARANDA
CLAUDE BÉDARD
DANIEL BELLEMARE
DENIS ST-ONGE
JACQUES PAULIN
GÉRARD COULOMBE
JEAN-MAURICE SAULNIER
LOUIS PAYETTE
ANDRÉ WERY
ÉRIC BOULVA
LUC BIGAQUETTE
SERGE GLOUTNAY
MICHEL McMILLAN
DANIEL BÉNEY
PAUL MARCOTTE
FRANÇOIS GARNEAU
DONALD FRANCOELIA
LOUIS COALLIER
PATRICE VACHON

CLAUDE DUCHARME, c.r.
JEAN A. DESJARDINS, c.r.
JEAN PAUL ZIGBY
ALAIN LORTIE
MICHEL ROY
MAURICE LAURENDEAU
PIERRE G. RIGOU
RÉJEAN LIZOTTE
C. FRANÇOIS COUTURE
MARC A. LÉONARD
ANDRÉ LORANGER
ANNE-MARIE LIZOTTE
CHARLES J. BOIVIN
ROBERT J. PHENIX
SERGE R. TISON
PAUL R. GRANDA
MAURICE MONGRAIN
PIERRE LEGAULT
ARMANDO AZNAR
DAMIÈLE MAYRAND
FRED A. CHEFTECHI
ALAIN BERGERON
LOUIS LACONDE

LE BÂTONNIER ANDRÉ BROSSARD, c.r.

CONSEILS

CHARLES J. GÉLINAS, c.r.

Suite 1200
635 ouest boulevard Barchester
Montréal, Québec H3B 1T9

GODEFROY LAURENDEAU, c.r.

Téléphone (514) 876-9411
Adresse télégraphique - PHÉMONT
Télex 05-2520Z

TABLES D'ASSURANCE-VIE, STONE & COX

Édition Français-Anglais
pour les Courtiers d'assurance — l'abonnement : \$15.00

« 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 — \$20

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

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

Tél.: (819) 762-0844

Val d'Or

(819) 825-5656

LA FÉDÉRATION

Compagnie d'assurance du Canada

Siège social:

275, rue Saint-Jacques, Montréal

Bureau régional:

1305, Chemin Ste-Foy, Québec

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



PRESSES ELITE INC.

Maison fondée en 1916

MAÎTRE-IMPRIMEUR

NOUS NOUS FERONS UN PLAISIR DE VOUS

CONSEILLER LORS DE VOS IMPRESSIONS

DE

VOLUMES — MAGAZINES — BROCHURES

TRAVAUX COMMERCIAUX

3744, rue Jean-Brillant, Montréal H3T 1P1 / 731-2701



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
L'IMPÉRIALE	22,500	4,000
FONDS D'ASSURANCE-VIE	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 42ième rapport annuel/Le rapport annuel 1980 est disponible au
Service des relations publiques du Groupe La Laurentienne, 500, Grande-Allée est.
Québec G1R 2J7

on a du métier

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

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

MONTRÉAL

Nord-Est
(514) 279-3358

Montréal-Nord
(514) 324-1462

Est
(514) 256-9091

Est - P.A.T.
(514) 645-8723

Ouest
(514) 431-0345

Ville St-Pierre
(514) 364-6222

BANLIEUES DE MONTRÉAL

Beauharnois
(514) 429-4453

Beloil
(514) 467-9475

Châteauguay
(514) 691-3600

Contrecoeur
(514) 587-2464

Laval
(514) 622-3821

Laval Ouest
(514) 627-4770

Longueuil
(514) 651-0900

St-Amable, Cté Verchères
(514) 649-2788

St-Constant
(514) 638-0184

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

QUÉBEC ET RÉGION

Duburger
(418) 681-7820

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

AUTRES RÉGIONS

Baie Comeau
(418) 296-3331-2

Bonaventure Est
(418) 534-2042

Causapscal
(418) 756-5550

Cowansville
(514) 263-5191

Gaspé
(418) 368-1970

Granby
(514) 378-5036

Granby
(514) 372-4940

Hauterive
(418) 589-9244

Hull
(819) 777-3645

Iberville
(514) 346-6136

Joliette
(514) 756-8161-0200

VITRO PLUS[®]

INC.

AUTRES RÉGIONS

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

Trois-Rivières
(819) 375-5431

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



*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

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

S.C.G.R.

SOCIÉTÉ CANADIENNE DE GESTION DE RÉASSURANCE, INC.

Gestionnaire
des affaires de réassurance des sociétés suivantes :

- A.G.F. RÉASSURANCES (Assurance Vie)
- COMPAGNIE D'ASSURANCES POHJOLA
(Assurance Générale)
- MUTUELLE GÉNÉRALE FRANÇAISE ACCIDENTS
(Assurance Générale)
- MUTUELLE GÉNÉRALE FRANÇAISE VIE (Assurance Vie)
- LA NATIONALE, COMPAGNIE DE RÉASSURANCE
DU CANADA (Assurance Vie et Assurance Générale)
- NORWICH WINTERTHUR REINSURANCE
CORPORATION LTD. (Assurance Générale)
- N.R.G. LONDON REINSURANCE COMPANY (Assurance
Vie)
- SOCIÉTÉ COMMERCIALE DE RÉASSURANCE
(Assurance Vie)
- UNIONE ITALIANA DI RIASSICURAZIONE S.p.A.
(Assurance Vie et Assurance Générale)

PLACE DU CANADA, 21^e ÉTAGE
MONTREAL, QUÉBEC H3B 2R8
Tél.: (514) 879-1760 Télex: 05-24391

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 Choulnard,

Gérald Laberge, Lucien Bergeron,

Maurice Jodoin, Angus Ross,

**Monique Dumont, Monique Boissonnault,
et Rémi Moreau**

Administration

410, rue Saint-Nicolas

Montréal, Québec

H2V 2R1

Secrétaire de la rédaction:

Me Rémi Moreau

Secrétaire de l'administration:

Mme Monique Boissonnault

337

49^e année

Montréal, Janvier 1982

NO 4

Pour une Cour suprême du Québec en matière de droit civil⁽¹⁾

par

Me PAUL-A. CRÉPEAU, c.r.
Professeur à l'Université McGill

*Dans son discours de réception à la Société royale du Canada,
M. le p^r Paul-A. Crépeau a apporté une idée qui, nous semble-t-il,*

⁽¹⁾ On the occasion of his election to the Royal Society of Canada, Prof. Paul-A. Crépeau presented a paper in which he developed an idea which we believe to be of great interest, particularly at this time when Constitutional changes are being implemented. In view of the difficulties surrounding the present regime of appeals to the Supreme Court of Canada in matters of Civil law, Prof. Crépeau believes that, in those subject matters coming under the legislative authority of Québec, the Court of Appeal of the Province should be transformed into a Supreme Court of Québec.

Follows an extract of the paper in which he develops this extremely interesting idea which would seem to solve one of the most serious difficulties that the Supreme Court of Canada is confronted with when certain members of the Court, called upon in a Quebec Civil law case to express an opinion, will naturally, and as a result of their training, rely not on the Civil law as developed in the Province of Québec but rather on the Common law.

présente un grand intérêt au moment où la Constitution doit être modifiée. Devant les difficultés que présente l'actuel régime des pourvois à la Cour suprême du Canada en matière de droit civil, il estime que, dans les matières qui relèvent de l'autorité législative du Québec, l'on devrait transformer la Cour d'appel en Cour suprême du Québec.

338

Voici un extrait de son texte dans lequel il développe cette idée, extrêmement intéressante, encore une fois, parce qu'elle nous semble apporter une solution à un des problèmes les plus sérieux auxquels la Cour suprême du Canada doit faire face à certains moments, quand certains juges, appelés à exprimer une opinion dans une affaire de droit civil, s'appuient d'instinct et par formation non pas sur le droit civil tel qu'on le conçoit dans la province de Québec, mais sur le droit commun. A.



Bien sûr, l'on dira qu'un juriste de Common Law, récemment nommé à la Cour suprême du Canada, qui entend un appel dans une affaire de droit civil du Québec, peut compter sur les conseils, les avis de ses collègues civilistes du Québec. C'est précisément ce qu'admettait en toute simplicité l'un des plus éminents magistrats de la Cour suprême du Canada, Sir Lyman Duff. Lors de la dernière séance de la Cour qu'il devait présider, le 15 décembre 1943, au moment de prendre sa retraite, Sir Lyman déclarait:

«When I came to this Court I felt not a little concern (and in this I was not, of course, singular) as touching my responsibilities in relation to appeals from the province of Quebec. Primarily, of course, responsibility with regard to these appeals rests upon the judges appointed from that province. But no judge can entirely escape responsibility for any judgment in which he takes part, and I feel that I should on this occasion give expression to an acknowledgement of the sympathetic assistance and the instruction which I received from Sir Charles Fitzpatrick and Mr. J. Girouard who were judges from Quebec from 1906 until 1911, in my first efforts to acquire some slight mastery of the principles of the law of Quebec».

Cette déclaration, pleine d'enseignement en matière de psychologie judiciaire, montre combien était délicate, pour un magistrat comme sir Lyman Duff, la position d'un magistrat de Common law qui, pour décider de l'interprétation définitive d'une règle juridique de droit civil, système qui ne lui est pas familier, doit s'appuyer sur les connaissances et l'expérience de ses collègues civilistes et, parfois même, en cas de doute, s'en remettre à leur jugement dans l'affaire.

Mais, n'est-ce pas là fausser le jeu des opinions et des votes au sein de la Cour suprême? N'est-ce pas accorder une voix prépondérante à certains magistrats ou même à un seul magistrat lorsque tous ses collègues se sont rangés à son avis ou lorsque, comme le cas s'est déjà présenté, il était le seul civiliste au sein de la formation collégiale? N'est-ce pas accorder à un juge deux ou trois voix? Les arrêts *General Motors Products of Canada Ltd. v. Kravitz et Senex v. La Chambre d'immeuble de Montréal*, rendus par la Cour suprême, constituent, à cet égard, des exemples inquiétants.

339

Bref, j'estime que lorsqu'un tribunal est appelé à trancher en dernier ressort une question de droit, telle l'interprétation d'une institution civiliste, d'une notion juridique à caractère statique ou dynamique, qui s'inscrit dans un contexte historique, doctrinal ou jurisprudentiel, qui suppose une connaissance approfondie des institutions fondamentales d'un système juridique, qui fait appel aux plus subtiles nuances d'une langue, surtout dans un secteur spécialisé comme celui du droit — on ne lit pas le *Traité de Domat* comme une pièce de Molière ni un ouvrage du doyen Ripert comme un roman de Mauriac — qui exige, enfin, une certaine façon de penser le droit, d'interpréter son histoire, de pressentir son évolution, il me paraît inadmissible — je le dis encore avec toute déférence — qu'une telle question puisse être décidée par une personne, si éminente soit-elle, dont la formation juridique et la carrière professionnelle se sont entièrement déroulées dans le cadre d'un système juridique étranger à celui au sein duquel le litige a pris naissance et dont les connaissances de la langue véhiculaire peuvent laisser fort à désirer.

Et alors se pose la question: comment résoudre ce problème avec objectivité et sérénité? À mon sens, outre le maintien de

l'actuel état de choses, ce qui paraît inacceptable, deux solutions s'avèrent possibles.

La première serait de créer, au sein de la Cour suprême du Canada, une Chambre civile, composée d'au moins cinq juges de formation civiliste, chargée d'entendre les pourvois dans les affaires de droit civil en provenance du Québec. C'est là une solution que nous avons suggérée en 1970 et que la Commission Pépin-Robarts a formellement proposée dans son rapport en 1979.

340 La seconde ferait de la Cour d'appel du Québec une véritable Cour suprême en matière de droit relevant de l'autorité législative du Québec.

Personnellement, j'ai longtemps cru et j'ai souvent exprimé le sentiment qu'il convenait de maintenir deux niveaux d'appel afin de réduire l'incidence des erreurs judiciaires toujours possibles. On pouvait, de plus, penser que, puisqu'une affaire présente souvent des questions diverses relevant, à certains égards, du droit civil et, sous certains aspects, du droit fédéral, il y aurait avantage à soumettre l'ensemble du litige à l'arbitrage définitif d'une seule Cour.

Après y avoir longuement réfléchi dans un contexte d'évolution cohérente du droit civil, j'estime maintenant que c'est vers la deuxième solution qu'il conviendrait de se tourner. Il me paraîtrait, en effet, souhaitable, dans un fédéralisme renouvelé, de transformer la Cour d'appel en Cour suprême du Québec et de lui confier la mission d'assurer l'interprétation définitive du droit québécois, laissant à la Cour suprême du Canada sa juridiction ultime en matière de droit fédéral et de droit constitutionnel.

Diverses raisons militent en faveur d'une telle solution.

Tout d'abord, il convient de souligner, à l'intention notamment de ceux qui verraient là matière à porter atteinte à l'unité du pays, que cette solution s'inspire du système judiciaire américain et la présence, dans chaque État, d'une Cour suprême chargée d'interpréter, en dernier ressort, le droit local de l'État ne paraît pas devoir menacer la survie de l'ensemble politique américain.

De plus, j'éprouve un doute grandissant sur une réelle possibilité d'acceptation, dans les instances fédérales et dans les autres provinces, de la solution du rapport Pépin-Robarts car, à moins d'augmenter à quinze le nombre des juges de la Cour suprême — ce qui, à l'heure actuelle, paraît impensable — la nomination de cinq juges sur onze, en provenance du Québec, paraîtrait donner une importance exagérée à une province qui, somme toute, représente moins de 30% de la population.

Mais, en fin de compte, la justification essentielle de cette proposition résulte, à mon avis, de la radicale transformation du régime des pourvois en Cour suprême du Canada. En effet, depuis 1975, la Cour n'entend une affaire «que lorsqu'elle estime, étant donné l'importance de l'affaire pour le public, l'importance des questions de droit ou des questions mixtes de droit ou de fait qu'elle comporte, ou sa nature ou son importance à tout autre égard, qu'elle devrait en être saisie et qu'elle accorde dès lors l'autorisation d'interjeter appel de ce jugement».

341

Ainsi, selon ce régime où l'appel n'est plus un droit, mais une grâce accordée, en fait, en fonction, certes de l'importance du litige, mais aussi de la capacité de rendement du tribunal (environ cent vingt affaires par an),⁽²⁾ on peut légitimement en déduire que, devant l'importance incontestable des affaires constitutionnelles, devant la diversité des affaires relevant du droit fédéral: affaires pénales, fiscales et administratives, devant l'intérêt des affaires de Common law en provenance des autres provinces, où la Cour suprême est appelée à jouer un rôle unificateur du droit, les affaires de droit civil n'auront, somme toute, au regard des magistrats, qu'une importance secondaire ne justifiant pas l'autorisation de former un pourvoi.

Or, la question qui se pose ici est de savoir si un tribunal suprême peut légitimement assurer une interprétation dynamique et cohérente d'un système juridique lorsqu'elle ne se permet, à cha-

⁽²⁾ Affaires entendues depuis 1977 (année à partir de laquelle la loi de 1975 a commencé de faire sentir ses effets): 1977: 120, 1978: 115, 1979: 107, 1980: 113, 1981 (1^{ère} sess.): 44. Ces renseignements nous ont été aimablement fournis par Me Bernard C. Holey, c.r., Régistraire de la Cour suprême du Canada.

que session, d'entendre qu'un nombre très limité d'affaires de droit civil du Québec.⁽³⁾ À mon avis, la réponse négative s'impose nettement. De telles interventions sporadiques, épisodiques, au hasard de litiges sélectionnés pour des motifs qui ne font l'objet d'aucune publication et jugés selon une philosophie judiciaire où l'on ne nous a guère habitué aux arrêts de principe, ne sauraient plus suffire à faire jouer à la Cour suprême le rôle d'interprète ultime du droit civil.

342

Par ailleurs, si l'on devait accepter la solution qui transformerait la Cour d'appel en Cour suprême du Québec, il conviendrait, d'abord, de prévoir la création d'un palier d'appel intermédiaire afin d'éviter l'engorgement de la juridiction suprême et de lui permettre de trancher dans une atmosphère de sereine réflexion; il serait ensuite souhaitable d'assurer, par un régime souple d'affectation des magistrats, une certaine spécialisation par la formation de quelques Chambres permettant ainsi aux juges, qui se sont d'ailleurs le plus souvent spécialisés dans l'exercice de leur profession, de donner le meilleur d'eux-mêmes, en faisant bénéficier la Cour et les justiciables de leur expérience professionnelle et, on peut le supposer, en accélérant la solution éclairée des litiges.

Il serait enfin souhaitable que cette Cour suprême du Québec n'hésite pas, dans une affaire importante pour l'interprétation ultime du droit québécois, à recourir à des formations élargies et même, si l'on peut dire, aux Chambres réunies afin que, d'une part, les délibérations de la Cour soient l'occasion de vigoureux débats entre les représentants des diverses tendances ou écoles susceptibles de s'y exprimer et que, d'autre part, l'arrêt qui en résulte soit revêtu de toute l'autorité morale qui doit s'attacher à la décision d'un tribunal suprême.

⁽³⁾ Affaires entendues en 1978: 9, en 1979: 2, en 1980: 4, 1981 (1^{ère} sess.): 6. Ces renseignements nous ont également été fournis par Me Bernard C. Hofley, c.r.

L'assurance de responsabilité civile: caractéristiques et distinctions

par

Me RÉMI MOREAU

Progress whether scientific, industrial or economic together with a generally greater awareness of social justice has brought General Public Liability insurance to the forefront.

343

In his exposé, Mr. Moreau examines not only the make-up of the two basic policy types, general and professional, and the various distinguishing features of each, but also why it is imperative professionals today ensure themselves this double coverage.



Introduction

Si la responsabilité civile représente aujourd'hui un concept juridique d'une aussi extrême importance, sans doute faut-il l'attribuer à plusieurs facteurs d'ordre social et économique principalement, qui sont à la source de son développement et de son évolution. Parmi ceux-ci, nous observons:

- les progrès scientifiques et industriels qui contribuent à l'accroissement des risques et qui donnent à l'homme des moyens puissants dans leurs activités, ce qui contribue à générer des dommages multiples;
- les progrès économiques qui mettent en présence différents intervenants qui ont des intérêts à sauvegarder;
- l'apparition d'une justice sociale qui a modifié considérablement les conditions de la vie favorisant des rapports plus amples entre les gens et des revendications plus fortes.

En termes concrets, le développement du transport automobile, engendrant une recrudescence d'accidents routiers, l'essor technologique favorisant l'accroissement d'accidents industriels, les législations spéciales stipulant ou réglant la conduite ou les activités de certains groupes sont autant de sources où le préjudice prend racine.

La responsabilité civile, qui régit l'obligation de réparer un dommage causé par sa faute à autrui, sanctionne ainsi les rapports entre toutes personnes, physiques ou morales, publiques ou privées, commerçantes ou professionnelles. Il y a lieu de noter que tout dommage ne donne pas lieu à réparation: tel le dommage incertain, tel le dommage qui n'est pas relié directement à l'acte reproché.

344

D'autre part, le dommage moral, souvent difficile à quantifier au niveau du préjudice réel, peut donner lieu à des indemnités nominales. Et la faute, même légère, engage la responsabilité vis-à-vis une victime, à laquelle incombe la charge de la preuve.

La réparation du dommage, si elle peut, dans certains cas, être faite en nature, se fait généralement par compensation pécuniaire.

L'assurance de responsabilité civile, qui constitue la prise en charge, par l'assureur, du devoir de réparer pécuniairement le dommage subi par une victime par la faute de l'assuré, est considérée de nos jours comme un moyen essentiel de protection et de sécurité, accru dans certains cas par des obligations légales d'assurance responsabilité. On ne peut plus, comme autrefois, imaginer qu'elle est immorale. De nos jours, elle est essentielle, tant à cause de la complexité des comportements sociaux que de la multiplicité des règles qui les régissent.

Ces notions dégagées, nous exposerons d'abord sur l'assurance de la responsabilité civile générale, puis nous parlerons de l'assurance de la responsabilité civile reliée à une profession.

L'assurance de responsabilité civile générale

L'assurance de la responsabilité civile générale des lieux et opérations s'applique à toute situation où l'assuré est tenu légalement de réparer un dommage causé par sa faute à autrui, soit par la loi, soit par des obligations. Comme son nom l'indique, elle concerne les lieux et les opérations déclarés à l'assureur, (ou toutes opérations connexes ou incidentes) lors de l'émission du contrat et qui s'inscrivent dans le cours normal des activités de l'assuré.

La portée de la garantie⁽¹⁾ s'exprime comme suit:

⁽¹⁾ Nous avons utilisé, dans le cadre de cette étude, le contrat R.C. — Formule compréhensive, édition spéciale — souscrit par La Sécurité.

«**Convention générale**

«Moyennant la prime fixée, sur la foi des renseignements donnés dans les déclarations, sous réserve des définitions, exclusions et conditions générales de la présente police, l'assureur garantit l'assuré contre les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile lui incombant en raison de:

- Garantie A: Dommages corporels causés par un événement;
- Garantie B: Dommages matériels causés par un événement;
- Garantie C: Dommages découlant du préjudice personnel causés par un événement;
- Garantie D: Dommages découlant de l'administration de régimes d'avantages sociaux (résultant d'une seule *perte*, ce mot étant défini comme «une ou plusieurs réclamations résultant d'un même acte négligent, d'une même erreur ou d'une même omission, dans l'administration de régimes d'avantages sociaux»).

345

C'est uniquement sur cette base que le règlement du sinistre, s'il y a lieu, peut se faire. Jusqu'où vont précisément les quatre garanties précitées?

- D'abord à l'indemnisation de blessures corporelles, incluant, par extension, le préjudice personnel, notamment à l'atteinte à la réputation.
- Ensuite à la prise en charge du dommage matériel, celui-ci étant généralement défini comme l'endommagement ou la destruction de biens (perte tangible), incluant, par extension, la perte d'usage.

La balise, qui sert de ligne de direction à l'application de ces garanties, est l'événement. Il ne suffit pas qu'il y ait n'importe quel dommage réalisé: il faut que celui-ci provienne d'un événement survenu pendant la durée stipulée en page première de la police. L'événement, par définition, comporte un caractère accidentel, c'est-à-dire un acte non délibéré, tout à fait inattendu, qui se produit subitement. Les dommages consécutifs à un événement peuvent se présenter graduellement et sont garantis si l'assuré ne les avait ni prévus, ni voulus.

Ceci posé, la garantie s'appliquera, dès lors, en ce qui concerne les lieux et les opérations de l'assuré, à différents risques non exclus spécifiquement, tels:

- responsabilité contractuelle;

- responsabilité contingente suite à des travaux faits pour l'assuré par des entrepreneurs indépendants;
- responsabilité découlant des produits et des opérations complétées;
- responsabilité d'entretien ou de surveillance;
- responsabilité contingente patronale si le risque n'est pas assujéti à la loi des accidents du travail;
- responsabilité civile de locataire;
- responsabilité découlant de l'utilisation d'automobiles qui n'appartiennent pas à l'assuré.

346

La police, en outre, offre certaines protections accrues, notamment, à titre d'exemples:

- la responsabilité des administrateurs découlant de régimes d'avantages sociaux (non pas sur une base d'événement, mais de perte);
- la responsabilité de l'assuré en tant qu'employeur de professionnel.

L'assuré est défini dans la police comme devant comprendre la personne désignée dans la police ainsi que tout associé, partenaire, actionnaire, dirigeant, employé et toute personne envers qui l'assuré s'est engagé à accorder l'assurance de responsabilité civile.

Qu'est-ce qu'il faut retenir de l'économie d'une police d'assurance de la responsabilité civile générale? Elle couvre globalement toutes situations de responsabilité:

- 1 — Cadrant avec les garanties définies;
- 2 — Provenant d'événements survenus pendant la durée de la police;
- 3 — Non sujettes à des exclusions spécifiques qui ont pour but de réduire spécialement la portée des garanties.

Ainsi, sont exclus, en responsabilité de produits:

- toute situation d'événements avant que l'assuré se soit dessaisi du produit (par exemple, s'il est fabricant);
- tout dommage au produit lui-même.

D'autres risques sont également exclus, notamment:

- le risque découlant de toute activité professionnelle (sauf, tel qu'au contrat étudié si l'employeur du professionnel lui-même est poursuivi, et alors cette inclusion sera uniquement applicable dans le sens des trois situations de responsabilité ci-haut énumérées);
- le dommage à des biens sur lequel l'assuré a le soin, la garde ou le contrôle;

- les frais de rappel en responsabilité de produits;
- les dommages corporels subis par un employé de l'assuré et incombant à un autre employé de cet assuré;
- les conséquences de la pollution, sauf si elle est soudaine et accidentelle;
- les dommages résultant de l'utilisation d'automobiles (ce qui fait l'objet d'une police d'assurance spécifique);
- les dommages matériels causés aux travaux exécutés par l'assuré du fait de ces travaux ainsi que ceux qui en résultent de certains travaux.

347

De cette longue énumération, non exhaustive, il faut conclure que l'assureur utilise des exclusions pour restreindre l'application des garanties à certaines situations et ce, pour diverses raisons dont principalement:

- la politique générale de l'assureur ou du réassureur;
- la possibilité d'une meilleure tarification par l'élimination de certains risques (ces exclusions peuvent être rachetables).

Les garanties d'assurance responsabilité civile générale feront matière à indemnités dues par l'assureur, dès lors que les conditions générales, en fin de police, seront observées, notamment la manière de présenter une réclamation, les délais d'avis, le respect des limites de la police et des franchises, la pluralité d'assurance, les cas de résiliation.

Telles sont les grandes lignes du contrat d'assurance de la responsabilité civile générale.

L'assurance de responsabilité professionnelle

L'assurance responsabilité professionnelle n'est, en fait, qu'une assurance de responsabilité civile autre que générale, c'est-à-dire qui a des dispositions qui lui sont propres.

La portée de la garantie(2) est précisée dans la police de la façon suivante:

«Nature et étendue de la garantie

Moyennant la prime, aux conditions du présent contrat et sur la foi des déclarations consignées dans la proposition et/ou dans toute demande de renouvellement, les assureurs conviennent: de payer, aux lieu et place de l'assuré, tout montant que celui-ci sera légalement tenu de payer à

des tiers à titre de dommages pour toute réclamation présentée pendant la période d'assurance et résultant de services professionnels.»

Sur le plan de la terminologie, la garantie, à première vue, semble fort différente de celle étudiée sous la section précédente. En effet, la notion de dommages est ici plus globale, car non expressément définie par des termes *corporels* ou *matériels*, d'une part, et la garantie est articulée autour de la notion de services professionnels, d'autre part.

348 Cependant, il s'agit toujours d'une assurance de responsabilité civile qui met en jeu l'application de la garantie dès qu'une faute civile est légalement prouvée à l'encontre de l'assuré.

Le premier trait distinctif de cette assurance concerne son but: couvrir les services professionnels, ceux-ci nous l'avons vu, étant exclus, en assurance responsabilité civile générale. Les services professionnels sont définis comme étant «tous les services, y compris les opinions ou conseils, qui ont été rendus ou qui auraient dû être rendus par l'assuré dans l'exercice de sa profession ou occupation déclarée et, dans la mesure où l'assuré peut être tenu responsable, par ses prédécesseurs en affaires ou par toute autre personne».

La garantie professionnelle est aussi vaste que la profession elle-même, milieu spécialisé où l'on s'attend généralement à recevoir des services de qualité, où l'exercice nécessite une attention rigoureuse, une certaine manière de travailler et une indépendance dans les actes posés. En effet, juridiquement, le professionnel n'est pas lié à celui qui use de ses services, étant libre et responsable de son diagnostic ou de ses travaux. En outre, le professionnel est soumis aux règles de la profession et, notamment, aux règles d'éthique.

La seconde particularité de l'assurance de responsabilité professionnelle concerne l'étendue du dommage garanti: il ne s'agit plus de couvrir expressément le dommage corporel et/ou matériel, mais tout dommage, d'ordre économique ou financier. Les dommages-intérêts, sanctionnés par les tribunaux, peuvent conduire à des compensations pécuniaires pour fautes professionnelles, basées soit sur la perte d'un gain, soit sur la perte d'un droit, soit une mauvaise performance nécessitant des correctifs coûteux.

On a étudié précédemment que l'assurance R.C. générale ne couvrirait pas généralement le résultat d'un travail mal fait ou d'une négligence d'exécution. Point de restriction de ce genre en assurance R.C. professionnelle.

Enfin, encore au niveau de la garantie, la troisième caractéristique majeure de cette assurance se situe en fonction de la perte elle-même et non pas en fonction de l'événement ou de l'accident causal. Le sinistre garanti sera la réclamation elle-même (laquelle peut être formulée très longtemps après la date du fait générateur) à condition que celle-ci soit présentée à l'assureur durant la durée de la police. Un simple avis de faits ou de circonstances pouvant donner lieu à une réclamation est suffisant pour enclencher la garantie. Aussi, dans le cadre de cette troisième distinction, l'assureur pourra être engagé envers son assuré professionnel pour une faute commise avant l'entrée en vigueur de la police. Pour ce qui est des réclamations présentées après la date d'effet du contrat, mais résultant de faits survenus antérieurement, ils ne seront pas pris en charge par l'assureur, sauf pour une faible période (période de prolongation) dans certaines assurances R.C. professionnelles.

Afin de protéger adéquatement le professionnel qui ne pratique plus ainsi que ses héritiers, après son décès, il y a lieu soit de prolonger le contrat pour une période suffisamment longue, jusqu'au terme de la prescription, soit de souscrire un contrat spécifique couvrant les actes antérieurs.

Ces trois particularités essentielles de la police d'assurance responsabilité professionnelle étant examinées, à savoir:

- le risque propre à l'activité professionnelle,
- la nature étendue du dommage, quel qu'il soit,
- la présentation de la réclamation,

il faut convenir que le reste du contrat comporte une structure presque identique au contrat d'assurance de responsabilité civile générale:

a) les conditions particulières:

- nom de l'assuré
- période
- limites (par perte et limite d'ensemble)
- franchise
- prime;

b) les garanties subsidiaires:

- assumer la défense
- payer les frais
- payer toutes dépenses raisonnables;

c) les exclusions;

d) les autres dispositions ou conditions.

En ce qui concerne les exclusions, on ne retrouve pas précisément le type d'exclusion étudié dans la section précédente, bien que certaines soient similaires. Les exclusions du contrat d'assurance R.C. professionnelle se résument à ne pas garantir:

- les réclamations déjà présentées ou résultant de faits connus de l'assuré;
 - les réclamations résultant d'actes frauduleux ou criminels (cette exclusion ne s'appliquant pas à l'assuré s'il n'en est pas l'auteur ou le complice);
- 350 — les dommages punitifs ou exemplaires.

D'autres exclusions à examiner ou à préciser, selon le cas, sont déterminées spécifiquement par l'agent de souscription.

Voilà les grands traits de la formule standard que nous avons analysée. Il est acquis que les contrats d'assurance de responsabilité civile, générale ou professionnelle, peuvent différer largement entre eux en termes de dispositions contractuelles et de tarification. Les principes majeurs, toutefois, ne varient pas.

Conclusion

Cet exercice de réflexion sur une assurance fort connue nous a paru cependant très utile, car il a permis de constater la variété des risques de responsabilité civile obligeant chaque professionnel à envisager de souscrire deux types de contrats d'assurance de responsabilités et qui correspondent chacun à des besoins précis et particularisés:

- l'un dans le cours normal des activités sociales et humaines;
- l'autre dans l'exercice de la profession en tant que telle.

Par ailleurs, rien en assurance n'est définitivement dit. Il reste toujours possible à l'assureur d'améliorer l'objet et la portée de l'une et l'autre polices, soit par l'addition de garanties, soit par le retrait d'exclusions, soit les redéfinitions d'articles, au calcul du risque, avec ou sans surprime et selon la politique de l'*underwriter*.

Entre les deux contrats, la zone de délimitation des garanties n'est pas toujours précise. Il importe donc au courtier d'évaluer proprement le risque général et le risque professionnel en fonction des garanties spécifiques qui sont accordées et les besoins de l'assuré.

Alors que l'assurance de la responsabilité civile occupe le champ de sécurisation des relations strictement privées ou commerciales, la R.C. professionnelle a pour but de substituer l'assureur à l'assuré lorsque, dans l'exercice de sa profession, il est en relation contractuelle avec des tiers ou qu'il agit selon les règles de son art.

Contractuellement, les obligations du professionnel seront analysées, lors d'une éventuelle défaillance, selon le comportement-type d'une personne normalement vigilante placée dans les mêmes circonstances, ou selon la lettre précise de l'entente qui constate la mission professionnelle.

Aussi, l'obligation du professionnel nous apparaît devoir aller plus loin que la simple entente: elle comprend également l'obligation d'alerter sur les dangers prévisibles et de prendre toutes mesures visant ce dont, à titre d'expert, le professionnel est retenu dans le cadre du contrat d'entreprise. N'oublions pas que la jurisprudence se montre plus sévère pour les professionnels en raison de leur compétence et de leur connaissance des règles de la profession.

Certains actes, donc, relevant de la responsabilité civile délictuelle entraînant des dommages strictement matériels ou corporels, seront donc pris en garantie dans le contrat d'assurance R.C. générale parce qu'ils n'impliquent pas comme tels la pensée, le devoir ou la compétence du professionnel, dès lors qu'il est impliqué uniquement à titre d'individu.

Par contre, toute erreur, omission ou négligence dans l'exercice de ses fonctions, même connexes ou incidentes, nécessiteront l'apport du contrat d'assurance R.C. professionnel, non pas limité aux seuls dommages corporels ou matériels, mais à tous dommages d'ordre matériel ou immatériel.

En dernier ressort, il appartient au courtier de délimiter les risques assurés dans le contrat d'assurance souvent en fonction des nécessités et d'après les propres déclarations de l'assuré.

L'assurance de responsabilité civile, en plus d'apporter une sécurisation optimale indispensable à l'assuré, favorise l'esprit d'initiative et l'essor économique de l'entreprise ou du cabinet professionnel. Par là même, l'assurance R.C. joue un rôle social de première importance.

Introduction à l'étude de l'assurance-cautionnement

par

G.P.

352

In the eyes of the author, despite the meagre number who would agree with him thereupon, surety bonds constitute a form of insurance. In his exposé, he examines and analyses the nature and various aspects of surety bonds and surety bond business in Canada, the United States and France. In the second section of his text, G.P. acquaints the reader with the key provisions of actual surety bond contracts in Canada and France.



I — Aperçu général

L'assurance-cautionnement est un terme à la fois exact et ambigü, selon certains. Le cautionnement donne lieu à un simple service d'ordre financier rendu, il est vrai, moyennant certains frais, disent d'autres. Parce qu'elle engage les parties contractantes dans des circonstances particulières et moyennant le versement d'une prime, l'opération doit être considérée comme une assurance, affirme un troisième groupe, beaucoup moins nombreux, doit-on le dire.

Voyons avec un peu plus de détails ce qu'il en est. Nous constaterons ainsi ce sur quoi se basent ceux qui considèrent le cautionnement comme une véritable assurance:

1 — Il y a d'abord la convention entre les deux parties: la première s'engageant à exécuter un travail particulier pour un tiers et la seconde convenant de se substituer à elle, si elle ne peut pas le faire, soit par incapacité professionnelle, soit par le fait qu'elle fait faillite ou qu'elle est acculée à la banqueroute.

Le cas le plus fréquent est la convention relative à la réparation ou à la construction d'un immeuble, d'un pont, d'une voie publique moyennant un prix fixé à l'avance, un cahier des charges et parfois un procédé arrêté également à l'avance. Tout cela constitue l'engagement du contractant. Or, le contractant, c'est l'entrepreneur, mot à qui l'on

doit donner son sens ordinaire, c'est-à-dire celui qui accepte d'exécuter un travail à des conditions particulières. Si l'on admet la notion ordinaire, il est l'assuré.

- 2 — De son côté, l'assureur garantit l'exécution des travaux. À telle enseigne qu'il devra les faire exécuter ou les compléter selon les données du cahier des charges, si l'entrepreneur ne le fait pas ou ne peut le faire, s'il est incapable de payer les ouvriers ou les matériaux et, enfin, s'il livre les travaux dans un état qui ne correspond pas à la convention. Au sens de la loi et de la pratique, il est la caution ou l'assureur, compte tenu des garants dont il sera question un peu plus loin.
- 3 — En échange de quoi l'assuré verse une somme précise connue, dans la pratique, sous le nom de *prime*, de la même manière que pour toute opération d'assurance. Quant à l'engagement de la caution, il représente soit la totalité du contrat, soit une partie, selon ce que prévoient le cahier des charges et la police.
- 4 — La convention est pour une période donnée, soit pour un contrat particulier, soit pour un ensemble de contrats, soit, enfin, pour tous les travaux acceptés par le contractant pendant la période de garantie. Elle fait l'objet de la police, émise pour un temps déterminé ou indéterminé, selon le cas. C'est l'élément-durée.
- 5 — L'engagement est pris envers un tiers qui, par le fait même, devient le bénéficiaire.

353



Si l'on analyse ainsi l'opération, ne constate-t-on pas qu'elle a le caractère d'une véritable assurance, puisqu'elle en a tous les aspects ordinaires et puisque la statistique accumulée permet d'établir une fréquence de sinistres, base de la prime. En somme, l'opération comprend un assuré, un assureur, une police constatant les conditions, un montant d'assurance, un bénéficiaire, un objet précis et une durée.

L'engagement est tel que, généralement, le propriétaire l'exigera avant d'accorder l'exécution des travaux à l'entrepreneur. S'il en fait une condition essentielle, c'est qu'il veut être sûr que l'exécution se fera dans le temps donné et suivant les conditions exposées dans le cahier des charges. Sinon, l'assureur en assumera la responsabilité.

Une objection, assez sérieuse au premier abord, nous est faite: l'individu qui donne sa caution pour garantir le remboursement d'un prêt (une hypothèque, par exemple) afin de permettre à un tiers de se

354

porter acquéreur d'une maison, ne devient-il pas la caution? Et ne remplit-il pas la même fonction que l'assureur-cautionnement? Peut-on dire que, dans son cas, il y ait assurance? Non, car si la garantie est partiellement la même, la caution n'est pas un assureur reconnu, il ne se porte garant que du seul paiement et il s'agit d'une opération isolée. On se trouve, à ce moment-là, devant un service personnel, qui ne fait pas nécessairement l'objet du métier ou de la profession de la caution. On ne peut sûrement pas assujettir l'opération à une assurance puisque le surintendant des assurances ne la reconnaîtrait que si la caution était une compagnie d'assurance autorisée à faire ce genre d'affaires. Par ailleurs, il s'agit d'une garantie essentiellement d'ordre financier que ne traitent pas ordinairement les assureurs-cautionnement.

La lettre de crédit bancaire joue le même rôle que l'assurance-cautionnement, quoiqu'elle ne soit pas assujettie à une opération d'assurance. Elle ne fait, en somme, qu'ajouter une garantie financière éventuelle aux ressources personnelles du contractant.



Au Canada, les affaires d'assurance-cautionnement prennent une importance variable suivant les années. En effet, durant les périodes de restriction du crédit ou pendant les moments de crise, l'assurance-cautionnement se pratique sur une plus ou moins grande échelle. Voici quelques chiffres relatifs à l'ensemble du Canada, que nous extrayons du numéro d'avril 1980 de *Canadian Underwriters*:

ASSURANCE-CAUTIONNEMENT⁽¹⁾

	Primes	Sinistres	Rapport en pourcentage:
1975	28,730,902	9,060,655	23.39
1976	45,588,866	15,656,032	34.34
1977	43,609,044	15,442,424	55.41
1978	49,861,224	9,844,474	19.70
1979	56,161,801	13,915,462	24.78
1980	58,905,452	19,724,597	33.40
Total	282,857,289	83,643,644	31.84

Les affaires d'assurance-cautionnement sont importantes, très importantes même, durant certaines années où la construction est

⁽¹⁾Source: Canadian Underwriters, May 1981.

active ou simplement coûteuse. Quant aux sinistres, ils donnent lieu à des versements extrêmement variables, suivant les années, l'importance des travaux exécutés, la situation économique, les exigences des syndicats, la concurrence dans le bâtiment et les aléas du métier en général.

Assurance ou service d'ordre financier, les résultats techniques sont excellents, dans l'ensemble. Pour les raisons indiquées précédemment, ils sont souvent inattendus d'une année à l'autre ou d'une période à une autre, lorsque les affaires vont mal, lorsque les exigences des syndicats dépassent les prévisions ou lorsque la situation économique et la concurrence sont telles qu'elles forcent les entrepreneurs à serrer de trop près leur coût de revient. L'inflation a également, dans ce domaine, une influence directe et bien troublante.

355



L'assurance-cautionnement est-elle facile à obtenir? Il faut répondre non immédiatement, car l'assureur (qu'on l'appelle ainsi ou simplement la caution) a des exigences précises auxquelles doit répondre l'assuré, ou *débiteur principal* comme on le désigne en Amérique de façon bien inattendue. Il doit avoir les ressources financières voulues, une connaissance professionnelle suffisante et reconnue justifiant l'assureur de se porter garant.

De ce qui précède, on peut dégager trois conditions principales:

- a) la compétence professionnelle de l'entrepreneur pour le genre de travaux effectués;
- b) le fait que le contractant possède non seulement la compétence professionnelle voulue, mais le personnel et l'outillage nécessaires;
- c) un bilan qui, non seulement ne cause pas d'inquiétude à la caution, mais au contraire le rassure sur la qualité de l'administration du contractant.

Tout cela fait l'objet d'une étude par l'assureur-caution avant que le risque ne soit accepté. Comme celui-ci se tient responsable de l'exécution des travaux (la garantie pouvant aller jusqu'à la qualité même du travail), il doit s'assurer que le contractant peut exécuter les travaux sans qu'il soit forcé d'intervenir. Le coût de l'intervention sera toujours élevé, en effet, puisque, en période d'inflation, par exemple, le prix d'exécution du contrat (suspendu pour une raison quelconque) sera beaucoup plus élevé un an ou un an et demi après qu'il aura été accordé.

Dans la pratique, l'assureur doit tenir compte des éléments qui précèdent et également de l'effet que l'inflation peut avoir sur le parachèvement des travaux dans le cas de contrats exigeant plusieurs années.



356

L'assurance-cautionnement prend en anglais ou plutôt en américain (car il y a des différences entre les deux langues, surtout au point de vue technique), le nom de *surety bond*. Il y a, par exemple, le *bid bond* ou assurance-soumission qui accompagne la cotation initiale. Si le contrat est accordé au soumissionnaire par la suite, l'assureur s'engage à émettre une police d'assurance correspondant exactement aux exigences du cahier des charges.

Si le contrat est attribué à sa cliente, l'assurance-cautionnement devient un *performance bond*, c'est-à-dire une garantie d'exécution de contrat, l'assureur indemnisant le tiers ou propriétaire pour la perte subie par celui-ci, si l'entrepreneur n'exécute pas le contrat suivant les conditions fixées, comme nous l'avons vu précédemment.

Il y a aussi:

- a) le *labor and materials bond*, qui se limite à garantir le paiement des salaires et des matériaux non payés par l'entrepreneur;
- b) le *completion bond*, qui réunit le propriétaire au créancier hypothécaire pour garantir l'entière exécution des contrats.⁽¹⁾

Comme nous l'avons vu précédemment, l'assurance-cautionnement peut s'appliquer à un contrat particulier, à un aspect particulier d'une construction (la plomberie, l'électricité ou les fondations) ou à l'ensemble des travaux exécutés par l'entrepreneur durant une période donnée, un an, par exemple, ou davantage.⁽²⁾

Théoriquement, l'assurance-cautionnement peut également se limiter à une province particulière ou à l'ensemble du pays.



⁽¹⁾ Que l'on peut traduire ainsi. Dans le premier cas: assurance des travaux et des matériaux, et dans le second: exécution de contrat.

⁽²⁾ D'autres polices ont trait de plus ou moins près à la construction. On en trouve la définition, par exemple, dans un opuscule d'une quarantaine de pages, tirée de *Handbook of Architectural Practice*, oeuvre collective de l'*American Institute of Architects*.

En terminant, nous aimerions rappeler ici la manière de procéder que l'on a adoptée en France, en particulier dans le bâtiment. On a établi, comme l'on sait, la nomenclature des travaux qui peuvent être faits par les entrepreneurs énumérés, et l'on a adopté une classification de ceux-ci suivant leur compétence reconnue. Cette compétence est établie en se basant sur des normes précises établies par la loi. Pour avoir le droit d'exécuter les travaux qui entrent dans les catégories prévues, il faut que la compétence d'un entrepreneur soit ainsi reconnue.

Si nous procédions de la même manière au Canada, nous aurions une garantie de compétence qui, au point de vue technique tout au moins, apporterait la solution dont nous avons besoin pour donner à l'assurance-cautionnement la sécurité dont elle a besoin. Cela permettrait d'avoir des tarifs mieux étudiés pour correspondre au risque normal que présente la catégorie de travaux. Seul le facteur financier continuerait de poser un problème d'acceptation ou de refus. Avec la pratique actuelle, il appartient à l'assureur de déterminer si la compétence technique justifie l'octroi de la garantie.

357

Assurance ou service financier, la garantie rendrait ainsi tous les services qu'on attend d'elle plus efficacement et à un prix raisonnable correspondant davantage au risque en jeu.

II — *Caractéristiques et nature du contrat d'assurance-cautionnement*⁽¹⁾

1 — Voici les dispositions principales:

Au Canada, le contrat reconnaît l'assuré sous le nom assez inattendu de *débiteur principal*. Quant à l'assureur, il est *la caution*, c'est-à-dire celui qui se porte garant de l'engagement pris envers le *bénéficiaire*, soit celui qui fait exécuter les travaux.

2 — L'engagement de la caution est assez curieusement exprimé. La formule est, en effet, non pas affirmative, mais strictement négative. En voici le texte:

« C'est la condition du présent cautionnement que si le débiteur principal exécute promptement et fidèlement le contrat, le présent cautionnement sera nul et sans effet; autrement, il restera pleinement en vigueur. »

⁽¹⁾ Analyse d'une police d'exécution de contrat, dont le texte est approuvé par l'Association Canadienne de la Construction et par le Bureau d'assurance du Canada.

La garantie est assez curieusement précisée, puisque la caution accepte de considérer le cautionnement nul et non avenue, si le débiteur principal exécute l'engagement qu'il a pris envers le bénéficiaire. Encore une fois, la formule devient positive seulement si le débiteur principal n'exécute pas les travaux à la satisfaction du propriétaire. La disposition est la même pour les polices ayant trait aux matériaux et aux salaires dont le contractant ne peut payer le prix.

358

La manière de procéder est d'influence nettement américaine, d'où provient l'assurance d'ailleurs. Pour cette raison, il n'est pas du tout question de procéder autrement pour le moment et d'adopter une formule plus directe, comme celle dont nous parlerons un peu plus loin, à propos de la police utilisée par le marché français.

3 — Si le contractant (i.e. le débiteur principal) ne remplit pas son engagement — ce qui est l'objet même de l'assurance, voici ce à quoi s'engage la caution:

« Si le débiteur principal se rend coupable d'un manquement au contrat et le bénéficiaire déclare un tel manquement, le bénéficiaire ayant lui-même rempli ses engagements conformément au contrat, la caution peut corriger promptement le manquement ou doit, sans délai,

- 1) achever le contrat conformément à ses dispositions et conditions, ou
- 2) obtenir une ou plusieurs soumissions à présenter au bénéficiaire en vue d'achever le contrat conformément à ses dispositions et conditions et, une fois le soumissionnaire sérieux le plus bas déterminé par le bénéficiaire et la caution, voir à la conclusion d'un contrat entre ledit soumissionnaire et le bénéficiaire et rendre disponibles au fur et à mesure du progrès des travaux (même s'il survient un manquement ou une succession de manquements au(x) contrat(s) conclu(s) en vertu du présent paragraphe pour l'achèvement des travaux) des fonds suffisants pour payer le coût d'achèvement moins le solde du prix du contrat; ces fonds ne doivent cependant pas dépasser, avec les autres frais et dommages dont la caution peut être responsable en vertu des présentes, la somme spécifiée au premier paragraphe du présent cautionnement. L'expression «solde du prix du contrat» utilisée dans le présent paragraphe signifie le montant total payable par le bénéficiaire au débiteur principal en vertu du contrat, moins le montant dûment payé par le bénéficiaire au débiteur principal.»



L'assureur doit voir à ce que le contrat soit exécuté quoi qu'il en coûte, mais jusqu'à concurrence du montant de l'assurance seulement. Dans la pratique, celui-ci correspond soit à la totalité du contrat, soit à une partie (50%, par exemple), la prime variant suivant:

- a) le pourcentage fixé dans la police;
- b) la nature de la construction;
- c) et le classement de l'entreprise dans l'ordre de la sécurité financière et, dans une certaine mesure, professionnelle qu'elle présente.

4 — La police française

359

La police employée dans les pays francophones qui ne subissent pas l'influence de la pratique américaine, est beaucoup plus simple et directe.

Dans le contrat, l'assuré s'appelle l'*entreprise*, l'assureur, la *caution* et le propriétaire, le *bénéficiaire*.

Voici l'engagement pris dans les conditions générales de la police:

	«Contrat No
Entre	, ci-après nommée l'Entre-
	prise.
Et la Société ***,	ci-après dénommée la Caution.»

Il a été convenu ce qui suit:

« L'Entreprise sollicite de la Caution l'octroi de garanties accessoires à l'exécution de marchés qu'elle contracte en France ou à l'étranger. Chacune des garanties accordées fait l'objet d'un contrat «Conditions Particulières» faisant partie intégrante du présent contrat.

L'Entreprise s'engage à tenir la Caution informée de tous changements dans la nature, le montant, le calendrier des marchés garantis et, d'une manière générale, de tous événements pouvant avoir des conséquences sur leur bonne exécution ainsi que de tous changements significatifs dans sa structure juridique ou la composition de son patrimoine.

En cas de manquement de l'Entreprise à la bonne exécution de l'un quelconque des engagements contractés au titre d'un marché garanti, la Caution pourra prendre, soit à la demande du maître d'ouvrage, soit de sa propre initiative, toutes mesures qu'elle jugera utiles pour assurer cette bonne exécution.

L'Entreprise s'engage à rembourser à la Caution à sa première demande et sans pouvoir opposer exception ni réserve toutes les sommes qu'elle

aura été amenée à déboursier au titre des garanties accordées, augmentées des intérêts calculés au taux indiqué dans les «Conditions Particulières», et à lui conférer à sa première demande toutes sûretés qu'elle jugera nécessaire pour garantir ledit remboursement.»



5 — Les garants

360

Certains assureurs, Canadiens ou exerçant au Canada, exigent la garantie personnelle de l'assuré et parfois celle d'une entreprise reliée à l'assuré, ou encore celle d'une société n'ayant aucun lien particulier avec l'assuré, mais qui est prête, moyennant une rémunération, à garantir la bonne exécution du contrat.

L'impossibilité pour le débiteur principal de s'acquitter de son engagement pose alors le problème un peu différemment. L'assureur peut, en effet, exiger que l'on épuise d'abord le savoir-faire ou les ressources du garant, que l'on peut considérer comme la première caution. Dans ce cas, l'assureur n'est forcé d'intervenir qu'une fois épuisées les ressources soit professionnelles, soit matérielles du garant et du débiteur principal. Il y a là une procédure, dont les conditions doivent être observées avec la plus grande exactitude et suivant les habitudes du marché, si l'on ne veut pas avoir recours au tribunal.

Par ailleurs, si les travaux ne peuvent pas être exécutés faute d'une aptitude professionnelle suffisante du contractant et du garant, l'assureur doit intervenir. Il fait faire la partie des travaux qui n'a pas été exécutée, tout en essayant de revenir contre le débiteur principal et le garant, si ceux-ci, tout en étant incapables d'exécuter les travaux, gardent des ressources financières permettant de rembourser partiellement ou entièrement l'assureur. Dans ce cas, il y a également une procédure qui doit être suivie à la lettre, si l'assureur veut garder intact son droit de recours.

De toute manière, le bénéficiaire n'entre pas en ligne de compte. On doit le tenir au courant de la marche des événements, mais lui n'a qu'à voir à ce que les avis nécessaires soient donnés et à ce que les renseignements voulus constituent le dossier dont l'assureur a besoin pour que les travaux soient exécutés.



Ces diverses opérations font intervenir certains termes que les Américains emploient couramment, c'est-à-dire *indemnitor* et *indemnitée*. *Indemnitor*, c'est celui qui indemnise; *indemnitée*, c'est celui qui est indemnisé. Avec l'opération indiquée précédemment, l'assureur peut devenir *indemnitée* pour ce qu'il touche du garant ou du débiteur principal, par exemple, au cas où, encore une fois, les travaux ne pourraient être exécutés par manque de compétence professionnelle et non par une insuffisance de fonds.

Il y a là, croyons-nous, un autre aspect de cette question d'assurance-cautionnement qu'il nous a paru intéressant d'apporter ici.

361



6 — La réassurance

L'opération initiale, c'est-à-dire la souscription de l'assurance, donne lieu par la suite à la répartition ordinaire entre les réassureurs canadiens ou étrangers. Certaines sociétés gardent le risque intégralement lorsque le montant de l'assurance individuelle ou collective, suivant les travaux faits, ne dépasse pas la faculté d'absorption de l'assureur. Dès que la garantie atteint un montant un peu substantiel soit pour un contrat individuel, soit pour plusieurs, la cédante n'hésite pas à s'adresser aux réassureurs, soit directement, soit par l'entremise d'un courtier de réassurance. À leur tour, les réassureurs trouveront bon, dans bien des cas, de faire jouer leur propre réseau de récessionnaires. Et c'est ainsi qu'un risque souscrit à Saint-Jean-Port-Joli pourra se retrouver à Londres, à Zurich, à Oslo ou ailleurs au Canada par la voie de la réassurance.

C'est un autre aspect du sujet qui, à notre avis, confirme que l'opération de cautionnement, pratiquée de cette manière, est véritablement une assurance dont elle nous paraît avoir, encore une fois, les aspects essentiels. Avouons-le, en terminant, nous sommes peu nombreux à partager cette opinion.

De quelques problèmes de la réassurance⁽¹⁾

par

DIVERS COLLABORATEURS

362 *À plusieurs reprises depuis quelques mois, certains réassureurs ont exprimé une opinion sur quelques-uns des problèmes les plus sérieux de la réassurance, à l'heure actuelle. Nous donnons ici un extrait de leurs textes, présentés à diverses réunions nationales ou internationales ou au cours d'une assemblée des actionnaires, tout en nous excusant de ne pouvoir leur consacrer plus d'espace. A.*



I. — Les effets techniques et administratifs de l'inflation sur l'assurance, par M. G.G. Martin, président-administrateur délégué de la Royale Belge. Discours prononcé au séminaire de l'I.I.S. en juillet 1981:

«Examinons maintenant les effets de l'inflation sur l'activité des branches d'assurance.

«1) Et tout d'abord, les **dommages techniques** par suite de l'hystérese congénitale des primes fixées à un instant t pour des sinistres survenant à un instant $t + x$, déjà mesurés à ce moment avec une autre unité monétaire et payés plus tard, à un instant $t + y$, à leur valeur du moment souvent majorée encore d'intérêts de retard.

«Si vous voulez, pour m'exprimer sous une forme moins mathématique, mais peut-être plus accessible et exprimée par le président Gaudet: «Les sociétés d'assurance encaissent des primes au comptant basées sur un passé statistique, elles paient des sinistres à terme et, dans l'intervalle, elles investissent leurs provisions tech-

(1) Various reinsurers have, in recent months, expressed their sentiments with regard to current industry-wide problems, the which range from the technical, administrative and psychological effects of inflation to surplus market capacity, from the necessity for the broker to scrutinize closely the solvency of the reinsurer to the relationships existing between reinsurance brokers and reinsurance companies.

Despite the date when some of the texts were presented, we are confident the reader will find that none has diminished in either currency or interest.

riques. Elles sont à la fois débiteurs et créanciers, et créanciers principalement de sommes fixes. Quant au surplus de leurs actifs, leurs possibilités de revalorisation sont à peine suffisantes pour faire face à l'évolution du coût de leurs sinistres et de leurs charges, elles-mêmes déterminées par la hausse des prix. Elles se sont donc non pas enrichies, mais affaiblies par l'inflation».

«Il en résulte une insuffisance des réserves techniques, justement appréciées au moment de la survenance du sinistre, mais qui se révèlent insuffisantes au moment du règlement ou qui doivent être réadaptées en cours de route, sans avoir pu trouver dans les réserves ou dans des recettes, fût-ce d'intérêt, la contrepartie active nécessaire.

363

«Je ne ferai qu'évoquer, en passant, la réticence et plutôt l'opposition des autorités de tutelle ou de régulation des prix, à admettre, pour le futur, des adaptations de primes que la technique, la sécurité et le simple bon sens justifient.

«Mais, direz-vous, c'est simple; il suffit d'augmenter la prime de façon à tenir compte suffisamment de l'inflation future, tout en maintenant le coefficient de sécurité voulu (marge de solvabilité), c'est-à-dire d'avoir, somme toute, une prime projetée ... C'est, en effet, la logique, mais le bon sens est une notion qui échappe à beaucoup, même quelquefois aux assureurs ou à d'autres. Au lieu de cela, on bloque la prime sans bloquer tous les éléments qui la constituent. Le résultat, c'est l'amenuisement inéluctable de la marge de sécurité péniblement accumulée au fil des ans. C'est, comme je le disais plus haut, la destruction lente et progressive du patrimoine de l'entreprise. Celle-ci s'appauvrit et devient vulnérable. Le problème prendra de plus en plus d'acuité par l'obligation qu'imposent les autorités du Marché Commun de constituer une marge de solvabilité suivant des règles strictes et très contraignantes. À lui seul, ce problème pourrait faire l'objet d'une conférence.

«L'effet de l'inflation est encore plus grave dans le cas des sinistres catastrophiques ou dans le cas des grands sinistres dont la périodicité s'étend, non sur une année, mais sur de nombreuses années (10 ans, 20 ans ou même plus). L'exemple le plus typique, je crois, est celui du risque nucléaire.

«Lorsque le sinistre survient, théoriquement, son montant sera évalué à la valeur et à l'index du moment et, pour le régler, on dis-

posera, tout aussi théoriquement, de la somme des primes pures (c'est-à-dire après déduction des frais généraux, commissions et sinistres payés antérieurement) encaissées depuis (n) années. Or, ces primes auront été établies sur la base des montants assurés, éventuellement revalorisés par l'application d'un coefficient tenant compte chaque année du taux d'inflation correspondant. Il en résulte que la somme de ces primes sera inférieure à ce qui est nécessaire.

«Le raisonnement peut s'appliquer tout aussi bien au cas de la responsabilité civile qu'à celui des dommages matériels.

«Heureux encore si, dans cet intervalle de temps, sous la pression des assurés, excipant de la non-survenance de sinistres, on n'a pas réduit les taux de primes initialement déterminés.

«Je ne puis, vu le temps imparti, entrer dans le détail, mais il serait intéressant d'appliquer le raisonnement au sinistre de Harrisburg.

«2) **Effets administratifs**, par suite de l'insuffisance de la valeur absolue des chargements de gestion inclus dans les primes du portefeuille toujours lent à se revaloriser, alors que le coût de la gestion subit immédiatement l'impact des coûts salariaux.

«Une compagnie d'assurances se caractérise, vous le savez, par une relative stabilité, ou plutôt par une inertie de ses résultats, due à l'existence de son portefeuille, qui constitue une sorte de volant atténuant les variations annuelles provenant des modifications de conditions techniques ou administratives.

«Il y a une considérable hystérèse entre la vérité actuelle, née des circonstances tarifaires et économiques du moment, et le passé.

«Les polices accumulées progressivement dans le portefeuille ont été calculées aux tarifs de l'époque, comprenant entre autres les chargements de gestion supposés suffisants à la conclusion de ces contrats. Or, l'inflation agit notamment par le biais des frais généraux, c'est-à-dire essentiellement des salaires, sur le coût de la gestion et il peut arriver, et il arrive, que les chargements de gestion inclus dans les polices du portefeuille soient insuffisants et pèsent lourdement et dangereusement sur les résultats.

«Nous avons connu, en Belgique, une telle situation après la guerre, en 1945. Les portefeuilles étaient constitués de polices à des primes pratiquement au niveau d'avant-guerre, alors que les

coûts de gestion avaient brusquement augmenté en raison de l'élévation relativement accélérée des salaires, de sorte que les charge-ments de gestion contenus dans ces primes étaient nettement insuffisants et mettaient en péril l'équilibre financier des compa-gnies. Comme il ne pouvait être question de modifier les primes du portefeuille, les compagnies ont été conduites à prendre des mesu-res en affectant leurs nouvelles primes d'un coefficient de charge-ment complémentaire et temporaire destiné précisément à com-penser les insuffisances de chargement du portefeuille.

«Une telle situation se reproduit présentement et il faut y être attentif.

365

«3) **Effets commerciaux et psychologiques aussi**, causés à notre profession d'assureurs puisqu'on nous rend injustement responsa-bles de la hausse des coûts. C'est évidemment la branche automo-bile qui est la plus visée, puisqu'elle concerne pratiquement toute la population adulte, aux États-Unis encore plus qu'en Europe.

«Ces actions revendicatrices trouvent parfois leur origine dans des conceptions idéologiques qui n'ont rien à voir avec les équilibres techniques ou dans les récriminations d'une clientèle mal infor-mée, alors qu'elle accepte sans sourciller les augmentations de sa-laires dont elle est la bénéficiaire ou la protagoniste, ou les augmentations du prix des biens qu'elle se procure, par exemple, celui des repas au restaurant.

«Le monde politique y prête, bien entendu, une oreille complai-sante, car il s'agit là de la masse des électeurs et d'une plate-forme électorale à laquelle l'opinion publique est facilement sensible.»

Comme on le constate, la situation est en Belgique la même qu'au Canada, à ce propos.

II — *Inflation and Reinsurance by Professor Yehuda Kahane of Tel Aviv University. This is an extract of a report of the forum held on May 27th 1981 under the auspices of the Reinsurance Office Association. Professor Kahane speaks*

as follows on the real effects of inflation on the profitability of insurance companies.

“INTRODUCTION

366

Inflation appears to affect almost every facet of the insurance industry. Marketing, underwriting, and financial and accounting policy all often appear seriously affected. While the real effects of inflation on the insurance company can be significant, as I shall show, some of the apparent harm done by inflation is specious and results merely from mistaken analysis.

Although aware of inflation, management and financial analysts often tend to treat the dollar or other nominal monetary unit as if its real value were constant over time. That is, the bias represented by inflation is often overlooked, thus causing financial performance to be inaccurately interpreted. In order to neutralize such biases, it is necessary to reduce all values to a common monetary base⁽¹⁾.

When analysis is performed in real rather than nominal terms, one discovers that monetary inflation per se has, in fact, little effect on insurers. Many problems believed to result from inflation, such as increasing administrative costs and hiking claim costs, become far less significant once real figures are examined. Inflation may still affect real financial results, however, because of the non-neutrality of the accounting system, which distorts reported profitability even after routine corrections are made in order to obtain “real” figures.

These distortions affect taxable income and other key measures used in financial decision-making. In my talk this afternoon, I shall focus on such taxation effects⁽²⁾. In particular, I shall discuss the relationship among inflation, reported profitability, and taxa-

⁽¹⁾ Thus, in the present analysis, I shall emphasize the use of figures denominated in “real” terms, ie, in constant prices.

⁽²⁾ Other inflationary effects which in certain situations may also prove important, are discussed elsewhere in the literature, and the reader is referred to publications dealing with the subject of inflationary accounting (see, for example, Boyer and Costello, 1980, FASB 1978) on one hand, and to other studies about insurance under inflationary circumstances on the other hand (eg Benktander (1975), Biger and Kahane (1976, 1977), Cummins (1977), Johnson (1977) and Kahane (1980, 1981).”

tion, examining the relationship between inflationary taxation and capital structure; the use of leverage; and the composition of the investment portfolio are discussed. What I shall show is that by employing the proper policy, the firm can actually increase its *real* profits as a result of the taxation effects of inflation. By applying an inappropriate policy, however, the firm may experience a rapid erosion of its capital.

III — Au Rendez-Vous de Septembre 1981, les travaux ont été consacrés cette année au courtage international de la réassurance.

367

a) Voici d'abord un extrait du travail de M. Michael Dublon de Londres, vice-président de Netherlands Reinsurance Group Ltd.:

i) sur la fusion des cabinets de courtage de réassurance et ses conséquences:

«Les services fournis par les réassureurs sont tout à fait différents les uns des autres et il en va de même pour les courtiers; les plus grosses firmes de courtage, comme les plus grands réassureurs, ne sont pas nécessairement les plus universellement compétents. Ces dernières années, nous avons été les témoins de fusions et de regroupements de cabinets d'intermédiaires qui ont entraîné la création de firmes de courtage disposant d'importants moyens financiers, peut-être même plus importants que ceux des cédantes et réassureurs qu'ils cherchent à servir. Avec de telles concentrations, on se demande si l'efficacité optimale ne sera pas dépassée, si la concurrence ne sera pas étouffée et si nous ne risquons pas de perdre le contact personnel qui nous a si bien servi depuis si longtemps, en particulier pour les transactions importantes?»

ii) sur le paiement de la prime au courtier, considéré aux États-Unis comme une somme reçue par le réassureur:

«Un changement contractuel est ainsi déjà intervenu aux U.S.A. il y a un ou deux ans, lorsque les législateurs en matière d'assurance de divers États ont insisté sur l'insertion d'une nouvelle clause

d'intermédiaire dans tous les traités conclus avec les réassureurs licenciés.

« Cette clause stipule que le paiement effectué par la cédante au courtier est de nature à libérer la première de sa responsabilité, alors que le paiement par le réassureur au courtier ne libérera le premier de sa dette que lorsque la cédante elle-même aura reçu le dit paiement.

368

« Peu d'entre nous ignorent la tempête d'indignation qui s'ensuivit du fait que cette nouvelle clause favorise unilatéralement la cédante, sous prétexte que celle-ci doit être protégée contre le risque d'insolvabilité des courtiers. On se rappelle que cette clause litigieuse a vu le jour à la suite de la faillite d'une grande firme de courtage américaine, dont les conséquences furent considérables pour l'industrie nationale et internationale de l'assurance.

« Tandis qu'il est difficile de comprendre pourquoi les réassureurs seraient plus compétents que les assureurs pour apprécier le risque d'insolvabilité des courtiers, on constate que la situation aux U.S.A. ne diffère pas réellement de celle que connaissent les Lloyd's à Londres. La coutume qui y est admise veut que l'assuré ou le réassuré soit libéré de sa dette vis-à-vis des souscripteurs, une fois que le courtier des Lloyd's aura encaissé la prime. L'insertion de la clause d'intermédiaire américaine non seulement apporte de l'eau au moulin de ceux qui proposent que le paiement du courtage revienne aux cédantes et non aux réassureurs, mais elle souligne également l'importance pour les réassureurs de s'entourer de la plus grande précaution dans leur appréciation des courtiers et de leur solvabilité. »

iii) sur la fonction réelle du courtier:

« On doit donc admettre que le courtier n'a d'autre choix que de présenter à son client toutes les possibilités existantes et ensuite de l'éclairer sur la stabilité, la sécurité, la compétence technique et d'autres aspects qui sont susceptibles d'affecter les chances de préserver la continuité des relations à long terme avec les réassureurs respectifs. Dans la pratique, il est probable que la cédante cherche une réassurance *sans problème*, le courtier peut alors effectivement avoir plus d'influence qu'il ne pense. Il peut plus facilement obtenir de la cédante qu'elle prenne position, si lui-même prend soin de plaider pour un réassureur responsable et sain dont la situation financière et la compétence technique sont prouvées.

«Ainsi pouvons-nous affirmer, en résumé, que les réassureurs ont besoin des courtiers et vice versa. Beaucoup de réassureurs savent que certains de leurs meilleurs amis sont courtiers, et le contraire est également vrai. Dans ces moments difficiles, caractérisés d'un côté par une capacité excessive et, de l'autre, par une concurrence irresponsable, je pense qu'une coopération extrêmement étroite, entre nous tous est sans aucun doute la meilleure sinon la seule garantie que nos amis courtiers ne tueront pas la poule aux oeufs d'or et que nous, réassureurs, pourrons survivre dans l'attente de jours meilleurs.»

369



b) Puis, quelques passages du discours de M. Keith Batchelor, vice-président de C.T. Bowring & Co. Ltd. à Londres. M. Batchelor souligne la nécessité pour le courtier de surveiller la solvabilité du réassureur avec qui il traite. Voici comment il s'exprime à ce sujet:

«Je cite de nouveau le mot sécurité et c'est délibérément que je le fais, car bien que ne pouvant apporter aucune garantie sur les marchés qu'il utilise, le courtier de réassurance a, à mon avis, un important devoir de contrôle dont il devrait s'acquitter au mieux de ses possibilités. Mais, dans bien des cas, nos mains sont liées.

À l'exception des statistiques financières pures, trois éléments d'informations sont d'intérêt vital: le premier, quel est le volume des affaires réassurées et par qui? Le second, une ventilation des souscriptions de la compagnie entre les affaires à long déroulement et celles à déroulement rapide. Le troisième, la répartition des réserves pour sinistres entre réserves pour sinistres réellement en suspens et *I.B.N.R.* avec quelques indications sur le développement des sinistres.

Aucun de ces postes n'apparaît d'habitude dans le bilan des compagnies du Royaume-Uni et de nombreux autres pays; aussi, comment pourrions-nous apprécier correctement le degré de la sécurité d'une compagnie donnée?

Si, par exemple, la réassurance d'une compagnie est excessive et si elle est placée sur un marché fragile, nous connaissons le résultat — il suffit de regarder le cas récent du Strathcona au Canada.

Bien évidemment, une compagnie souscrivant une majorité d'affaires *casualty* doit disposer de réserves à un niveau beaucoup plus élevé que celle qui détient un portefeuille constitué essentiellement d'affaires à déroulement rapide; même dans ce cas, la connaissance des provisions pour *I.B.N.R.* doit être primordiale.

Aux États-Unis, nous avons de la chance parce que l'état intitulé *convention statement*, au contraire du rapport annuel, est d'une aide précieuse. Le tableau *F* de cet état donne des informations sur la réassurance et le tableau *P* révèle les mouvements des réserves pour sinistres, par branche, au cours des ans.

370

Au Royaume-Uni, la déclaration au Ministère du Commerce fournit partiellement ces éléments, mais certainement pas en nombre suffisant, surtout lorsqu'on réalise que la ventilation des données indiquées ne concerne que les souscriptions directes. Il n'existe pas le moindre détail sur le portefeuille de réassurance d'une compagnie qui, dans bien des cas, constitue la part la plus importante de son activité.

C'est pourquoi j'accueille avec grand plaisir les propositions du Ministère du Commerce Britannique pour une plus grande transparence dans la comptabilité au Royaume-Uni, spécialement en matière de réassurance.

Dans d'autres pays, franchement, je ne vois pas comment je pourrais obtenir ces informations sans aller visiter chacune des compagnies et sans qu'on m'accuse alors d'être beaucoup trop curieux.

Un courtier a normalement davantage à glaner dans un rapport financier que dans des chiffres purs car, par ses activités sur le Marché, il est censé connaître la politique de souscription, la crédibilité et l'importance d'une compagnie, ce qui lui permet, dans la mesure de ses possibilités, de conseiller sur le choix d'un réassureur; la décision finale devra cependant incomber à son client.»

IV — De son côté, le président de la Munich Re s'exprimait ainsi à la dernière assemblée générale de son groupe, sur l'encombrement du marché de la réassurance, qui entraîne un excédent de capacité:

«La réassurance internationale est confrontée depuis longtemps à un excédent de capacité qui ne fait qu'augmenter. C'est dans ce

contexte qu'il y a lieu d'interpréter des expressions telles que *uninformed capacity*, *innocent capacity* et autres qu'on rencontre de plus en plus souvent. Cet excédent de capacité repose sur un double phénomène. D'une part, les intermédiaires opérant à l'échelle internationale gagnent d'année en année en importance et en influence, l'amélioration des moyens de communication d'un continent à l'autre leur permettant de développer leurs réseaux. D'autre part, des assureurs dont l'activité se limitait jusqu'à présent au marché national, qu'ils connaissent évidemment parfaitement bien et où leurs affaires sont par conséquent prospères, ont de plus en plus tendance à pratiquer activement la réassurance internationale, créant ainsi des capacités supplémentaires. Cela ne peut être à la longue dans l'intérêt d'une saine concurrence — dont on ne saurait contester l'utilité — que si l'on connaît les critères d'appréciation qui permettent de travailler avec succès dans des régions peu familières; on ne devrait pas non plus sous-estimer les différences qui existent entre l'assurance directe et la réassurance. Si les conditions ci-dessus ne sont pas remplies, on risque de faire à plus ou moins brève échéance des expériences qui coûteront cher.»

371

V — Et voici un extrait du discours prononcé par le président de la Société Commerciale de Réassurance à la dernière assemblée générale de son groupe:

«L'année 1980 a vu s'accroître dans tous les domaines de l'économie mondiale les difficultés apparues l'année précédente. Le rythme général de l'activité s'est ralenti, exerçant une influence déprimante sur l'emploi dans l'ensemble des pays industrialisés.

«Le taux d'inflation s'est accru dans la plupart des régions et les équilibres des échanges extérieurs se sont détériorés dans tous les pays non producteurs de pétrole. Il en est résulté une multiplication des fluctuations désordonnées des taux de change, tandis que le niveau des taux d'intérêt marquait, à travers des variations parfois brutales, une tendance générale à la hausse.

«Dans ce contexte international défavorable, la diminution des besoins d'assurance résultant du fléchissement de la production, spécialement dans le secteur des biens d'équipement, ne pouvait que contribuer à une concurrence plus sévère entre les offreurs d'assurance et à une détérioration des résultats de leurs opérations techniques.

«En dépit de cette conjoncture, il faut observer que la surcapacité mondiale de réassurance apparue au cours des années dernières a continué de s'accroître, vraisemblablement sous l'effet de l'attraction persistante du haut niveau des taux d'intérêt sur les opérateurs nouvellement entrés dans la profession. Au lieu d'exercer sur les marchés d'assurance directe l'influence régulatrice qui devrait être normalement la sienne, l'intervention de la réassurance a donc eu pour conséquence de retarder le redressement des branches d'assurance déséquilibrées en permettant à un grand nombre d'assureurs de se décharger sur les réassureurs des pertes engendrées par leur activité.

«Ainsi les réassureurs internationaux ont vu s'étendre ou se prolonger les phases déficitaires des cycles d'assurance à travers le monde, sans pouvoir tirer parti, selon les mécanismes qui commandent traditionnellement l'équilibre de leurs opérations, d'une compensation des pertes de certains marchés par les bénéfices des autres.»

VI — Evolution des relations entre compagnies et courtiers de réassurance

L'*Argus* du 13 mars 1981 a donné le texte d'un travail présenté par M. Robert Grémaud⁽¹⁾ le 19 février 1981, à la salle des Agriculteurs à Paris, sur les relations entre compagnies et courtiers de réassurance. Faute d'espace, nous ne pouvons citer ici que les conclusions de M. Grémaud:

«L'histoire des relations entre réassureurs et courtiers est celle d'une évolution fortement contrastée.

D'un côté, les courtiers, dont la situation s'est constamment améliorée, dont le chiffre d'affaires n'est pas limité par un butoir financier, dont les résultats sont bénéficiaires, dont l'avenir laisse présager encore un renforcement avec la création des échanges de New York, Chicago et Miami, avec le tiers monde et la multiplication des grands risques de technologie ou de responsabilité. Certains courtiers ne s'y trompent pas, qui se structurent en méga-courtiers pour mieux s'équiper et se diversifier, tandis que ceux qui gardent une moyenne importance ou une assise familiale se spécialisent par

⁽¹⁾ M. Robert Grémaud est un haut fonctionnaire du groupe Victoire.

branches, zones géographiques, cédantes et cherchent à accentuer leur professionnalisme.

De l'autre, les réassureurs qui, malgré quelques exercices fastes, ont subi une succession de stagnations et des alternances de crises sérieuses, qui sont périodiquement en train de se lamenter sur leur marge bénéficiaire faible, inexistante ou négative, qui se préparent à affronter des problèmes de recapitalisation occasionnés par le désir, et bientôt sans doute la nécessité de maintenir une marge de solvabilité correcte.

373

Rarement plus qu'aujourd'hui, le sort n'est apparu aussi inégal entre courtiers et réassureurs et il est souhaitable que cette différence de fortune ne dure pas, afin que les réassureurs sortent de leurs paralysie et vulnérabilité actuelles, et retrouvent leurs qualités d'entrepreneurs de protection et de garantie.

Le malaise de la réassurance est sournois et n'a pas de responsables évidents:

- les cédantes n'ont rien à se reprocher, elles qui n'ont pas créé la situation de surcapacité dont elles profitent;
- les courtiers ne sont pas à blâmer, eux qui sont justifiés de rechercher le plus grand profit sans prendre le risque et en contribuant à créer des capacités additionnelles;
- les réassureurs ne sont pas à critiquer, eux qui tentent de conserver leur chiffre d'affaires pour survivre.

En la circonstance, le redressement peut être déclenché, soit par une catastrophe, soit par un effort commun.

La catastrophe, qui élimine les plus faibles, les plus téméraires et assainit dramatiquement le marché, doit être mentionnée sans commentaires.

L'effort salvateur commun peut, paradoxalement, surgir de l'absence de responsable puisque, sans complexe de culpabilité, chacun peut agir pour redonner à la réassurance le prestige qui lui est nécessaire pour recruter le personnel de qualité, attirer et conserver des actionnaires, donner des garanties indiscutables aux cédantes et continuer à apporter le meilleur concours aux courtiers.

Il y a sans doute autant de recettes de redressement que de compagnies de réassurance mais toutes comportent, en dosages plus ou moins grands, les choix suivants:

- Pour le réassureur:
 - accepter l'éventualité d'une régression;
 - livrer la bataille des frais généraux;
 - soutenir les cédantes qui le méritent;
 - assister les courtiers qui se cantonnent dans une concurrence saine.
- Pour le courtier:
 - ne pas déstabiliser le marché par une concurrence déraisonnable;
 - accélérer les versements de soldes;
 - ne pas créer de montages artificiels de protection qui créent des accumulations redoutables et non décelables.

Alors, réassureurs et courtiers pourront faire solidairement leur métier qui est de fournir, aux meilleures conditions mais dans la sécurité, les protections que demandent les cédantes courtisées, en se rappelant, avec le philanthrope, que «c'est le meilleur service qui donne le plus grand profit».

Vii — La fortune du réassureur est-elle nécessairement celle de la cédante?

par

M.S. Baerhout

Extrait d'une conférence prononcée par M.S. Baerhout, Senior Manager, N.R.G. Group d'Amsterdam. Après avoir décrit l'évolution de l'assurance et de la réassurance après la guerre de 1939, le conférencier aborde les résultats de la réassurance depuis quelques années, face à ceux de l'assurance directe:

“How did the reinsurance industry fare during the turbulent years which I have briefly reviewed? Reinsurers, too, picked up the thread again after the second world war, re-established their national and international contacts and built up their portfolios anew, on the basis of the traditional principle of the sharing of fortunes, which meant that the reinsurer did well when the cedent did

well and that in unfavourable years both partners showed bad results. Continuity, or in other words the realisation that a reinsurance treaty should be a long term relationship, ensured that over a period of time both the reinsurer and the cedent were satisfied. Here we find the parallel with what I have said about the post-war development of the insurance industry; up till the middle of the fifties also reinsurers enjoyed reasonable prosperity.

“The first sign that the idea of equality and the sharing of fortunes was being lost manifested itself after the wave of mergers which occurred in the insurance industry during the fifties. A logical consequence of any merger is that a company of greater financial strength is created, which obviously will be able to keep higher amounts for own account. The result for reinsurers was that they were deprived of quite some attractive business previously ceded to them and their portfolios took on a less balanced character. This did not immediately produce a drastic deterioration of their results. Some underwriting profit, though less than before, remained and also the reinsurer began to benefit from higher investment revenues. Nevertheless a large number of factors were becoming apparent which would have an unfavourable influence on the insurance and reinsurance business. As the most important I would mention:

375

“(1) The ever increasing traffic density has led to an appalling toll of road accidents which every year cause death or permanent disablement to many thousands of people.

“Also the transport by road of dangerous liquids and substances has increased alarmingly, with all the danger which this implies for man and the environment.

“(2) Vox populi, now known as consumerism, becomes louder from day to day and the consequences for the business world cannot be overestimated: — think in this connection only of the field of products liability.

“(3) Technological development which gave rise to ever larger and more complicated risks. Examples which spring to mind are: oil refineries, offshore installations, supertankers, jumbo jets, nuclear power stations, dam construction, telecommunication satellites. It would not be difficult to add to this list.

“(4) Also the pharmaceutical industry has witnessed a spectacular development. Many new drugs for man and beast were invented and brought on to the market. In a number of cases, however, these products were subsequently seen to have harmful side-effects which nobody had suspected.

“All the factors which I have mentioned have brought about a demand for constantly higher insurance coverages for risks, the exact hazards of which cannot be properly assessed. The insurance industry has been able to meet this demand, thanks to the support of reinsurers who provided the necessary capacity and bore the brunt of the risk.

“If all these developments were not prejudicial enough for reinsurers, they were also confronted with the insidious disease of inflation. Inflation has been called “the root of all evil” and on various counts the reinsurer has not escaped unscathed.

“The increase in the level of wages forced the insurance industry to look round of ways of keeping costs under control. One of the economies which suggested itself was the abolition of the information which was supplied to the reinsurer as regards the risks that he was covering. This information was provided by means of so-called “bordereaux”, documents in which the risks reinsured were itemized and which contained the essential facts necessary for risk assessment. But... the preparation of bordereaux was for the cedent a labour-intensive activity which became to be viewed as too costly. There was mounting pressure on reinsurers to agree to a waiving of bordereaux and, albeit with great reluctance, they generally had to accede to the cedent’s request.

“At the present time we reinsurers feel acutely every day this lack of information. It is only from a *fait accompli* in the form of the claim advices that we find that certain risks should not, or only in part, have been ceded under the reinsurance treaty. On other occasions the claims advices shock us because they reveal that the cedent had calculated the “probable maximum loss” at an absurdly low level. Reinsurers are more and more realizing that their ignorance of the risks which they are covering under reinsurance treaties is playing havoc with their results. In my view, it is therefore inevitable that reinsurers will have to attach more weight to this aspect of their operations and insist that their cedents provide

them with more information, because operating in the dark may be considered tantamount to suicide.

“Another disturbing effect which inflation has had on the reinsurance business relates to claims in the liability sector — motor and general third party. In the case of death or bodily injury, the loss of income forms one of the most important components of the indemnity which is awarded to the victim or his dependents. The fact is, however, that claims like these often remain open for a considerable time and it may take years — up to twenty — before final settlement is reached. During this time-lag wages have escalated and, upon definitive settlement the loss of income item has become a multiple of the original estimate.

377

“On top of the increase of liability claims, caused by monetary inflation, there is what is known in insurance and reinsurance jargon as “super-imposed inflation”. This term is used to describe the upward pressure on the level of indemnities due to societal developments, like for example changing judicial attitudes which are becoming more and more victim-oriented and which for instance have led in some countries to indemnities being awarded in the form of indexed annuities. Inflation in the widest sense of the word has been the cause of a marked deterioration of the results under excess of loss treaties, the form of reinsurance which is most commonly applied in the liability branch.

“As I previously explained, technological developments have created the need for ever higher sums insured and the necessary capacity in this respect has to a major extent been provided by reinsurers. Supplying capacity is one of the functions of the reinsurance industry, so that as such there is nothing very strange about this development. The expansion of the capacity available on the international reinsurance market has however been so extraordinary as to call for some comment. Two main factors can be cited for the capacity explosion.

“Firstly, I would mention the rise of captive insurance companies.

“A second development which contributed to the increase of the available reinsurance capacity was that insurance companies started to view active reinsurance as a new and promising extension of their insurance operations.”



Toutes ces opinions ont été exprimées il y a quelques mois déjà. D'un autre côté, dans l'ensemble, elles restent profondément vraies, à notre avis. Et c'est pourquoi nous avons pensé que le lecteur en prendrait connaissance avec intérêt.

Rapport d'activité 1980-1981 de la Régie de l'assurance automobile du Québec.

378

Avec des hauts et des bas, la Régie suit son petit bonhomme de chemin. À l'examen de son rapport, on constate de l'extérieur tout au moins que l'administration semble efficace et valable. Comme par le passé, ses ressources lui viennent en partie des plaques d'automobiles et en partie d'une taxe portant sur l'essence.

Quand on examine les chiffres de plus près, on constate que le rapport indique les indemnités de remplacement du revenu (\$231 millions), les indemnités de décès (\$91 millions), d'autres indemnités (\$45 millions), la contribution au fonds d'indemnisation (\$2,3 millions), soit un grand total de \$395 millions, une fois compris les frais d'indemnisation. À nouveau, le rapport ne mentionne rien, cependant, pour les sommes payées en rapport avec les accidents d'automobiles, soit par la Commission des accidents du travail, soit par la Régie de l'assurance maladie et d'hospitalisation. Or, aux premiers chiffres, il y aurait sûrement une somme considérable à ajouter si l'on tient compte de ce que représente le moindre séjour à l'hôpital, où le prix par jour varie de \$200 à \$300 environ. C'est ainsi que pour la victime d'un accident d'automobile qui doit passer de quinze à trente jours à l'hôpital, le gouvernement paie en moyenne de \$4,000 à \$6,000 dans chaque cas, sans compter la note du médecin. À la demande que nous avons faite à la directrice au sujet du coût réel, on nous a répondu que la loi n'imposait pas la compilation de ces sommes et que, par conséquent, la Régie était incapable de les fournir. Il y a là, à notre avis, une bien mauvaise raison puisque le public a droit de savoir combien coûte exactement l'assurance automobile d'État, c'est-à-dire celle qui a trait aux dommages corporels. Ne pas pouvoir donner les chiffres n'est pas nécessairement l'indice d'une mauvaise administration, mais simplement le fait que le gouvernement ne veut pas communiquer le chiffre exact et se contente de faire valoir la bonne administration de la Régie. Il a raison à un certain point de vue mais, encore une fois, c'est oublier les faits que de prétendre que les coûts de la Régie correspondent aux chiffres qu'on nous donne.

L'Ordre économique canadien-français

par

Me MARCEL FARIBAULT

Me Marcel Faribault a prononcé devant la Société Saint-Jean-Baptiste de Montréal, le 25 juin 1964, une conférence portant sur l'avenir du milieu canadien-français. Nous ne pouvons pas en donner la totalité à nos lecteurs, faute d'espace. D'un autre côté, nous avons pensé qu'il les intéresserait de prendre connaissance tout au moins d'une partie, celle où Me Faribault indique l'avenir. Nous profitons de l'occasion pour rendre un nouvel hommage à l'auteur qui, au cours de sa vie, a occupé des postes extrêmement importants dans la société canadienne. Il a réfléchi sur plusieurs problèmes et, avec un remarquable esprit de synthèse, il les a présentés dans des conférences et dans des livres.A (1)

379



Après avoir situé l'ordre économique canadien-français dans son cadre nécessaire, il nous reste ici à examiner comment, en se perfectionnant, il influencera lui-même son milieu. Si, en effet, l'ordre économique externe passe forcément par l'ordre politique, l'ordre économique interne, lui, passe nécessairement par l'ordre social. Dans cette perspective, les deux fédéralismes nord et sud entre lesquels le Canada et le Québec restent coincés, changent tout simplement de nom et deviennent respectivement le capitalisme et le collectivisme. Ces deux systèmes, ces deux régimes institutionnels plutôt, qui se sont proclamés et se proclament

(1) In an address delivered 25th June 1964 before the Société Saint-Jean-Baptiste de Montréal, Mr. Marcel Faribault presented his views with respect to the future of French Canada and French Canadians. Mr. Faribault firstly substitutes for *Canada* and *Québec* the terms *capitalism* and *collectivism*. He then explains the merits of each but more importantly the interdependence of the two systems through a concept he labels *the people's capitalism*. Mr. Faribault concludes that the prosperity of the French Canadian nation lies ultimately in a more pioneering and confident spirit and the ability of people to listen to and to respect their fellow countrymen of all origins so as to better work with them toward the collective aspirations of all.

encore mutuellement exclusifs, sont en voie de se rejoindre en se modifiant l'un par l'autre. C'est néanmoins par les peuples intermédiaires que se fait le mieux l'accommodation, à condition de savoir ce que parler veut dire et ce que requièrent le voisinage et la vie de tous les jours. Deux exemples sont là, probants. Socialiste de nom et toute proche de la Russie, la Suède est capitaliste de fait, tant qu'elle peut: elle est prospère. Indépendante mais isolée des États-Unis, trop proches, Cuba réformatrice n'a pas eu d'autre issue que d'être communiste et pauvre.

380

C'est qu'à la vérité, le choix qui se pose au monde entier n'est pas tellement d'adhérer totalement à l'un ou à l'autre de ces systèmes que de savoir comment les concilier. Ces options sont plus sociales qu'économiques, encore que l'économique en dépende par un certain côté et les fonde par un autre. Il suffira d'indiquer que l'aspect canadien-français de l'ordre social se concrétise bien ici dans la province de Québec parce que l'ordre social est toujours porteur d'une philosophie et qu'il la formule dans des lois civiles et dans une amitié civique qui sera plus intime, si elle est aussi linguistique et culturelle. Si elle est valable, cette doctrine se diffusera ensuite de proche en proche.

Ceci ne va pas cependant sans danger. La tentation peut être, en effet, du socialisme dont il est tant de variantes qu'il faut préciser comment on l'entend ici, c'est-à-dire comme cette conviction de l'importance et de la valeur de l'intervention de l'État pour substituer à des structures économiques privées des structures économiques publiques. Le procédé est d'ailleurs aussi séduisant que facile. On affirme au départ que la province de Québec est sous-développée (ce qui est faux généralement parlant), mais non pas tellement au sens matériel de sous-industrialisation (ce qui serait également faux), qu'au sens historico-social que la maîtrise de son économie lui échappe parce que ce ne sont pas les représentants de la majorité qui en tiennent les rênes, ce qui est assez vrai. On se trouve ainsi à conjuguer le nationalisme et la lutte des classes sans se donner la peine d'examiner l'état général actuel de chacune des deux questions et de les replacer ensuite dans le contexte québécois. Il doit exister assurément un régionalisme de bon aloi qui est tout simplement l'affirmation d'une autonomie personnelle

historique et territoriale, laquelle cherche à se développer. Il existe aussi des aspirations légitimes des travailleurs à une indépendance économique qui leur assure plus de liberté dans le choix de leur travail, sans les exposer aux risques et aux aléas que seul leur travail leur permet d'éloigner. L'ordre économique d'un pays doit évidemment s'inspirer de ces aspirations du plus grand nombre, mais il ne doit pas leur permettre de nier les droits individuels de chaque personne, qu'elle soit ou non de la majorité, ni ignorer que les antinomies entre le capital et le travail sont pour beaucoup des abstractions qui se résolvent ou se concilient dans les institutions de chaque époque. Il est remarquable, à ce propos, qu'il existe toujours une analogie directe entre les institutions politiques et les institutions économiques et culturelles d'un même temps. Le fédéralisme politique a son pendant dans les universités, véritables fédérations de facultés, comme aussi bien dans les cartels et la grande entreprise, véritables fédérations de spécialités, ou enfin dans l'Organisation Internationale des Nations-Unies ou les fédérations continentales.

Le premier besoin est donc de réfléchir sur les relations entre le capital et le travail, qui sont liés indissolublement au point que tout mouvement qui les considère isolément ou comme supérieurs l'un à l'autre les prive de toute leur fécondité. Un capital est mort grâce auquel on ne travaille pas, mais le travailleur qui chasse le capital se coupe l'un de ses bras. Or, si le travail est structuré par le mouvement syndical, le capital l'est beaucoup moins pour des raisons qui tiennent à sa nature et à sa mobilité même, qui le fait s'évader et s'éloigner facilement de toute lutte vers des lieux plus sereins. Cette vérité n'apparaît bien souvent qu'à l'administrateur, consacré tout entier au bien de la seule entreprise. C'est, en effet, une caractéristique de cette dernière qu'elle exige et possède sa propre autonomie. La forme juridique actuelle de la compagnie par actions dans le système capitaliste ou la régie publique dans le système collectiviste en sont la reconnaissance expresse. Dans le premier cas, on identifie l'entreprise à une véritable personne, la personne morale dont parlent les juristes, tandis que dans le second, on la juge à son efficacité administrative, à la qualité de sa production et au mouvement de sa croissance. Pour ne retenir que ce dernier aspect, toute firme est malade qui ne grandit pas et qui,

pour ce faire, ne se spécialise pas. Ses critères de santé sont le nombre et la qualité croissante de son personnel, de son capital, de ses produits et de ses clients, c'est-à-dire de ceux qui vivent d'elle par leur travail, qui trouvent dans une fraction de son capital une participation à sa stabilité et à sa croissance et qui viennent chercher à ses établissements nouveaux de meilleurs produits et de meilleurs services. Il est trop évident que ce triple progrès ne se réalise que par l'unité et l'autorité de la direction, que ne saurait déplacer aucune théorie sur le partage de la gestion. Une meilleure conception de l'entreprise, sans permettre qu'on la vicie par des ingérences ou des exigences impossibles, devra toutefois accepter avec le travail comme le capital des délibérations et des ajustements qui soient assez fréquents et amicaux pour ne pas en arriver à cette rupture de l'économie qu'est la cessation de la production.

Il serait trop facile de prendre ici partie d'un côté ou de l'autre d'une barricade qu'il s'agit de faire tomber. Ceci ne dispense pas pour autant, précisément parce que nous venons de faire état de la confiance et de la bonne foi, de condamner vigoureusement tout ce qui est mauvaise foi, soit dans les renseignements donnés, soit dans les procédures et les méthodes dilatoires, soit dans les demandes excessives dont on sait bien qu'elles sont de pure stratégie, soit dans les comparaisons avec des pays trop lointains et qui ne sont pas soumis aux mêmes forces concurrentielles, soit dans ces exactions que peuvent être les grèves illégales, perlées ou sur le tas, soit dans ces fourberies que sont la partialité d'un arbitre ou le chantage délibéré. Il est grand temps que la législation ouvrière devienne une législation qui ait vraiment le caractère juridique voulu par la justice, à la suite d'études sociologiques impartiales, mais en même temps d'études économiques informées. Si la liberté du travail est de droit naturel, le droit de grève n'est que de droit positif et il relève de la sagesse pratique du législateur; quant à son exercice, il relève essentiellement de la prudence et de l'information économique des travailleurs.

L'observation la plus élémentaire montre que le capital et le crédit modernes empruntent de leur forme bancaire et fiduciaire un caractère de fluidité qui les rend susceptibles de déplacement

rapide. Plus avancent le machinisme et l'automatisme, moins la seule implantation au sol suffira à attacher l'industrie, si les habitants du lieu devaient soit y être exploités, soit tenter d'en abuser. La mobilité du travailleur jouera d'ailleurs dans le même sens, et elle doit augmenter avec les responsabilités. Le travail est d'autant moins monolithique qu'il est plus personnel, plus intellectuel et plus décentralisé. La loi ne peut astreindre au même régime ce champ par excellence de la propriété privée, donc du capital et de l'exploitation individuelle, que constituent l'agriculture et l'artisanat, section de la liberté dans le choix du travail et du client, pas plus d'ailleurs que le commerce, royaume du marché et du libre choix des produits ou enfin l'industrie, concentration permanente de produits choisis et de capitaux immobilisés. Les quatre n'en demeurent pas moins solidaires. Par un angle différent, si le problème financier de toute entreprise est d'obtenir au meilleur coût le capital le mieux approprié à ses fins et à ses moyens, la sélection ne dépend pas que d'elle et sera à la fois objective après dénonciation de toutes les circonstances, et subjective selon que l'épargnant donne la préférence au rendement immédiat, à la sécurité du moyen terme ou à l'espérance du profit à longue échéance. L'économie d'un pays doit offrir toute la gamme et l'État doit assurer l'impartialité de l'offre et de la demande. Ce dont il doit se garder, c'est d'entrer lui-même dans l'exécution de l'économie à titre d'exécutant, ce qui lui ferait perdre son impartialité de régulateur.

De toute façon, entre le capitalisme et le collectivisme doit se placer non pas le dirigisme, mais tout au plus un plan d'indication provisoire, et plus encore le pluralisme, libre arène des initiatives et des institutions volontaires. La liberté du travail, c'est aussi la liberté du capital, parce que c'est le droit d'en créer. Il faudra donc préférer le capitalisme des non-capitalistes, c'est-à-dire le capitalisme de tout le monde, ce qu'on appelle aux États-Unis *the people's capitalism*, et qui consiste à répandre le plus possible l'actionnariat individuel, au communisme même édulcoré de la Russie actuelle, dont le préjugé contre la propriété privée l'amène à n'autoriser les investissements rentables des individus qu'en obligations de l'État. Les régimes de pension et de retraite et la gestion des diverses caisses proposées à cet égard devraient

s'orienter à la lumière de cette comparaison. Exemple parmi bien d'autres de l'interdépendance de l'économique et du social, et auquel il faut malheureusement se limiter.

384

Ici encore, en effet, l'analyse nous éloigne du caractère strictement nationaliste. Pour le retrouver, il faut se rendre compte que le progrès d'une nation n'est pas celui de l'État, mais celui des nationaux. Ce n'est donc pas de l'État, pas même de son État national, la province de Québec, que le Canadien-français doit attendre son succès économique. C'est de lui-même, de sa réflexion, de son effort, de son ambition, de son adaptation, de son souci du détail et de la perfection, comme de son ampleur de vues et de sa justesse de calcul. Son État lui doit une préférence parce que c'est sur lui que doit se concentrer l'attention de cet État. Mais cet État ne lui doit pas de privilège et sa protection tutélaire ne doit pas être un protectionnisme. Au surplus, n'étant pas magicien, l'État ne peut créer du tout fait, pas plus que l'homme ne peut semer un arbre adulte. Il leur faut à chacun passer par l'enfance, la fondation et l'apprentissage, c'est-à-dire compter avec le temps.

Le Canadien-français prendra donc dans sa province toute la place à laquelle il aspire si, en y concentrant son application avec son enracinement, il faut néanmoins pousser des rejetons à travers tout le territoire canadien et même au-delà. Cette réussite hors de sa province s'effectuera probablement mieux par des filiales que par des succursales, et par des alliances avec de grandes affaires que par des fusions où il courrait le risque d'être vite absorbé. Pour y arriver néanmoins, il devra avoir procédé d'abord à l'intérieur du Québec à un mouvement inverse, grâce à la fusion de ses propres entreprises concurrentes en de plus grandes unités en vue d'une meilleure qualité, d'un moindre coût et d'un moindre effort. Tout sera perdu si, à ces critères, on substituait celui du seul profit, considérable, rapide et égoïste, que ce soit par dogmatisme ou par opportunisme de classe, de parti, de groupe, de race, d'intérêt ou de prestige. Le rapport tout récent de la Commission Porter paraît pécher sur ce point au même chef que certaines législations provinciales des dernières années. Fût-il même vrai que la concurrence est un remède à tout, permettre à des institutions spéciali-

sées et à bon droit déjà réglementées parce qu'elles sont d'ordre public, comme la banque, la finance, l'épargne ou la fiducie, de pénétrer dans le champ les unes des autres, ce n'est à la vérité plus de la concurrence, mais du privilège que l'on crée en faveur du plus puissant; c'est aussi la démonstration que l'on n'a guère réfléchi sur la nature de la société par actions, d'une part, de la spécialisation économique, de l'autre.

Continuer ces remarques ferait encourir le reproche de vouloir se mêler de tout et de prétendre apprendre, soit à l'État sa politique, soit à la nation son nationalisme. Or, on ne saurait trop le répéter, ils partagent tous deux avec l'économique ce caractère d'être des arts et des pratiques. C'est donc ainsi seulement qu'on les apprendra, mais on ne les apprendra bien qu'en les éclairant de haut, par une triple démarche philosophique: une philosophie du fédéralisme, une philosophie économique et une philosophie sociale. Comme l'a si bien dit Alain: «La pensée par concepts, séparée de l'expérience tâtonnante, se trompe à tous les coups. Il y a une métaphysique de l'économie, comme des passions, comme de la politique, comme de tout». C'est un peu le propre de l'esprit français que de ne pas se satisfaire sans définition, d'insister sur un schéma et d'ordonner soi-même sa pensée en vue de prévoir son action et celle des autres, au lieu de faire simplement confiance à autrui en étant confiant qu'au saura au besoin s'ajuster à son action ou la rectifier. Aucune des attitudes n'est en soi supérieure à l'autre et cette relativité est saine, sans quoi le progrès serait lié à une seule avenue. D'un côté, ce serait à désespérer du raisonnement et de la rigueur de l'observation. De l'autre, ce serait refuser la leçon la plus exacte et la plus prochaine parce qu'elle s'apprend en s'illustrant au fil des jours. La première méthode engendre plus d'admiration de celui qui apprend pour celui qui enseigne, la seconde entretient entre eux plus d'amitié.

Quiconque a fréquenté les Canadiens-anglais et les Néo-Canadiens d'autre origine a pu constater la sympathie des premiers pour la fermeté de caractère, celle des seconds pour toutes les aspirations égalitaires. Les Canadiens-français ne sauraient souhaiter chez leurs compatriotes de dispositions plus favorables à la poursuite de leur développement économique. En toute ri-

gueur de la pensée logique dont ils se réclament, il en découle cependant pour eux un double devoir: être maître de soi pour être véritablement maître chez soi; écouter et respecter autrui pour pouvoir oeuvrer avec lui. Il n'est pas d'autre voie à la prospérité.

Le vent tournerait-il?

386

Dans une lettre circulaire adressée à ses agents, la Royal of Canada, sous la signature de son président directeur général, s'exprime à peu près ainsi devant les très mauvais résultats de 1980 qui se sont accentués en 1981: «Pour les risques commerciaux, nous avons l'intention de prendre comme base les indications de la G.T.A.» Espérons

- a) que cette intention se précisera au point de devenir une instruction donnée au personnel;
- b) que le mouvement gagnera le reste du marché.

C'est dans les risques commerciaux, en effet, que tout reste à faire et qu'on a assisté depuis deux ou trois ans aux choses les plus folles qu'on puisse imaginer. Sous le prétexte que l'on ne devait pas laisser aller des affaires intéressantes et qu'on devait profiter du rendement très élevé du portefeuille pour augmenter ses affaires, on a assisté à une dégringolade des tarifs. Et cela, sans réfléchir qu'on donnait à l'assuré le goût du meilleur marché et l'impression que la tarification, y compris celle de la G.T.A., était exagérée. De toute manière, il faut se réjouir que la *Royal*, avec son influence considérable, donne enfin l'exemple. Bravo, M. Jean Robitaille!

Surplus, réserves et provisions en assurance

par

JEAN DALPÉ

In his article, the author differentiates technical reserves from the capital and surplus of an insurance company. There is indeed a marked difference between the two as the former represents sums set aside by the insurer in order to meet his obligations whereas the latter represents the funds actually belonging to such insurer. Each constitutes a separate source of resources but, particularly in inflationary times, both play a major role in ensuring the solvency of the company.

387



Dans le numéro de janvier 1981, notre collaborateur, M. Jacques Ross, a étudié la question de *surplus* et de son importance en assurance sur la vie⁽¹⁾. Nous voudrions ajouter ici quelques notes qui établissent la différence entre le *surplus* en assurance sur la vie et les fonds propres, d'une part, et les réserves, de l'autre, en assurance non vie.

Tout en généralisant, notons que, dans le premier cas, les sommes qui constituent le surplus comprennent

- a) le capital et l'excédent des sommes gagnées par l'entreprise, après avoir enlevé les dépenses, les versements faits en vertu des polices, s'il s'agit d'une société par action;
- b) le versement initial des sociétaires, augmenté des excédents nets après avoir pourvu aux frais généraux et au coût de mortalité pour le cas des sociétés mutuelles.

Le surplus, a écrit M. Ross, doit être surveillé de très près car il est la garantie financière de l'assureur après épuisement de la ré-

⁽¹⁾ C'est-à-dire l'excédent du capital et des autres fonds propres de l'entreprise sur ses engagements.

serve mathématique et des autres provisions constituées par l'entreprise.

En assurance hors vie, on se trouve devant les trois paliers suivants:

- 1) le capital versé et, par surcroît, le capital souscrit mais non payé, tout comme en assurance sur la vie d'ailleurs;
- 2) les sommes portées aux réserves constituées par l'entreprise et celles qui sont connues sous le nom de fonds propres;
- 3) Les réserves pour primes non acquises et la provision pour sinistres en voie de règlement. Les premières ont pour objet de rembourser les primes non acquises en cas de résiliation de contrats en cours; les secondes garantissent le paiement des sinistres en voie de règlement.

388

En assurance sur la vie, surplus et capital sont connus sous le nom des *fonds propres* de l'entreprise, par opposition à la réserve mathématique. Tandis que pour les autres assurances, si les fonds propres englobent également le capital et le surplus, ceux-ci s'ajoutent aux réserves destinées à des fins précises en cas de résiliation ou de règlement de sinistres. Une question se pose: À qui ces dernières, comme la réserve mathématique, appartiennent-elles? Nous croyons qu'il faut reconnaître que s'il y a là des sommes détenues par les assureurs et dont la contrepartie est à l'actif, elles appartiennent individuellement aux assurés. Il y a là une situation de fait que l'on retrouve dans les établissements financiers en général telles les banques et les sociétés de fiducie habilitées à recevoir les dépôts.

Dans l'assurance non-vie, les réserves pour sinistres en cours de règlement sont un des éléments les plus importants du bilan. En effet, elles correspondent à des besoins immédiats qui sont établis par les techniciens, suivant des méthodes actuarielles assez précises. En assurance des biens, ces provisions sont relativement faciles à constituer, même si elles exigent des mises à jour périodiques, surtout si elles englobent des pertes partielles ou totales. Avant le règlement des sinistres, elles sont établies avec une exactitude assez grande. Et elles sont employées assez rapidement à

A S S U R A N C E S

cause de la nature même des choses assurées. Le même raisonnement peut être suivi, s'il s'agit d'accidents matériels dans le cas de l'assurance automobile. Pour les dommages corporels, les aléas sont souvent beaucoup plus grands:

- a) dans le cas d'accidents d'automobiles antérieurs au premier mars 1978, moment où l'État a nationalisé cette partie de l'assurance et pour les accidents corporels survenant à l'extérieur du Québec;
- b) dans le cas de responsabilité qui comporte une appréciation variable. Pour qu'on en juge, voici quelques cas choisis au hasard dans les dossiers de responsabilité civile ou professionnelle d'une société locale. Il s'agit de cas dépassant \$25,000 au moment du règlement:

389

Première réserve	Dernière réserve avant le règlement	Montant du règlement
\$ 50,000.00	75,000.00	\$ 75,000.00
49,000.00	70,000.00	60,000.00
10,000.00	75,000.00	65,000.00
25,000.00	75,000.00	53,696.30
25,000.00	75,000.00	53,696.30
50,000.00	50,000.00	30,000.00
45,000.00	45,000.00	45,000.00
70,000.00	70,000.00	70,000.00
100,000.00	110,000.00	55,000.00
50,000.00	35,000.00	25,716.50
50,000.00	50,000.00	60,972.19
3,750.00	50,000.00	47,500.00
75,000.00	75,000.00	58,241.21
32,000.00	32,000.00	32,000.00
500.00	75,000.00	55,000.00
7,000.00	2,000.00	27,932.50
90,000.00	90,000.00	80,000.00
60,000.00	60,000.00	29,393.97
35,000.00	35,000.00	35,000.00
60,000.00	60,000.00	35,500.00
\$887,250.00	\$1,209,000.00	\$994,648.97

Certaines choses frappent celui qui prend connaissance de ces chiffres, même rapidement:

390 **A)** Quelles que soient la prudence, la connaissance du marché, l'expérience du préposé aux règlements, il est impossible de déterminer immédiatement après un accident le montant ultime soit du règlement de gré à gré, soit du litige porté devant un tribunal, car l'appréciation de la responsabilité et la détermination de l'indemnité sont entièrement une question personnelle. Il y a bien certaines règles, certains barèmes reconnus. Mais rien n'est plus aléatoire que la détermination du préjudice corporel, si le dommage matériel peut être assez facilement établi, sauf dans certains cas exceptionnels.

B) La fixation de la réserve est à tel point aléatoire qu'on se trouve, facilement et en toute bonne foi, devant des écarts aussi éloignés entre la réserve initiale et le montant du règlement que de ce qui apparaît plus haut. Il est vrai que la mise à jour périodique réduit certaines différences, mais elle ne les supprime pas.

C) Seule la loi des grands nombres agit ici en établissant une moyenne acceptable. Elle est d'ailleurs au point de départ de l'opération d'assurance.

D) Les cas les plus coûteux, envisagés seuls, ne permettent pas de déterminer l'exactitude d'une politique de règlement des sinistres. Une multitude de cas de peu d'importance peuvent, par leur nombre, bouleverser des calculs qui ne tiendraient compte que des plus coûteux.



La réserve mathématique en assurance sur la vie, les réserves pour sinistres en cours de règlement, ainsi que la provision pour primes non acquises sont des données à la fois actuarielles et comptables. Elles ont leur contrepartie à l'actif, sous la forme de biens mobiliers et immobiliers. Aussi, n'ont-elles que la valeur que le marché leur accorde. À telle enseigne que si mathématiquement ou théoriquement, elles peuvent être exactes, elles ne sont que l'équivalent de leur valeur marchande. Et c'est pourquoi M. Jacques Ross a parfaitement raison de dire que le surplus doit

être surveillé de très près, aussi bien pour son exactitude mathématique que pour sa valeur marchande réelle, c'est-à-dire pour sa valeur de liquidité à un moment donné. En cas de crise monétaire correspondant à une crise technique, le surplus n'a théoriquement que la valeur que le marché lui accorde. C'est ainsi que certaines sociétés américaines ont passé par des moments très difficiles vers 1974; au moment où les valeurs mobilières ont perdu subitement une forte partie de leur valeur immédiate, alors que les pertes techniques s'accroissaient.



D'autres questions se posent qui mettent en cause capital et surplus. Ainsi, en ce moment, l'inflation sous toutes ses formes, la hausse phénoménale des taux d'intérêt, celle des prix à laquelle rien ne s'oppose; en cas de sinistres, l'augmentation des indemnités, des salaires et des jugements qui pèsent lourdement sur les disponibilités des assureurs face à des tarifs qui restent très au-dessous des besoins techniques. Cela préoccupe fort le contrôle des assurances, qui se demande

- a) jusqu'où il peut autoriser l'expansion des affaires d'une société sans songer à une hausse correspondante des ressources de l'entreprise, c'est-à-dire de la société d'assurance;
- b) s'il n'y aurait pas lieu de fixer par la loi la proportion entre le chiffre d'affaires et le multiple des fonds propres qu'il peut représenter, selon les catégories d'assurance et dans l'ensemble.

Il y a actuellement certaines règles à ce sujet, qu'on observe ou qu'on doit observer dans la pratique. Mais y aurait-il lieu d'aller plus loin en établissant les paramètres par la loi? C'est ce que se demandent également nombre d'assureurs et de réassureurs qui, aux États-Unis en particulier, constatent ce que ne connaissait guère la pratique jusque-là, c'est-à-dire la faillite d'entreprises dont on ne mettait pas en doute la solidité financière avant qu'elle ne fût ébranlée par certains excès techniques hors de proportion des ressources de l'entreprise, par l'ampleur de certains sinistres inattendus, pour lesquels les réserves se révèlent

insuffisantes, par la situation monétaire nouvelle et une économie dont l'état de santé est devenu aléatoire dans certains domaines.

**Rapport annuel de la Caisse de Dépôt et Placement du Québec.
Quinzième rapport de gestion. 1980.**

392

La Caisse de Dépôt est un organisme provincial extrêmement intéressant, à qui l'on confie le soin d'administrer les fonds d'un certain nombre de sociétés de la province comme la Commission administrative des régimes d'assurances, la stabilisation des revenus agricoles, la Commission de la santé et de la sécurité du travail, le Fonds d'assurance prêts agricoles et forestiers, le Fonds d'indemnisation automobile du Québec, la Régie de l'assurance automobile du Québec, la Régie de l'assurance dépôt du Québec, la Régie de l'assurance récolte du Québec, la Régie des marchés agricoles du Québec et la Régie des rentes du Québec. À cela s'ajoutent certains fonds comme les fonds spécialisés et les fonds particuliers pour donner un actif total de \$8,296,448,000 contre, en 1979, \$7,128,427,000. Comme on peut le constater, il y a là des sommes considérables que le gouvernement a eu raison de confier à une seule direction afin d'en tirer le maximum. C'est ainsi qu'en 1980, le revenu attribué aux détenteurs de dépôts à participation s'élève à \$724,942,000 contre \$580,220,000 en 1979.

La loi permet à la Caisse de placer certains fonds dans des entreprises privées. Selon le tableau 9, la part du fonds total est comme suit dans le cas des entreprises privées: \$1,496,400,000 en actions et \$964,300,000 en obligations, avec un nombre total d'entreprises de 283.

Il y a là une entreprise extrêmement intéressante dont nous nous devons de suivre la marche à travers les années, étant donné l'importance des capitaux représentés et l'usage que la Caisse est censée en faire dans l'intérêt de la province.

Notons, par ailleurs, que la présentation du rapport est remarquable de précision et de lecture facile.

The Net Retained Lines Clause, is it really necessary?

A commentary by

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

À nouveau, notre collaborateur, M. Eric A. Pearce, nous donne une étude sur la réassurance. Cette fois, il se demande si la clause dite «Net Retained Lines Clause» est vraiment nécessaire. A.

393



Recently, whilst I was undertaking an entirely different research, I re-read the standard contract wording for physical damage excess of loss reinsurance as issued by an important group of reinsurers. This aroused afresh my interest in examining side by side the Ultimate Net Loss Clause and the Net Retained Lines Clause, and the relative importance of the latter.

The two clauses as they appear in this standard text, are as follows:

Clause No 1.

Ultimate Net Loss. The term "ultimate net loss" shall mean the sum actually paid by the Company in respect of any loss occurrence including expenses of litigation, if any, and all other loss expenses of the Company (excluding, however, office expenses and salaries of officials of the Company) but salvages and recoveries, including recoveries from all other reinsurances, shall be first deducted from such loss to arrive at the amount of liability, if any, attaching hereunder.

All salvages, recoveries or payments received subsequent to any loss settlement hereunder shall be applied as if recovered or received prior to the aforesaid settlement, and all necessary adjustments shall be made by the parties hereto.

Nothing in this clause shall be construed to mean that a recovery cannot be made hereunder until the Company's net loss has been ascertained.

Clause No 2.

394

Net Retained Lines. This agreement shall only protect that portion of any insurance or reinsurance which the Company acting in accordance with its established practices, retains net for its own account. Reinsurer's liability hereunder shall not be increased due to an error or omission which results in an increase in the Company's normal net retention nor by the Company's failure to reinsure in accordance with its normal practice, nor by the inability of the Company to collect from any other Reinsurer any amounts which may have become due from them whether such inability arises from the insolvency of such other Reinsurer or otherwise.

Purists in the drafting of excess of loss contracts have suggested from time to time that if Clause No 1 is accurately written, then Clause No 2 is superfluous. The purpose of these notes is to examine and test the theory.

The intention of Clause No 1 is to determine exactly which items of expenditure may be included and which amounts are to be excluded from the final settlement between the Company and the Reinsurer. Broadly we see that practically every expense is to be included, except office expenses and salaries of officials. It is emphasized however, that salvages, recoveries and recoveries from all other reinsurances are to be applied in reduction of the amount of the loss. The second paragraph has two functions. To remind the Company that all recoveries received subsequent to a loss settlement are to be applied exactly as if they were received prior to such settlement; and to remind the Reinsurer that he can be called upon to make interim payments before the final settlement of the loss.

The purpose of Clause No 2, however, is to determine those sums insured or sums accepted by way of reinsurance which can be included within the scope of the reinsurance contract, irrespec-

tive of whether there is a loss or not. In effect this means amounts retained net by the Company.

I see no inconsistency between the two clauses in intention, although ambiguity might be avoided in Clause No 1, if the phrase "recoveries from all other reinsurances" were replaced by "amounts due under all other reinsurances, whether recovered or not". Also in Clause No 1 it may seem illogical that office expenses and salaries of the Company's own officials are excluded whereas similar expenses payable to independent assessors (if any) can be included.

395

My main reservation as regards Clause No 2 is that it is likely to raise more problems than it solves. I am particularly apprehensive that difficulty and misunderstanding may arise from differing views as to the meaning of some of the phrases.

There are four important points dealt with in this clause, namely:

- (a) "acting in accordance with its (the Company's) established practices..."
- (b) "due to an error or omission..."
- (c) "failure to reinsure in accordance with its (the Company's) normal practice..."
- (d) "inability of the Company to collect from any other Reinsurer..."

Let us consider the last first. It is essential that the Reinsurer should have the protection which (d) above seeks to provide. Excess of loss reinsurance is not intended to act as an insurance against the insolvency of reinsurers. The Reinsurer cannot in my belief, operate without such protection, which is my reason for wishing to avoid ambiguity by making the change in Clause No 1 which I suggest above. This would serve as a reminder and make the position absolutely clear when a claim against the Reinsurer is being formulated.

The remaining phrases, (a) (b) and (c), reflect a legitimate and understandable preoccupation on the part of the Reinsurer. They emphasize that the reinsurance is not an instrument to recti-

fy the Company's administrative blunders. My criticism is that these phrases are too vague, when dealing with matters which could be vitally important, should a claim occur, particularly so, bearing in mind that the text applies to physical damage.

396 Let us consider some possibilities. What, for example, is an established practice? Suppose that at the inception of the reinsurance the Company retains up to \$10,000 on a particular type of risk. The experience is satisfactory so the retention is increased to \$15,000 and later to \$20,000. Is the established practice that which applied at inception, the alteration which was made some time later, or that which was in operation when the loss occurred? The Company might, I think, assume that the retention of \$20,000 is "established" as soon as the decision has been taken to implement the increase. It is doubtful whether that would be the view of the Reinsurer.

"Error or omission" has a nice familiar ring about it. Everyone in the business knows exactly what it means. As soon as it is discovered the mistake can be rectified and all is well. But is it really like that? Recently one of our contemporaries made a short analysis of some of the many "errors and omissions" clauses in use and found that in a number of cases it was emphasized that the Company should not be prejudiced by any error or omission. Why, one may ask, should this particular contract be different?

When we come to "failure to reinsure in accordance with its normal practice", I assume that the reference is to facultative reinsurance. If it were obligatory reinsurance, there could hardly be a failure to follow normal practice. If the treaty arrangements are altered, presumably the new basis becomes "normal". How normal can facultative placements be? In some markets it is found quite frequently that insurers have arrangements between themselves to offer facultative shares to friends, as a very loose form of reciprocity. This I suppose in time becomes normal practice. If in some instances friends do not accept the shares offered, does this constitute a failure of normal practice and so prejudice the Company's right of recovery under the excess of loss reinsurance? Then again, in some companies the underwriting staff are likely to effect facultative placements on lesser quality risks within a cate-

gory or categories. What percentage of such risks must be reinsured for such placements to become "normal practice"?

A great multitude of doubtful or controversial retentions could be found, any one of which could lead to serious disagreement between the parties. All such disagreement could be avoided by the simple expedient of including in the contract a table of maximum net retentions. If in the event of claim the actual retention were less than the permitted amount, well and good; if it were more, then the maximum would apply.

So, in conclusion I offer the suggestion that the Net Retained Lines clause should be abandoned. The phrases (a) (b) and (c) above would be avoided and replaced by the inclusion of an agreed table of maximum net retentions, and the stipulation appearing as (d) above would be dealt with by a simple alteration to the Ultimate Net Loss clause.

397

Conseil économique du Canada: l'énigme de l'inflation. Treizième exposé annuel et exposé sommaire et indicateurs économiques. Ottawa. Approvisionnements et services du Canada.

Ces deux brochures, qui proviennent du Conseil économique du Canada, ne sont pas récentes. Elles datent de 1976, en effet. D'un autre côté, le titre est précis et les collaborateurs nombreux et étroitement mêlés à la vie économique de notre pays.

Inflation, mot mystérieux, difficile à définir exactement, mais encore plus difficile à cerner. Peut-être le lecteur y trouvera-t-il les éléments qu'il cherche, sans pouvoir toujours les trouver.

Comme le titre le dit, le second opuscule est un exposé sommaire abondamment illustré et fort bien présenté, comme le sont aussi bien les publications fédérales que provinciales.

Le marché immobilier à Montréal en 1981

par

ANDRÉ DAIGNEAULT⁽¹⁾

398

The steep rise in mortgage interest rates has placed the real estate borrower in rather difficult straits. Similarly, the extremely high cost of materials, labour and money has slowed down construction starts to such an extent that the number of dwellings now available has dropped to a dangerously low level. Moreover, interference from the Quebec Rent Board has to this day prevented any levelling out of supply and demand. In his article, the author studies both the financial and social implications of this doubly troublesome situation.



La hausse constante des taux d'intérêt, ainsi que leur niveau sans précédent au cours des deux dernières années, ont sensiblement perturbé le marché immobilier dans son ensemble.

Les conséquences des hauts taux d'intérêt sont parfois dramatiques pour les petits propriétaires de maisons unifamiliales, car l'augmentation des versements hypothécaires peut atteindre 100% lors du renouvellement des prêts. Nous n'avons qu'à considérer ici les prêts hypothécaires d'une durée de cinq ans, consentis en 1976 à un taux d'intérêt de 10.25% et qui viennent au renouvellement aujourd'hui à des taux de 21% et plus.

Cependant, cette situation est quelque peu atténuée par le fait que le salaire du propriétaire d'une résidence unifamiliale a progressé au cours des derniers cinq ans, de telle sorte que la proportion de son revenu brut attribuée au paiement de son hypothèque se voit dans plusieurs cas maintenue à un niveau acceptable, soit en-dessous de 30%.

La situation est tout autre pour ceux qui ont acheté leur maison depuis deux ans et qui ont emprunté à un, deux ou trois ans. Ces derniers ont obtenu des hypothèques à des taux d'intérêt variant entre

⁽¹⁾ M. Daigneault est directeur du service des prêts hypothécaires à la Fiducie du Québec.

12.5% et 14.5%, lesquelles viendront à échéance en 1982 et 1983. Si les taux actuels se maintiennent, ces propriétaires se trouveront dans une situation extrêmement difficile, car leurs versements hypothécaires pourraient augmenter de quelque 50%, tandis que leurs revenus n'auraient presque pas connu de hausse véritable. Une telle situation pourrait s'avérer néfaste pour plusieurs petits propriétaires.

Pour ce qui est de l'impact des taux d'intérêt élevés sur les logements locatifs, la situation est aussi, sinon plus sérieuse. La rentabilité de l'investissement immobilier est fortement affaiblie et exerce des pressions à la baisse sur la valeur des immeubles locatifs.

399

L'exemple donné au tableau I en annexe, est réel. Il représente, à notre avis, le cas typique du petit propriétaire d'une propriété à revenus.

En l'occurrence, il s'agit d'un individu qui, en 1976, aurait placé ses économies dans un immeuble de seize logements. Il aurait ainsi investi un montant d'environ \$35,000. Lors de son achat en 1976, ce propriétaire avait obtenu une première hypothèque de \$189,000 à un taux d'intérêt de 12.25%, amortie sur 30 ans et pour un terme de cinq ans. L'image de la cinquième année d'exploitation est le reflet de la situation des cinq premières années, c'est-à-dire qu'il réussit à équilibrer ses revenus et dépenses en réalisant un rendement sur son investissement d'à peine 6%; cette situation est acceptable si l'on considère que le placement immobilier doit être à long terme.

En 1982, il doit faire face à un renouvellement de son prêt hypothécaire, alors que les taux d'intérêt sont à 21.5%; voici dans quelle situation ce propriétaire se trouve face à un taux d'intérêt élevé.

Même en assumant une augmentation des prix des loyers de 10% et une augmentation des dépenses d'exploitation de 5%, ce propriétaire doit faire face à un déficit d'environ \$11,000 et réalise maintenant un rendement négatif de l'ordre de 30% sur sa mise de fonds. Il devra combler le déficit à même des revenus de salaire ou d'autre source. Peut-être a-t-il les moyens d'absorber le déficit et d'attendre que la situation se rétablisse; mais s'il veut réaliser ses actifs, il se rendra compte que sa mise de fonds initiale est, à toutes fins utiles, sans valeur pour l'instant car, en hypothéquant sa propriété à un taux d'intérêt élevé, la valeur économique de l'immeuble devient inférieure au prêt hypothécaire; d'où la disparition de sa mise de fonds, et ce, jusqu'à ce que la propriété puisse être financée à un taux d'intérêt inférieur. Il se trouve donc temporairement

face à une lourde perte, tout en conservant ses obligations de propriétaire.

Logements vacants

400

Depuis 1979, la construction de logements locatifs dans le Montréal-Métropolitain a diminué de façon draconienne. Une des raisons principales a été le taux élevé du taux d'inoccupation qui, en 1979, se situait fréquemment à plus de 20% dans certaines conciergeries. Cette situation est complètement renversée en 1981, au point de se trouver devant des taux d'en-dessous de 1% dans les logements de deux ou trois chambres à coucher.

Cette pénurie de logements à louer devrait, dans un marché libre, être avantageuse pour les propriétaires. Ces derniers devraient pouvoir profiter de la situation pour hausser les loyers substantiellement et, de ce fait, rentabiliser leur placement immobilier. Cependant, tel ne peut être le cas, à cause de la Régie du logement, qui impose des restrictions à la hausse des loyers.

La hausse des taux d'intérêt affecte donc de plus en plus sérieusement la rentabilité des propriétés à revenus et entraîne le manque de logements locatifs qui prévaut présentement dans le grand Montréal-Métropolitain. Il y a là une situation qui, à notre avis, peut nous amener rapidement à une crise pouvant affecter le climat social.

Il faut se rappeler que le Montréal-Métropolitain est composé en majeure partie d'une population de locataires, contrairement aux autres grandes agglomérations urbaines, comme Toronto, Vancouver et Calgary. Une pénurie de logements de deux ou trois chambres à coucher est donc beaucoup plus sérieuse à Montréal que dans le reste du Canada.

Il est fort douteux que la situation s'améliore dans un avenir immédiat, car il faudrait des taux d'intérêt hypothécaires beaucoup plus bas que présentement, ce qui nous semble très peu probable, compte tenu de la conjoncture économique présente et des taux d'inflation que nous connaissons.

Il nous semble plus réaliste de prévoir que la situation s'aggravera d'ici 1983, et que nous nous dirigeons vers une véritable crise dans le logement locatif.

Climat social

Le marché immobilier dans son ensemble est donc loin d'être à son meilleur présentement. Depuis de nombreuses années, nous n'avons pas vu une situation où le marché immobilier soit un élément majeur pouvant perturber sérieusement le climat social au Québec.

Tout d'abord, nous avons le petit propriétaire de propriété unifamiliale qui se voit menacé de perdre sa maison à cause des taux d'intérêt excessifs. Non seulement doit-il anticiper des hausses draconiennes de son versement hypothécaire au renouvellement mais, de plus, il voit son coût d'entretien pour sa maison monter en flèche; nous n'avons qu'à penser aux hausses des coûts de l'énergie et des taxes foncières.

401

D'un autre côté, nous avons le petit propriétaire de logements locatifs, qui se trouve dans la même situation et se voit devant la possibilité de perdre les épargnes de sa vie.

Il y a aussi le groupe des grands propriétaires urbains non-résidents, c'est-à-dire les gros investisseurs qui, eux, dirigent leurs affaires souvent de l'étranger. Ces derniers sont généralement moins affectés par les hausses des taux d'intérêt, à cause de leurs moyens financiers et de leur *know how*. Ils peuvent même profiter d'une situation de crise pour rentabiliser leurs investissements.

Enfin, il y a les locataires qui auront à subir des hausses substantielles de leurs loyers et qui risquent de souffrir du manque chronique de logements.

Tous ces éléments se regroupent pour la première fois depuis fort longtemps. Nous nous trouvons donc dans une situation d'incertitude très grande, susceptible d'engendrer de la frustration chez la plupart des intervenants dans le marché immobilier.

En résumé, nous sommes entrés dans une ère très difficile, et nous risquons de faire face à une détérioration sensible du climat social à moyen terme.

Il est à souhaiter que la situation économique s'améliore à court terme, afin de corriger la situation qui prévaut présentement dans le marché immobilier.



A S S U R A N C E S

Voici deux tableaux qui donnent quelques exemples de la situation dans le domaine immobilier à Montréal.

Tableau I

Résultats de 1981

402	— Revenu effectif (après perte de loyers)	\$ 39,000
	— Dépenses:	
	Administration, électricité, assurances taxes foncières, concierge, déneigement, entretien et réparation:	<u>(\$14,674)</u>
	— Revenu avant le service de la dette	\$ 24,326
	— Remboursement d'intérêt	<u>(\$22,216)</u>
	— Rendement sur la mise de fonds 6%	<u>\$ 2,110</u>

Résultats de 1982

	— Revenu effectif (10% d'augmentation)	\$42,893
	— Dépenses (5% d'augmentation)	<u>(\$15,407)</u>
	— Revenu avant le service de la dette	\$27,486
	— Intérêt	<u>\$38,141</u>
	— Perte de l'année	\$10,655

ASSURANCES

Taux d'inoccupation dans les immeubles de six logements et plus (initiative privée) par nombre de chambres.

Région métropolitaine de Montréal

1980 - 1981

Zone (Area)	Nombre de chambres (Number of Bedrooms)										
	Studio (Bachelor)		Une (One)		Deux (Two)		3 ou plus (3 or more)		Total		
	Oct. (Oct.) ‰	Avril (Apr.) ‰	Oct. (Oct.) ‰	Avril (Apr.) ‰	Oct. (Oct.) ‰	Avril (Apr.) ‰	Oct. (Oct.) ‰	Avril (Apr.) ‰	Oct. (Oct.) ‰	Avril (Apr.) ‰	
Rive Nord (North Shore)											
Laval Zone (Area)	17	10.9	4.2	8.0	4.3	3.3	1.4	1.3	1.1	4.9	2.3
	18	10.2	0.0	7.9	1.9	3.3	2.5	1.3	1.9	4.0	2.3
Sous-total (Sub-Total)		10.8	3.6	8.0	4.0	3.3	1.7	1.3	1.3	4.7	2.3
Laval											
Rive Nord - Le reste (Remainder - North Shore)											
Zone (Area)	19	7.1	4.1	4.9	2.6	3.4	1.3	2.2	0.5	3.6	1.5
	20	8.3	1.5	7.4	1.4	3.1	1.0	1.4	0.6	4.6	1.1
Sous-total (Sub-Total)		10.0	3.4	7.4	3.5	3.3	1.5	1.5	1.1	4.4	2.0
Rive Nord (North Shore)											
Rive Sud (South Shore)											
Zone (Area)	21	12.5	3.0	6.0	3.0	3.0	1.8	1.3	1.3	3.9	2.1
	22	5.4	4.3	7.1	4.3	5.4	1.3	0.9	1.1	4.8	2.0
	23	5.2	0.0	3.4	2.7	2.3	0.6	3.2	0.5	2.8	0.9
	24	3.2	4.9	3.3	0.9	2.5	0.8	1.7	0.3	2.5	0.8
Sous-total (Sub-Total)		10.6	2.9	5.6	2.8	3.1	1.5	1.5	1.1	3.7	1.8
Rive Sud (South Shore)											
TOTAL											
Montreal métropolitain (Montreal metropolitan Area)		8.6	4.8	5.1	3.2	2.3	1.4	1.1	0.6	3.4	2.1

403

Source : S.C.H.L.

Du 1^{er} avril 1980 au 31 mars 1981, le nombre de logements vacants est passé de 16,105 unités à 9,724 unités. En termes absolus, le nombre de logements vacants dans les immeubles de 6 unités et plus a subi une diminution de 6,381 unités.

Deux facteurs expliquent la détérioration du marché durant cette période :

- au 31 mars 1981, le nombre de parachèvements d'unités locatives atteignait 1,838 logements; ce qui représente une baisse considérable par rapport aux 6,180 logements parachèvés à la même période de l'année précédente.

- Il y a eu durant cette même période une hausse importante de la demande de logements locatifs. Au 31 mars 1980, la demande atteignait 4,886 unités, comparativement à 12,968 unités au 31 mars 1981.

Le faible niveau de construction, relié à la hausse des taux d'intérêt, explique cette situation. Il est prévu que le marché subisse des pressions additionnelles au cours des 6 derniers mois de 1981, de sorte que le taux de vacances continuera de fléchir de façon alarmante. Notons enfin qu'un taux de 4.5% à 5% est considéré comme idéal en termes d'offre et de demande.

Chronique juridique

par

Me ALAIN LÉTOURNEAU, c.r.⁽¹⁾

404 *In a recent ruling, the Honourable Jean Beauregard presented a study on the access to class actions and proper compensation in matters of insurance. Our contributing legal writer, Me Alain Létourneau, summarizes hereinbelow the major elements of this study for our readers.*



Recours collective et juste compensation en matière d'assurance

En juillet dernier, l'Honorable juge Jules Beauregard de la Cour supérieure signait un jugement (*Gérard Pelletier vs Sun Life du Canada Compagnie d'Assurance-vie — Cour supérieure de Montréal, 06-000005-815*) dont l'importance ne saurait être minimisée. Le savant juge, sans pour autant dédaigner les faits, faisait, outre une révision des règles générales en matière d'accès au recours collectif, une étude intéressante de l'application de certains autres principes de droit s'y rapportant et une incursion dans le domaine infiniment délicat de la notion de juste compensation en matière d'assurance.

Il était prévu au contrat d'assurance collective impliqué que le montant de la rente d'invalidité versé par l'assureur serait ajusté de façon à ce que la somme de tous les revenus, indemnités et prestations que le bénéficiaire percevait, à cause de son invalidité, ne dépasse pas un pourcentage donné de son salaire mensuel net à la date où débutait son invalidité.

S'appuyant sur cette clause, l'assureur retenait donc par anticipation de la décision de la Régie des rentes du Québec certains montants que le bénéficiaire réclame aujourd'hui de l'assureur parce que, entre autres raisons, un tel mécanisme contreviendrait à la loi étant moins favorable à l'assuré que les stipulations impératives de l'article 2434 C. c.

⁽¹⁾ Me Létourneau est associé senior à la firme Pepin, Létourneau & Associés, à Montréal.

De plus, l'assuré se portait requérant à une demande d'autorisation de procéder par voie de recours collectif, soumettant donc vraisemblablement que son cas faisait partie d'une politique généralisée appliquée à un groupe dont les membres étaient inconnus les uns des autres.



Le recours collectif pourrait être défini comme celui où une personne agit comme représentant d'un groupe qui, bien qu'ayant un ou des problèmes soulevant des questions de droit identiques, similaires ou connexes, ne peut facilement ou pratiquement unir ses forces. Il fait exception au principe légal qui veut que «*nul ne peut plaider au nom d'autrui*».

405

C'est une procédure nouvelle qui puise à la même source que la Loi pour la protection du consommateur et qui sert à «*favoriser les cas où chacune des réclamations prises individuellement ne justifiait pas le recours aux tribunaux*». Cette procédure est donc un moyen de dissuasion à l'encontre des pratiques commerciales qui, bien qu'illégales, n'étaient ni réprimées, ni réprimables, compte tenu qu'alors que l'instigateur trouvait son profit dans la répétition de l'acte, la victime se trouvait confrontée avec un coût de récupération excédant le dommage lui-même.

Cette procédure heurte donc ou, devrions-nous dire, contourne un second principe de droit voulant que les tribunaux ne s'encombrent pas de peccadilles — (*de minimis non curat praetor*).

La loi distingue le droit de la procédure; l'un étant le principe, l'autre le moyen de le faire valoir. Cette nouvelle créature est un hybride (sans être nécessairement le premier du genre) qui, parce que règle d'exception, devient d'interprétation stricte. Si tant est que la procédure doit être au service du droit, on a ici réglémenté l'usage de celle-là pour éviter l'abus de celui-ci.

Le représentant potentiel doit donc obtenir, par requête, la permission du Tribunal pour avoir droit au titre de représentant d'un groupe et pour avoir accès à l'utilisation de cette procédure. Pour ce faire, il doit établir qu'il est à même de se conformer aux termes de l'article 1003 du Code de procédure civile.

Article 1003 (C.p.c.):

«Le tribunal autorise l'exercice du recours collectif et attribue le statut de représentant au membre qu'il désigne s'il est d'avis que: —

- a) les recours des membres soulèvent des questions de droit ou de fait identiques, similaires ou connexes;
- b) les faits allégués paraissent justifier les conclusions recherchées;
- c) la composition du groupe rend difficile ou peu pratique l'application des articles 59 ou 67; et que
- d) le membre auquel il entend attribuer le statut de représentant est en mesure d'assurer une représentation adéquate des membres.»

406

La présente chronique n'a pas l'intention d'épuiser la question, mais plutôt de commenter le susdit jugement quant à ses implications particulières en regard de l'interprétation des contrats d'assurances.

Pour cette raison, à l'instar du présent cas, nous laisserons de côté l'étude des sous-paragraphes a), c) et d), nous reportant donc sur la seule interprétation du sous-paragraphe b) qui stipule que les faits allégués doivent «*paraître justifier*» les conclusions recherchées.

Cette terminologie d'apparence relativement innocente comporte un lourd fardeau pour le requérant à ce stade initial des procédures.

À ce sujet, l'Honorable juge Chouinard de la Cour suprême du Canada déclarait: —

« Les mots «paraissent justifier» et «justifient» ne peuvent avoir la même portée à moins que dans la première expression l'on ne tienne pas compte de la présence du verbe paraître. Et c'est ici que le renvoi au passage cité de l'opinion du Juge Brossard dans l'arrêt St-Léonard (supra) est utile sur le sens à donner au verbe paraître qui sied à mon avis tout aussi bien dans le contexte de l'art. 1003. Le législateur a voulu que le tribunal écarte d'emblée tout recours frivole ou manifestement mal fondé et n'autorise que ceux où les faits allégués dévoilent une apparence sérieuse de droit.

Je conclus donc que l'expression «paraissent justifier» signifie qu'il doit y avoir aux yeux du juge, une apparence sérieuse de droit pour qu'il autorise le recours, sans pour autant qu'il ait à se prononcer sur le bien-fondé en droit des conclusions en regard des faits allégués.»

Le juge saisi de la question ne pourra donc, à moins qu'il ne soit convaincu que la réponse à la question «*dépend de preuve qui sera faite au procès*», accorder l'accès à cette procédure d'exception, s'il n'est éga-

lement convaincu que l'interprétation suggérée est des plus sérieuse. Il doit donc disposer des questions de droit qui ne sont pas susceptibles d'être affectées par les faits.

Pour accéder au recours collectif, le requérant, (prétendant à la représentation du groupe) en matière d'interprétation de contrats d'assurances, devra se dépouiller d'une part de tout fait particulier pouvant le servir pour asseoir son argumentation, mais le distinguer du groupe et le priver de l'accès au recours recherché et, d'autre part, établir «*un droit sérieux et valable à faire valoir*», dont le tribunal se devra alors de «*disposer dès le moment où il en est saisi*».

407

Si tant est que le recours collectif peut être recherché par un individu donné en fonction de ses caractéristiques stratégiques et de la pression qu'il impose, c'est donc, compte tenu du paragraphe précédent, à ce stade même où le demandeur doit se dépouiller de tout fait qui serait de nature à lui valoir quelque sympathie ou à donner quelque perspective à son recours, que le défendeur, fût-il assureur ou autre, doit intervenir avec force.

Mais là n'est pas le seul point d'intérêt de ce jugement qui, s'il constitue une révision des grandes règles émises précédemment en matière de recours collectif, reprend aussi et applique à ce domaine le grand principe qui veut que toute partie intéressée soit entendue.

«Le requérant ne peut rechercher les conclusions découlant de la nullité d'une clause sans assigner toutes les parties au contrat, toutes celles qui pourraient être affectées par une décision touchant la validité de cette clause: Il s'agit en effet d'un litige au sujet d'un contrat d'assurance impliquant trois parties également importantes; le preneur (l'employeur), le bénéficiaire ou l'assuré et la compagnie d'assurance qui accorde les bénéfices; il n'appert pas de la requête que le preneur en aucun cas ait été impliqué.

Il y a plus dans certaines autres requêtes, particulièrement dans celle portant les numéros 06-000 003-810 Aussant c. L'Assurance-vie Desjardins, où l'on retrouve des co-assureurs qui n'ont pas été faits parties au litige.»

Le prétendant à un recours collectif en matière d'assurance collective (ou autres, selon le cas) devra impliquer le preneur, tout comme faut-il déduire chaque assureur membre d'un regroupement d'assureurs. Partant, ne pourrait-on aller aussi loin que de prétendre que l'interprétation, dépouillée de tout fait particulier (sujet à restreindre singulièrement le droit à un recours collectif), d'une clause générale d'assurance, utilisée par plusieurs sinon tous les assureurs, devrait

entraîner une mise en cause proportionnelle et, lorsque cette clause est imposée par le législateur, la mise en cause de ce dernier?

Ne rejoint-on pas ici la théorie de l'assureur raisonnable mise de l'avant par le législateur? Si l'application d'une clause quelconque représente sinon l'unanimité, du moins le consensus d'une majorité d'assureurs, pourrait-on faire violence au groupe par l'assaut sur un seul?

408 Il nous apparaît, à la lumière des principes qui se dégagent de ce jugement, que les tribunaux ne pourront s'aventurer qu'avec d'innombrables précautions dans le domaine combiné des recours collectifs et de l'interprétation des contrats d'assurances dans la mesure où l'utilisation d'une clause donnée, sujette à interprétation, est généralisée.



On ne saurait, en regard des assurances, référer à ce jugement sans souligner son incursion, peut-être audacieuse, dans la notion de juste compensation.

L'Honorable juge ayant résumé les faits et disposé de certains arguments secondaires, soulignera que la Rente du Québec ne saurait être identifiée à un «*contrat*» d'assurance et qu'à ce titre, on ne saurait établir de parallèle avec l'article 2534 C.c. Il exprimera très clairement que l'assurance collective en question offre au preneur de compléter les revenus qu'il reçoit pendant son invalidité afin qu'il obtienne une indemnité équivalant à un pourcentage donné de son salaire. Selon l'Honorable juge, cette clause n'est pas autre chose qu'une méthode de calculer l'indemnité d'assurance «*complémentaire*», limitant donc le total des couvertures prévues par le régime gouvernemental alliées à l'assurance collective privée.

« La structure des prestations accordées ne fait que prévoir la coordination avec la Régie des Rentes. L'intimé (l'assureur) de fait ne pratique aucune déduction, ni réduction de la garantie, elle ne fait que stipuler l'étendue et les conditions de la garantie.

Mais, devons-nous le répéter, il importe avant tout de noter que ce jugement reflète la ferme intention d'empêcher toute forme d'iniquité ou d'injustice, au niveau de la collectivité, occasionnée par un cumul de

prestations provenant de différentes sources.

« Cette situation pourrait donc non seulement entraîner des iniquités et des injustices, mais pourrait aussi bien favoriser des pratiques fraudatoires et serait certes contraire à l'ordre public.

Il faut considérer avant tout le but d'une assurance collective qui est de garantir aux bénéficiaires, durant leur invalidité, un revenu raisonnable. Cette clause de déduction que l'on retrouve dans cette assurance collective apparaît d'autant plus légitime que le législateur l'a prévue et se retrouve abondamment dans différentes législations où des prestations en vertu d'une loi font fonction de prestations en vertu d'une autre, telles la Loi de l'assurance-chômage, la Loi de l'assurance-automobile, même la Loi sur le régime de rentes du Québec à ses articles 134 et 137, où il y a un ajustement qui y est stipulé.»

409

Bref, ce jugement semble ajouter aux règles strictes de l'interprétation des contrats, outre l'intention des seules parties celle du législateur; ce qui n'est pas dépourvu de sens dans la mesure où il a clairement stipulé ou lorsque la clause en litige doit ou veut refléter les données impératives de la loi applicable à un domaine donné. Il faut cependant peut-être craindre que ce principe ne crée un courant de jurisprudence, avant de n'être raffiné, car s'il est alléchant socialement et surtout lorsqu'il nous sert, il reste dangereux en matière de contrat où, jusqu'à ce jour, seul ce dernier faisait la loi des parties et où, en conséquence, l'intention de ces dernières doit être respectée lorsqu'elle ne contrevient pas aux bonnes moeurs et à l'ordre public.

Certes, l'Honorable juge n'a pas ignoré cette dernière notion et y a au contraire référé spécifiquement mais, croyons-nous, il importera de distinguer entre les actes qui sont contraires à l'ordre public et ceux qui pourraient donner ouverture à des pratiques qui le deviendraient. Nous ne nous aventurerons pas plus loin de crainte de ne glisser dans le domaine de la philosophie sociale ou politique.

Il demeure que ce jugement entérine, hors des limites de l'article 2434 C.c., la règle de la «*juste compensation*» que le législateur y a mis de l'avant et imposée, et force nous est de prévoir que cet appendice est une première excroissance dont il faudra surveiller les développements.

Faits d'actualité

par

J.H.

410 *Under the title "Faits d'actualité", the author reviews a certain number of subjects of current interest such as: Liability and indemnity; Mr. François Mitterrand's declaration regarding the nationalization of French insurance companies; Future relations of insurers and brokers; Insufficiency of insurance owing to increased cost of building and speculation; Effects of exchange rates on reinsurance results; America's new immobile society; Automobile insurance and the provincial government; Should repair cheques be made out in the names of both the insured and the garage owner; The remuneration of the insurance broker; Normal and abnormal growth of the brokerage office; The Insurance Bureau of Canada and government supervision.*



1 — *Diffamation et indemnité*

Aux États-Unis, une actrice est accusée d'avoir été vue en état d'ébriété dans un restaurant et de s'être livrée à certaines scènes disgracieuses. Une revue rapporte la chose; elle est poursuivie et condamnée à payer une indemnité d'un million et demi de dollars à titre punitif.

Nous, du Canada, qui lisons cela, ne comprenons guère. Qu'une actrice ait trop bu, qu'elle se soit montrée un peu folichonne dans un milieu où l'on admet de se livrer à certains ébats, cela s'accepte. Sans justifier le tapage, un excès d'alcool pourrait être considéré sinon comme une faute vénielle, tout au moins comme une faute d'une portée si faible qu'on ne devrait pas se croire forcé d'accorder une somme d'un million et demi de dollars, en compensation des dommages que la plaignante aurait subis pour atteinte à sa réputation. Le fait nous paraît sinon aberrant, du moins bien difficile à comprendre et à justifier. À moins que le dollar américain n'ait plus aucune valeur; ce qui n'est pas le cas.

Pourquoi mentionner la chose ici? C'est simplement pour essayer de résumer — oh! bien brièvement — l'attitude beaucoup plus raisonnable, nous semble-t-il, des tribunaux canadiens. Si nous comprenons

tionnent bien, à une époque où les problèmes économiques et financiers ont une telle importance et exigent le maximum de moyens d'action et le minimum d'entraves.

III — *L'avenir des relations entre assureurs et courtiers*

412 Un très curieux article écrit par Lynn Brenner s'intitule «*Must brokers and underwriters merge to survive?*» Paru dans la revue *Institutional Investor*, cet article nous paraît intéressant, même si nous ne partageons pas l'opinion de son auteur.

En somme, celui-ci prévoit que courtiers et assureurs se fondront éventuellement en un tout, tant la concurrence deviendra âpre et impossible à soutenir. À cette première idée, l'auteur ajoute celle de l'intégration forcée des petits, moyens et gros courtiers comme une première étape.

Si nous partageons son opinion au sujet de la fusion des cabinets de courtage moyens et très gros, nous pensons que le petit courtier devra, à de rares exceptions près, céder devant l'assureur et devenir l'agent exclusif de celui-ci, comme tente de le faire une grande compagnie américaine en particulier, avec un succès relatif il est vrai, et comme l'ont fait certains *direct writers* qui, comme les compagnies françaises, comptent sur leur réseau d'agents exclusifs pour leur expansion.

Le courtier et l'assureur nous apparaissent personnellement comme deux entités entièrement différentes, qui ne sont pas nécessairement en conflit, chacune ayant son utilité: la première alimentant la seconde, quoi qu'il arrive et quoi que ce dernier fasse. S'il n'y avait que trois ou quatre assureurs dans le marché américain, par exemple, nous admettrions l'opinion de Lynn Brenner, mais devant la multiplicité des compagnies d'assurances, nous ne voyons pas comment les grands bureaux en particulier accepteraient d'être englobés pour devenir la force de frappe d'un ou de plusieurs assureurs particuliers. Peut-être notre point de vue manque-t-il de prévision mais, encore une fois, nous trouvons tellement différents les intérêts de chaque groupe que nous ne voyons pas la possibilité d'une fusion. À notre avis, l'assuré continuera d'avoir besoin de quelqu'un pour défendre son intérêt, même si le nombre des mutuelles ou des *direct writers* augmentait. Nous l'avons dit souvent et nous le répétons, si l'on veut que l'assuré reçoive un traitement équitable, il faut qu'il ait un représentant assez fort pour faire valoir son point de vue. Nous ne pensons pas, en particulier, à l'assurance

individuelle, mais à l'assurance des entreprises grandes ou petites où l'ensemble des affaires de l'entreprise doit relever d'un seul intermédiaire agissant comme courtier-placeur, aussi bien que comme conseiller.

IV — Valeurs soufflées, valeurs réelles, face à une insuffisance d'assurance.

Un immeuble est détruit à la suite d'une explosion due au gaz naturel. Insuffisamment garanti, l'assuré reçoit les montants suivants de sa compagnie d'assurance pour le contenu:

413

- \$7,500, montant de la police d'assurance;
- \$2,500 pour des fourrures;
- \$ 600 pour une caméra;
- \$ 792 pour les frais de subsistance, prévus par la police.

L'assuré encaisse cette somme et se tourne vers l'entreprise de gaz qu'il poursuit, en invoquant sa responsabilité, que celle-ci ne nie pas. Elle refuse de payer une somme de \$235,555, cependant, en invoquant l'exagération de la somme.

Après avoir pris connaissance des faits, des pièces justificatives et des témoignages d'experts, le juge accorde les sommes suivantes:

Pour le contenu du logement :	\$128,843;
Pour la différence de loyer :	\$ 3,900;
Pour «troubles et ennuis» :	\$ 4,000;
Soit un total de :	\$136,743,

à quoi il faut ajouter la somme de \$1,622 pour les frais d'expertise.

Nous ne voulons pas discuter les sommes accordées par le tribunal, mais une chose nous frappe; c'est l'énorme différence entre le montant d'assurance souscrit par l'assuré, qui déclarait avec raison une perte totale et la valeur admise par le tribunal comme étant justifiable. À notre avis, cela souligne, également, l'importance pour l'assuré de se rendre compte de la valeur des choses qu'il accumule à travers les années. Dans le cas présent, il a été possible de déterminer la faute, mais souvent la chose est impossible, souvent aussi l'assuré est la cause du sinistre. On peut voir par cet exemple quelle perte considérable aurait subi le propriétaire des biens s'il s'était agi d'un incendie ordinaire ou d'une explosion dont il n'aurait pu retracer la responsabilité. C'est pour

rappeler au lecteur l'importance de revoir ses assurances en fonction des valeurs en jeu que nous apportons cet exemple.

414

Il aurait été intéressant de savoir avec plus de précision sur quoi le juge s'était basé pour déterminer la valeur exacte. L'indication est dans le jugement, mais de façon assez imprécise pour empêcher d'exprimer une opinion⁽¹⁾. On voit, cependant, que la règle suivie est non pas celle que reconnaît l'assurance, c'est-à-dire le coût de remplacement avec ou sans dépréciation selon la nature de la garantie, mais une base de calcul qui tend à indemniser l'accidenté dans la mesure de la perte qu'il a subie. D'où, très curieusement, l'intervention du loyer ancien et nouveau et les ennuis subis par le propriétaire et sa famille, l'anxiété suivant l'explosion, c'est-à-dire un mélange de dommages physiques et moraux que ne garantit pas l'assurance incendie, mais dont le tribunal croit devoir indemniser la victime dans un cas de responsabilité ou d'accident.

V — Effets des changes sur les résultats des réassureurs

Nous avons déjà signalé l'importance du mouvement des changes étrangers sur les affaires de réassurance, en particulier. Le dernier rapport du groupe Münchener Rück nous apporte quelques chiffres qui sont intéressants dans ce sens. Les voici, extraits du rapport du groupe pour l'exercice 1979-80:

« Pour l'exercice inventorié, la conversion des primes en deutschmarks sur la base des nouveaux cours s'est traduite dans nos affaires étrangères par une réduction apparente des encaissements d'environ 150 millions de DM (contre 250 millions de DM, 220 millions de DM et 280 millions de DM respectivement pour les trois exercices précédents). Par conséquent, nos affaires étrangères ont, cette année également, contribué à la progression globale des primes dans une mesure plus faible que cela aurait été le cas s'il n'y avait pas eu de changements dans les parités monétaires.»

De ce qui précède, ressortent deux idées :

- a) la première, c'est l'effet de la monnaie sur les encaissements du réassureur;
- b) et la seconde, c'est l'effet contraire que peuvent avoir soit une hausse, soit une baisse de la monnaie.

⁽¹⁾ Jugement de la Cour supérieure de Montréal. Cause numéro 500-05-018139-780, Docteur Jean-Pierre Jean vs. Gaz Métropolitain Inc.

C'est ainsi que des affaires excellentes dans un pays peuvent se transformer en des résultats décevants à cause du mouvement des changes par rapport à la monnaie utilisée pour la détermination de l'actif et du passif du réassureur étranger.

VI — Une mise au point au sujet de l'assurance automobile

À une réunion de la Commission permanente des Institutions financières et coopératives tenue à Québec, le 5 juin dernier, pour étudier les crédits du ministère, un député a posé la question suivante :

415

« Dernièrement, les membres du gouvernement ont parlé d'une possibilité d'étendre le régime d'assurance automobile aux dommages matériels. J'aimerais avoir l'opinion du ministre. Est-ce un ballon? Les compagnies doivent s'inquiéter. »

À cela, M. Jacques Parizeau, à titre de ministre, a répondu ceci :

« Je pense qu'il y a eu des interventions, dès le lendemain, qui ont clarifié bien des choses et qui ont indiqué que l'assurance d'État sur la tôle n'était pas pour un avenir prévisible. »

Il faut prendre cette réponse dans le sens où elle a été donnée, en lui enlevant son caractère familier. En somme, cela veut dire que le gouvernement ne songe pas en ce moment à nationaliser la partie de l'assurance automobile ayant trait aux dommages aux tiers pour l'extérieur de la province ou à la voiture même pour les dommages causés par collision, capotage, incendie ou pour le vol.

Nous nous réjouissons de cette opinion exprimée par le ministre, puisqu'il écarte les inquiétudes que, dans certains milieux, on exprimait.

Il faut se rappeler également que si le gouvernement de la province de Québec a mis la main sur la partie de l'assurance automobile qui peut le plus facilement être administrée, soit les dommages corporels aux tiers, il lui faudrait une organisation considérable pour faire face au reste de la garantie. Dans un cas comme celui-là, il ne s'agit plus de fixer les indemnités correspondant à des barèmes préétablis, mais des sommes qui varient suivant les dommages causés à la suite d'un accident. Pour le vol, il est évident que l'indemnisation est déterminée différemment, puisque si on ne retrouve pas la voiture, on doit appliquer un barème tenant compte de la perte subie par l'assuré.

VII — Pour un chèque payable à l'assuré et au garagiste

En toute logique, lorsqu'un assuré, garanti contre les dommages à son auto, reçoit un chèque de l'assureur pour le rembourser de ses dommages, ce chèque devrait être fait à lui seul. C'est, en effet, lui qui est l'assuré, et c'est lui qui a pris la décision de faire réparer la voiture à un endroit particulier.

Quand on examine ce qui se passe dans la pratique, on constate que, souvent:

416

- a) l'assuré ne fait pas réparer sa voiture;
- b) parfois, s'il n'est pas honnête, il tentera ultérieurement de faire comprendre la réparation dans de nouveaux dommages, s'il a un accident;
- c) s'il est en bon terme avec le garagiste, il essaiera d'obtenir une réduction sur le prix convenu et fixé par l'assureur;
- d) parfois, après avoir convenu du prix de la réparation et de l'endroit où celle-ci doit être faite, l'assuré s'adresse à un autre garagiste en obtenant un prix plus bas, mais pas nécessairement pour la même qualité de travail.

En somme, ce que l'assureur désire, ce n'est pas de payer plus cher ou moins cher, mais d'être sûr que l'assuré a véritablement fait faire la réparation à l'endroit et au prix convenus. On dira peut-être que la chose regarde l'assuré et que c'est à lui de décider en dernier ressort ce qu'il doit faire. D'un autre côté, avant de raisonner ainsi, il faut se rappeler que la fin de l'assurance est la réparation d'un dommage et non une série d'opérations, à la suite d'un accident permettant à l'assuré de faire une économie sur la somme dont l'assureur et lui-même ont convenu.

L'intention de l'assureur est de s'assurer que la réparation a été faite à l'endroit et pour le montant dont on a convenu, avons-nous dit. Au premier abord, il semble y avoir conflit entre l'intérêt de l'assureur et celui de l'assuré, mais il faut se rappeler qu'il y a là une convention précise dont les termes doivent être observés. Et c'est pour cela qu'après avoir convenu d'un montant avec le garagiste et l'assuré, l'assureur veut être certain que le garagiste a été payé. Autrement, comme il est intervenu dans l'opération, il pourrait être tenu responsable par le garagiste si, avant d'avoir reçu le chèque, l'assuré faisait faillite ou, sous un prétexte quelconque, l'assuré refusait de payer la note ou la payait avec un long retard. Il ne semble pas qu'un juge ait déjà tenu compte de cet

aspect. Même s'il n'a pas une valeur juridique particulière, il n'en reste pas moins vrai que l'assureur s'est acquitté de son obligation à condition

- a) que la voiture soit réparée;
- b) qu'elle le soit suivant le dossier;
- c) au prix convenu.

Le raisonnement n'est peut-être pas sans faille au point de vue des droits de l'assuré, mais il a sûrement une valeur pratique dont le tribunal devrait peut-être tenir compte, si droit et équité doivent se confondre.

Si nous revenons sur la question, c'est que tout récemment elle a rebondi quand une association de consommateurs a protesté contre l'émission d'un chèque au double nom de l'assuré et du garagiste, en se basant sur un jugement rendu au niveau de la Cour provinciale. Or, comme il s'agit d'une somme de quelques centaines de dollars, l'appel est impossible. Il semble donc qu'il faille s'en tenir pour le moment à la Cour provinciale sans pouvoir faire intervenir la filière complète, c'est-à-dire la Cour supérieure et, au besoin, la Cour d'appel.

417

VIII — Rémunération et utilité du courtier d'assurances

On dit parfois que le courtier d'assurances ne peut pas être considéré comme un professionnel puisque s'il reçoit les instructions de l'assuré, il les remplit auprès d'un assureur qui lui verse sa rémunération sous la forme d'une commission. Devant cela, on est tenté de parler d'un être hybride qui représente ni l'assureur, ni l'assuré. C'est en partant de là, croyons-nous, que le gouvernement n'a pas voulu comprendre le courtier d'assurances parmi les hommes de profession libérale.

On dit donc au courtier: «Si vous voulez être un véritable courtier, c'est-à-dire un être absolument indépendant de l'assureur, il faudrait que votre rémunération provienne en totalité de l'assuré.»

Théoriquement, l'idée est saine, quoique le courtier, dans un différend entre son client et l'assureur, doit se ranger du côté du premier et faire l'impossible pour qu'on lui rende justice. Cela, on le constate dans la pratique de tous les jours. Qu'est-ce qui empêche le courtier de demander à son client des honoraires, tout comme le fait l'architecte, l'ingénieur, le médecin, l'avocat, le notaire, le vétérinaire? C'est que, dans la plupart des cas, l'assuré irait directement chez l'assureur en se

disant: «J'économise, de cette manière, les honoraires du courtier et je serai tout aussi bien servi puisque certains assureurs ont des préposés à la clientèle». Il ne réfléchit pas:

- a) que le préposé est payé par l'assureur et que sa prime en tient compte;
- b) que s'il n'est pas content du règlement fait par l'assureur, il n'a qu'un seul recours: celui du tribunal, tandis qu'avec le courtier, il a un représentant capable de faire valoir les arguments voulus.

418

L'assurance n'est pas comme une denrée ordinaire. On peut comparer le prix d'une livre de sucre achetée à deux endroits différents, mais on constatera l'utilité du courtier seulement après un sinistre. Et c'est cela qui empêcherait bien des assurés de s'adresser à un courtier, si celui-ci décidait de demander des honoraires et acceptait que la prime soit diminuée d'autant.

Dans le cas d'une grande entreprise ou d'une entreprise ayant de multiples assurances, la question se présente différemment, car l'homme d'affaires se rend compte qu'il a besoin d'un intermédiaire à son service, qui comprend ses besoins et les satisfait. Tandis que l'individu, lui, ne se préoccupe du règlement d'un sinistre que lorsque celui-ci a eu lieu.

IX — De la croissance d'un cabinet de courtage

Autrefois, une croissance annuelle de 10% du chiffre d'affaires, accompagnée d'une expansion moins considérable des commissions, semblait tout à fait raisonnable. Elle permettait à un cabinet moyen de se développer d'année en année sans exiger une augmentation trop rapide du personnel et sans briser l'équilibre qui doit s'établir entre l'expédition normale des affaires et l'expansion de l'entreprise. Petit à petit, avec l'inflation, le problème s'est complètement modifié: une hausse de 10% n'est, en effet, pas suffisante si elle ne s'accompagne pas d'une hausse de tarifs parce qu'au départ, elle suffit seulement à permettre au courtier de faire face à des obligations accrues. Encore faut-il que l'inflation ne dépasse pas le chiffre de 10%.

Pendant les années 1974 à 1978, une hausse du chiffre d'affaires de 20 à 30% paraissait normale, même si elle essouffait l'équipe et si elle ne permettait plus graduellement de donner au client le service auquel il avait droit. Et d'autant plus que de trois ans, la durée de la plupart des

contrats était réduite à un an; ce qui augmentait le travail nécessaire de part et d'autre, c'est-à-dire aussi bien chez l'assureur que chez le courtier. À un moment donné, la situation est devenue encore plus difficile du fait que la cote en Bourse a dégringolé brutalement et qu'elle a forcé les assureurs étrangers en particulier à diminuer énormément leur participation par suite d'une hausse trop rapide du chiffre d'affaires en fonction des réserves proportionnellement décroissantes considérées sous l'angle de la valeur de liquidation. Faut-il dire qu'alors la plupart des intermédiaires (courtiers et agents) ont senti le poids de l'effort et sa presque inanité. D'autant plus qu'avec une extraordinaire inconscience, la plupart des assureurs ont diminué leurs tarifs par la suite, à un point beaucoup trop bas à l'occasion d'une baisse de taux généralisée comme on n'en avait jamais vu de mémoire de technicien.

419

Devant une expansion extrêmement réduite, une inflation menaçant de devenir galopante et des assureurs devenus affolés par une hausse des coûts correspondant à une hausse des engagements, le courtier a passé par des moments très difficiles. Certains ont sauté; d'autres se sont fusionnés; d'autres se sont vendus corps et biens à des entreprises plus puissantes et davantage prêtes à tenir le coup en attendant que les choses s'améliorent.

Mais tout cela n'a pas résolu le problème: l'augmentation même de 10% par an est insuffisante devant une inflation de pourcentage à peu près semblable et devant des hausses de tarifs qui se font attendre. Si les cabinets les plus importants ont tenu le coup malgré tout, la situation n'est pas saine. Elle change petit à petit, cependant. C'est ce dont il faut se réjouir.

X — Du contrôle des Assurances

Il est intéressant de mettre en regard de l'excellent article de M. Richard Humphrys,⁽¹⁾ une conférence prononcée récemment par M. John Lyndon, à titre de président de l'Insurance Bureau of Canada devant les membres de l'Insurance Institute of Ontario. Entre autres choses, M. Lyndon a dit ceci au sujet du contrôle des assurances par l'État:

“Business today accepts the principle that some degree of government regulation is necessary — even desirable. In the case of our industry, there

⁽¹⁾ Paru dans les numéros d'avril et de juillet 1981.

is a great deal of co-operation at the administrative level in the regulatory field.

There are disagreements from time to time as there is bound to be in any interchange between two points of view. Differing priorities of interest as between goals of business and government are bound to produce different opinions. But it is a measure of the degree of co-operation between our technical people and the technical people within government that consensus is achieved for the most part.

420

For our part, we take no exception to the establishment of solvency requirements or to the licensing of companies. Nor do we object to the reporting procedures, the financial accountability or the basic coverages legislated by provincial governments. Conflict there may be in degree in these areas: but not in principle. But conflict becomes real and critical when regulation is supplanted by encroachment or confiscation."

Droits de la victime d'un accident. L'Argus, 2 rue de Châteaudun, 75441 Paris.

Ce guide pratique des estimations de préjudices corporels, écrit par M. Gilbert Croquez, peut être utile au Canada comme il l'est en Europe, mais à un moindre degré. En effet, la manière de déterminer le préjudice subi par la victime d'un accident varie d'un continent à l'autre et d'un pays à l'autre. D'un autre côté, nous pensons qu'il pourrait être utile à ceux qui sont chargés de déterminer le préjudice subi par un accidenté non pas à la suite d'un accident ou à la suite d'un sinistre automobile, mais dans le courant ordinaire des choses. L'importance d'une indemnité n'est pas la même; malgré cela, elle peut servir d'indication générale à celui qui, en Amérique, doit déterminer l'indemnité.



Canadian Underwriter, May 1981. 48th May Statistical Issue. Toronto.

Le numéro de mai contient les statistiques de l'assurance au Canada en 1980. Bourré de chiffres, de tableaux et de graphiques, il est un excellent instrument de travail qui, chaque année, nous apporte des renseignements précis. Même si elle n'a aucun caractère officiel, la revue permet de suivre l'évolution de l'assurance à travers les années.

Notre collaborateur, M. C. J. Robey, en a fait une étude fouillée dans le dernier numéro de la Revue.

**Index de la revue «Assurances»
1980-1981
Vol. 48**

par

MONIQUE DUMONT

421

In this article, Miss Monique Dumont classifies the various articles published in the 48th volume of "Assurances" by subject and by author.

INDEX DES SUJETS

	Numéro	Page
ACCIDENTS D'AUTOMOBILE		
Fréquence et importance des accidents d'automobiles au Québec	Janvier 81	361
ADMINISTRATION		
L'impact des taux d'intérêt élevés sur les décisions administratives d'une société d'assurances générales/André Pilon	Octobre 80	236
Profits et fluctuations monétaires	Octobre 80	266
ASSURANCE AUTOMOBILE		
Autres aperçus de l'assurance automobile du Québec	Janvier 81	363
Les centres d'estimation ou d'évaluation de dommages	Janvier 81	366
Changements apportés à la convention entre assureurs auto	Octobre 80	235
Commentaires du Groupement des assureurs automobiles	Avril 80	95
Commentaires sur les centres d'estimation ou d'évaluation au Québec/André Langlois	Juillet 80	158
Observations supplémentaires en regard de la loi de l'assurance automobile/André Langlois	Avril 80	44

ASSURANCES

1. L'obligation de rembourser en cas de résiliation.
2. Des garanties d'une durée de 90 jours.

Les résultats de la Régie de l'assurance automobile en 1979-80 Octobre 80 260

ASSURANCE CATASTROPHE

Coverage for catastrophic risks concerning natural disasters and political risks/Eugenio Coppola di Canzano Juillet 80 146

422

ASSURANCE CONSTRUCTION

L'assurance des grands travaux de construction Janvier 81 RD 64
1. La loi et la jurisprudence au Canada/Rémi Moreau

ASSURANCE CRÉDIT

L'Assurance crédit/Rémi Moreau Janvier 81 RD 73

ASSURANCE HABITATION

Les garanties d'assurance pour condominium/Rémi Moreau Octobre 80 RD 51

ASSURANCE INCENDIE

La valeur de remplacement dépréciée/ Rémi Moreau Octobre 80 279

ASSURANCE MARITIME

L'assurance maritime en français/Louis-Paul Béguin Janvier 81 381

ASSURANCES SOCIALES

Allocations et prestations sociales dans la province de Québec/SSQ Juillet 80 164

ASSURANCE DES TITRES

L'assurance des titres/Rémi Moreau Juillet 80 RD 42

ASSURANCE SUR LA VIE

L'assurance-vie et le marché commun: la directive sur le droit d'établissement/André Lesouëf Juillet 80 123

ASSURANCES

ASSURANCE-VIE

De l'augmentation des prêts sur polices d'assurance sur la vie/Jean Dalpé	Janvier 81	326
Effet de la participation dans les bénéfices sur l'assurance participante et évolution de la participation dans les bénéfices/Jean Dalpé	Janvier 81	332
Idées simples sur certains aspects courants de l'assurance-vie/Jean Dalpé	Janvier 81	328

ASSURANCE-VIE: GESTION

Le surplus et son importance pour une compagnie d'assurance-vie/Jacques Ross	Janvier 81	315	423
--	------------	-----	------------

ASSURANCES

Les cycles en assurance de dommages/Monique Dumont	Avril 80	36
Les effets d'une trop vive concurrence	Avril 80	97
Les investissements de l'assurance française en Amérique du Nord/Claude Bébéar	Avril 80	31

ASSURANCES CANADA

1979: année de turbulence et d'incertitude/Gérard Parizeau	Juillet 80	111
L'assurance des biens personnels: 1975-79	Octobre 80	263
Le marché de l'assurance au Canada, vu par un technicien	Octobre 80	269
The state of Canadian General Insurance 1980/Christopher J. Robey	Juillet 80	187

ASSURANCES ÉTATS-UNIS

Le New York State Insurance Exchange/Rémi Moreau	Avril 80	RD 30
--	----------	-------

ASSURANCES: STATISTIQUES

Les résultats du premier semestre	Janvier 81	359
-----------------------------------	------------	-----

COMPAGNIE D'ASSURANCE

Le centenaire de la Munich Re	Octobre 80	271
-------------------------------	------------	-----

COMPAGNIE CAPTIVE

La compagnie captive: naissance, difficulté et premier déclin/Rémi Moreau	Octobre 80	224
---	------------	-----

ASSURANCES

Les compagnies captives: bibliographie sélective
de publication de novembre 1979 à août
80/Monique Dumont

Janvier 81 RD 69

COMPAGNIE D'ASSURANCE

La fusion Artisans/Coopérants

Janvier 81 364

CONTRAT D'ASSURANCE

Des soumissions en assurance

Janvier 81 357

424

Propos sur deux arrêts de la Cour suprême: Consolidated Bathurst Export Limited c. Mutual Boiler and Machinery Insurance Company; Compagnie d'assurance Guardian du Canada c. Victoria Tire Sales Ltd./Me Guy Desjardins

Octobre 80 215

CORPORATION PROFESSIONNELLE

Une nouvelle attitude de l'Institut des comptables agréés

Janvier 81 365

COURTIER D'ASSURANCE

Le mouvement d'acquisition chez les courtiers d'assurance/Monique Dumont

Juillet 80 RD 44

L'oubli du courtier et un assez étonnant arrêt: L.B. Martin Construction Ltd v. Gagliardi et al and Lauze Christie Phoenix Ltd (C.Brit.)

Octobre 80 276

DIVERS

Index de la revue *Assurances* 1979-1980: Vol 47/Monique Dumont

Janvier 81 368

Informatech France-Québec

Avril 80 98

Pages de journal

Avril 80 100

Juillet 80 180

Octobre 80 283

Janvier 81 393

DOMMAGES PUNITIFS

Où en sont les dommages punitifs/Denise Dussault

Juillet 80 RD 42

DROIT (Responsabilité civile)

L'obligation de moyens et l'obligation de résultat/Denise Dussault

Avril 80 RD 25

A S S U R A N C E S

DROIT DES ASSURANCES

Du versement d'une prime à l'agent ou au courtier	Janvier 81	351
La protection des créanciers hypothécaires et privilégiés en vertu de la nouvelle Loi sur les assurances/André Bois	Avril 80	15

ÉCONOMIE

Déficit extérieur et politique économique/Michel Bélanger	Octobre 80	205
L'évolution du taux d'intérêt des bons du trésor: 1973-80	Octobre 80	267
Les indices du prix de la construction/Michel Beaudoin	Octobre 80	272
Perspectives économiques et financières canadiennes/André Marsan	Avril 80	1
Statistiques mensuelles/Bolton, Tremblay Inc	Juillet 80	163
	Octobre 80	275

FISCALITÉ: JURISPRUDENCE

Un tournant en impôt des successions: l'arrêt Canada Trust Corporation et Olga Ellet/Denise Dussault	Octobre 80	RD 58
--	------------	-------

ASSURANCE: FRAIS JURIDIQUES

L'assurance protection juridique/Rémi Moreau	Avril 80	RD 23
--	----------	-------

HYPOTHÈQUE

La protection des créanciers hypothécaires et privilégiés en vertu de la nouvelle loi sur les assurances/André Bois	Avril 80	15
---	----------	----

LLOYD'S

Deux événements particuliers chez Lloyd's/Denise Dussault	Juillet 80	RD 40
Réformes à Lloyd's, London	Octobre 80	271

RÉASSURANCE

De la qualité du réassureur	Octobre 80	259
De la stabilité financière du réassureur	Janvier 81	362
La réassurance et l'inflation/Hervé Cachin	Juillet 80	130

A S S U R A N C E S

The use and development of the phrase "each and every occurrence" in excess of loss reinsurance contracts/Eric A. Pearce	Juillet 80 142 Octobre 80 254 Janvier 81 347
What is an exclusion?/Angus H. Ross	Juillet 80 136
RESPONSABILITÉ CIVILE	
Les élus municipaux et l'assurance/Rémi Moreau	Janvier 81 352
426 La nature du dommage matériel en assurance responsabilité civile/Rémi Moreau	Avril 80 RD 20
Perte d'usage/Rémi Moreau	Janvier 81 327
La responsabilité des agents de voyage/Denise Dussault	Janvier 81 RD 72
La responsabilité des centres d'accueil/Denise Dussault	Janvier 81 RD 76
La responsabilité sportive en droit québécois/Denise Dussault	Octobre 80 RD 55
Un nouveau contrat d'assurance pour les municipalités/Rémi Moreau	Janvier 81 RD 67
RESPONSABILITÉ CIVILE: DIRIGEANTS & ADMINISTRATEURS	
L'incidence de la loi sur le recours collectif en regard de la responsabilité des administrateurs et des dirigeants/Denise Dussault	Avril 80 RD 28
Bref historique de l'assurance responsabilité des administrateurs et dirigeants/Monique Dumont & Jean Dalpé	Avril 80 86
La jurisprudence et la responsabilité civile des administrateurs et dirigeants/Denise Dussault	Avril 80 81
L'approche financière en matière d'assurance de responsabilité civile des administrateurs et des dirigeants/Gilles Nadeau	Avril 80 67
Eveil sur les besoins d'une assurance responsabilité civile pour administrateurs et dirigeants de société/Robert LaGarde	Avril 80 59
Sur les éléments contractuels de l'assurance de la responsabilité civile des administrateurs et des dirigeants avec remboursement des sociétés/Rémi Moreau	Avril 80 53

A S S U R A N C E S

RESPONSABILITÉ CIVILE: JURISPRUDENCE

Un coup de barre important concernant les infractions d'ordre statutaire. La Reine c. La Corporation de la Ville de Sault Ste-Marie

	Octobre 80	277
--	------------	-----

De la responsabilité imputable à la municipalité chargée du service incendie: Laurentide Motels Inc. et al c. Ville de Beauport et al

	Octobre 80	281
--	------------	-----

RESPONSABILITÉ CIVILE-LÉGISLATION

Deux nouvelles lois sur la responsabilité civile dans l'Ontario: Occupiers' liability Act-trespass to Property Act

	Octobre 80	280	427
--	------------	-----	-----

RESPONSABILITÉ DES PRODUITS

Amiante et assurance/Monique Dumont

	Octobre 80	RD 56
--	------------	-------

ASSURANCE RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE

La mesure des garanties d'assurance responsabilité professionnelle des institutions financières/Rémi Moreau

	Juillet 80	RD 37
--	------------	-------

Propos sur le certificat de vérification

	Octobre 80	245
--	------------	-----

La responsabilité «professionnelle» des coiffeurs/Denise Dussault

	Avril 80	RD 26
--	----------	-------

RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE: MÉDECIN

Un tournant majeur en responsabilité médicale: L'arrêt Reibl vs Hughes/Denise Dussault

	Janvier 81	353
--	------------	-----

RISQUES POLITIQUES

Impact of political risks on a non-marine insurance portfolio/François Négrier

	Janvier 81	295
--	------------	-----

Les risques politiques et l'assurance/Rémi Moreau

	Juillet 80	RD 38
--	------------	-------

RISQUE DE POLLUTION

Les risques de pollution et l'assurance/Rémi Moreau

	Octobre 80	RD 59
--	------------	-------

RISQUES SPÉCIAUX

L'assurance de l'équipement solaire/Rémi Moreau

	Octobre 80	RD 53
--	------------	-------

ASSURANCES

SINISTRE

Risk adjusted cost. A comprehensive theory of the value of risk transfer/JBM Murray	Janvier 81	340
La valeur municipale	Avril 80	99

TERMINOLOGIE

L'assurance maritime en français/Louis-Paul Béguin	Janvier 81	381
Le vocabulaire des rentes viagères	Janvier 81	379

428

INDEX DES AUTEURS

BEAUDOIN, MICHEL

Les indices du prix de la construction	Octobre 80	272
--	------------	-----

BEBEAR, CLAUDE

Les investissements de l'assurance française en Amérique du Nord	Avril 80	31
--	----------	----

BÉGUIN, LOUIS-PAUL

L'assurance maritime en français	Janvier 81	381
----------------------------------	------------	-----

BÉLANGER, MICHEL

Déficit extérieur et politique économique	Octobre 80	205
---	------------	-----

BOIS, ANDRÉ

La protection des créanciers hypothécaires et privilégiés en vertu de la nouvelle loi sur les assurances	Avril 80	15
--	----------	----

CACHIN, ANDRÉ

La réassurance et l'inflation	Juillet 80	130
-------------------------------	------------	-----

CANZANO, EUGENIO COPPOLA DI

Coverage for catastrophic risks concerning natural disasters and political risks	Juillet 80	146
--	------------	-----

DALPÉ, JEAN

Bref historique de l'assurance responsabilité des administrateurs et dirigeants	Avril 80	86
---	----------	----

A S S U R A N C E S

De l'augmentation des prêts sur polices d'assurance sur la vie	Janvier 81	326
Effet de la participation dans le bénéfices sur l'assurance participante et évolution de la participation dans les bénéfices	Janvier 81	332
Idées simples sur certains aspects courants de l'assurance-vie	Janvier 81	328

DESJARDINS, GUY

Propos sur deux arrêts de la Cour Suprême: Consolidated Bathurst Export Limited c. Mutual Boiler and Machinery Insurance Company: Compagnie d'assurance Guardian du Canada c. Victoria Tire Sales Ltd.	Octobre 80	215	429
--	------------	-----	-----

DUMONT, MONIQUE

Amiante et assurance	Octobre 80	RD 56
Bref historique de l'assurance responsabilité des administrateurs et dirigeants	Avril 80	86
Index de la revue <i>Assurances</i> 1979-80: Vol. 47	Janvier 81	368
Les compagnies captives: bibliographie sélective de publication de novembre 79 à août 80	Janvier 81	RD 69
Les cycles en assurance de dommages	Avril 80	36
Le mouvement d'acquisition chez les courtiers d'assurance	Juillet 80	RD 44

DUSSAULT, DENISE

Deux événements particuliers chez Lloyd's	Juillet 80	RD 40
La jurisprudence et la responsabilité civile des administrateurs et dirigeants	Avril 80	81
L'incidence de la loi sur le recours collectif en regard de la responsabilité des administrateurs et des dirigeants	Avril 80	RD 28
L'obligation de moyens et l'obligation de résultat	Avril 80	RD 25
La responsabilité des agents de voyage	Janvier 81	RD 72
Où en sont les dommages punitifs?	Juillet 80	RD 42
La responsabilité des centres d'accueil	Janvier 81	RD 66
La responsabilité «professionnelle» des coiffeurs	Avril 80	RD 26
La responsabilité sportive en droit québécois	Octobre 80	RD 55

A S S U R A N C E S

Un tournant en impôt de succession: l'arrêt Canada Trust Corporation et Olga Ellet	Octobre 80	RD 58
Un tournant majeur en responsabilité médicale: l'arrêt Reibl vs Hughes	Janvier 81	353
LaGARDE, ROBERT		
Eveil sur les besoins d'une assurance responsabilité civile pour administrateurs et dirigeants de société	Avril 80	59
LANGLOIS, ANDRÉ		
430 Commentaires sur les centres d'estimation ou d'évaluation au Québec	Juillet 80	158
Observations supplémentaires en regard de la Loi de l'assurance automobile	Avril 80	44
LESOUFF, ANDRÉ		
L'assurance-vie et le marché commun: la directive sur le droit d'établissement	Juillet 80	123
MARSAN, ANDRÉ		
Perspectives économiques et financières canadiennes	Avril 80	1
MOREAU, RÉMI		
L'assurance crédit	Janvier 81	RD 73
L'assurance de l'équipement solaire	Octobre 80	RD 53
L'assurance des grands travaux de construction.		
1. La loi et la jurisprudence au Canada	Janvier 81	RD 64
L'assurance protection juridique	Avril 80	RD 23
L'assurance des titres	Juillet 80	RD 42
La compagnie captive: naissance, difficultés et premier déclin	Octobre 80	224
Les élus municipaux et l'assurance	Janvier 81	352
Les garanties d'assurance pour condominium	Octobre 80	RD 51
La mesure des garanties d'assurance responsabilité professionnelle des institutions financières	Juillet 80	RD 37
La nature du dommage matériel en assurance responsabilité	Avril 80	RD 20
Le New York State Insurance Exchange	Avril 80	RD 30

A S S U R A N C E S

Perte d'usage	Janvier 81	321	
Les risques politiques et l'assurance	Juillet 80	RD 38	
Les risques de pollution et l'assurance	Octobre 80	RD 59	
Sur les éléments contractuels de l'assurance de la responsabilité civile des administrateurs et des dirigeants avec remboursement des sociétés	Avril 80	53	
La valeur de remplacement dépréciée	Octobre 80	279	
Un coup de barre important concernant les infractions d'ordre statutaire: La Reine c. la Corporation de la Ville de Sault Ste-Marie	Octobre 80	277	431
Un nouveau contrat d'assurance pour les municipalités	Janvier 81	RD 67	
 MURRAY, J.B.M.			
Risk adjusted cost. A comprehensive theory of the value of risk transfer	Janvier 81	340	
 NADEAU, GILLES			
L'approche financière en matière de responsabilité civile des administrateurs et des dirigeants	Avril 80	67	
 NÉGRIER, FRANÇOIS			
Impact of political risks on a non-marine insurance portfolio	Janvier 81	295	
 PARIZEAU, GÉRARD			
1979: année de turbulence et d'incertitude	Juillet 80	111	
 PEARCE, ERIC A.			
The use and development of the phrase "each and every occurrence" in excess of loss reinsurance contracts	Juillet 80	142	
	Octobre 80	254	
	Janvier 81	347	
 PILON, ANDRÉ			
L'impact des taux d'intérêt élevés sur les décisions administratives d'une société d'assurances générales	Octobre 80	236	
 ROBEY, CHRISTOPHER J.			
The State of Canadian General Insurance in 1980	Juillet 80	187	

A S S U R A N C E S

ROSS, ANGUS H.

What is an exclusion? Juillet 80 136

ROSS, JACQUES

Le surplus et son importance pour une compagnie d'assurance-vie Janvier 81 315

COMPTES RENDUS

- 432** *L'accès du Québec au marché financier*. Ottawa, Gouvernement du Canada, 1980 Juillet 80 141
- «L'arrêt Kravitz»/McGill Law Journal, Vol.25 no 3 1980 Juillet 80 145
- «L'assurance cette inconnue»/Francis Gretz. Paris: *L'Assurance française*, 1979. Avril 80 RD 33
- «L'assurance automobile du Québec»: votre protection, vos droits. Québec: Régie de l'assurance automobile, 1980 Juillet 80 145
- «L'assurance des risques technologiques». Paris: L'Argus, GACI, 1978 Juillet 80 RD 48
- «Les assurances I.A.R.D. au Canada». Montréal, Bureau d'Assurance du Canada, 1980 Juillet 80 122
- «Aviation Insurance»/R.D. Margo. Londres, Butterworths, 1980 Octobre 80 RD 61
- «Computers in insurance». Michel D. Gantt & James Gatza. Malvern, Pa: American Institute for property and liability underwriters, 1980, 15p. Janvier 81 RD 75
- «L'Europe des assurances». Paris, L'Argus, 1979 Avril 80 RD 32
- «La gestion d'un portefeuille d'assurance r.c. auto»/Philippe Van Namen. Bruxelles: Office des assureurs de Belgique, 1979 Juillet 80 129
- «Cuthbert Heath, maker of the modern Lloyds of London»/Antony Brown. Londres: David & Charles Janvier 81 320
- «Métros: construction et assurance». Munich Re Octobre 80 223
- «Précis de responsabilité civile»/Louis Perret. Ottawa, Editions de l'université d'Ottawa, 1979. Juillet 80 129
- «Products liability»/S.M. Waddams. Toronto, The Carswell Co., 1980 Octobre 80 RD 60

ASSURANCES

«Le risque technologique majeur: un formidable défi». <i>Revue Futuribles 2000</i> , novembre 1979	Juillet 80	RD 47
«Unusual risks 1980.» London, Risk Management Consultants Ltd, 1980. 61p.	Janvier 81	RD 75
«La vie économique». Esdras Minville. Presses H.E.C.	Avril 80	14

The incidence and economic costs of major health impairments, 433
by Nelson S. Hartunian, Charles N. Smart, Mark S. Thompson.
Chez Lexington Books. D.C. Heath and Company, Lexington,
Massachusetts. Prix: \$42.50.

Le coût des assurances sociales est l'un des plus élevés avec le service de la dette dans le budget d'un gouvernement. Par ailleurs, les sociétés d'assurances elles-mêmes ont, avec l'assurance maladie et accident, des problèmes qui s'aggravent d'une année à l'autre. C'est le sujet qu'étudient les auteurs de cet ouvrage. Nous le signalons au lecteur qui s'intéresse à ces questions et, en particulier, aux maladies qui, actuellement, frappent le plus durement l'espèce humaine, c'est-à-dire le cancer, les maladies du coeur et les accidents d'automobiles. Dans ce dernier cas, il ne s'agit pas d'une maladie, mais d'une immobilisation qui entraîne des frais considérables. Voici comment les auteurs présentent leur livre:

"This book reports the results of a three-year study measuring the economic costs associated with the incidence of four major illnesses in the United States in 1975. The four that have been investigated represent major causes of death in that year and account for substantially greater reductions in life expectancy than most other health conditions. They are cancer, coronary heart disease, stroke, and motor vehicle injuries — with motor vehicle injuries representing an extension of the conventional definition of illness to include injuries as well as disease states. Although Cooper and Rice examined each of these health conditions, their approach differs from ours in two aspects: the degree of disaggregation and the analytical approach."

Pages de Journal

par

GÉRARD PARIZEAU

17 mai

À la Société royale du Canada, on m'a demandé de rappeler le souvenir de mon maître, Léon Lorrain, qui vient de mourir. Je l'ai fait dans le texte que voici:

434

De taille moyenne, l'esprit vif, le cerveau bien organisé, Léon Lorrain avait pour la langue française le plus grand respect. Frondeur dans sa jeunesse, à l'époque de Jules Fournier et d'Olivar Asselin, au *Nationaliste* puis au *Devoir*, où il fit partie de l'équipe d'Henri Bourassa, au début tout au moins. Puis, il entra à la Chambre de commerce de Montréal, dont il fut le secrétaire pendant de nombreuses années. Plus tard, il devint secrétaire de la Banque canadienne nationale, tout en étant professeur à l'École des hautes études commerciales de Montréal. Dans son enseignement du français, il apporta une précision, un goût de l'ironie, un savoir-faire que se rappellent avec beaucoup de plaisir ceux qui ont bien voulu ne pas se fermer, se buter dans leur ignorance, devant ce maître aux vues claires qui, parfois, avait la dent dure.

Durant toute sa vie, Léon Lorrain a eu le culte du mot juste, de la phrase bien faite, bien structurée. Ce culte, on le trouve dans son enseignement, dans ce bulletin de la Banque canadienne nationale qu'il dirigea durant toute sa carrière active, mais aussi dans ses «chroniques du soir», parues au *Devoir* et dans ses livres, notamment *Les Étrangers dans la cité*, *Le Langage des affaires* et *La Valeur économique du Français*.

On le constate également dans des formulaires qu'il a mis au point à la Chambre de commerce de Montréal et, plus tard, à la Banque canadienne nationale. On ne se doute pas des difficultés que pouvaient présenter ces formules, ces textes qui, parce qu'ils étaient traduits de l'américain, étaient rendus en français dans une langue technique affreuse. Patiemment, avec une grande conscience professionnelle, en tenant compte à la fois de la pratique et des exigences du français, Léon Lorrain a repris tout cela. Parce qu'on avait confiance en lui, on acceptait qu'il aille à contre-courant et que, petit à petit, il crée une langue sinon nouvelle, du moins mieux adaptée aux exigences de la pratique et du français, qui n'acceptent pas l'ambiguïté. N'a-t-il pas écrit un jour: «Le français est un langage subtil, nuancé; il suggère, il insinue, il laisse entendre, si on le

désire, tout autre chose que ce qu'il exprime; mais il a, quand on le veut, une précision telle que nul n'y saurait découvrir deux sens.»

Léon Lorrain était gai naturellement. Il n'hésitait pas devant un mot, même méchant. Les siens étaient légion. Il racontait admirablement aussi. Une anecdote avec lui pouvait être contée de façons diverses suivant l'endroit et les gens qui l'écoutaient. Il savait quand s'arrêter et jusqu'où il pouvait aller. Il était aussi un conférencier disert. Il est malheureux qu'il ne nous ait pas laissé des mémoires. Comme ses souvenirs auraient pu être une source de récits amusants, précieux pour mieux comprendre une société qu'il avait si bien connue!

En le présentant à la Société royale du Canada où il venait d'entrer, Claude Melançon, son parrain, lui a rendu un hommage dont je veux retenir ceci:

435

Le Canada français est fortuné de posséder en vous un censeur souriant de son vocabulaire et un conservateur zélé de la langue que son entourage anglo-saxon le force à ré-apprendre chaque jour. Sans préjudice de votre effort littéraire, excellent mais trop court au gré des amateurs de belle prose, ni de vos judicieuses et savantes chroniques économiques, l'honneur qui vous échoit aujourd'hui est un témoignage de l'estime où nous tenons l'auteur des «Étrangers dans la Cité» et le professeur de français. Nous le devons à celui qui, par amour pour la plus belle des langues, s'est constitué son champion et s'est efforcé toute sa vie d'éloigner d'elle les mots et les expressions qui pourraient en ternir la beauté limpide.

On ne pouvait mieux résumer son oeuvre.

Fils de Français, venu au Canada au siècle dernier, Léon Lorrain s'était adapté au pays. Son père avait été poète. Lui se contenta de ciseler une prose où tout était à sa place. Rien n'était en trop et rien n'était laissé à l'imagination parce que s'imposait d'abord le souci d'exactitude.

Léon Lorrain était docteur en sciences commerciales. En lui discernant ce grade universitaire, l'Université de Montréal a voulu reconnaître la qualité de son enseignement et de son oeuvre.

Je lui dois beaucoup. Je tiens à le mentionner ici, en rappelant le souvenir d'un homme bon, généreux, aimant son prochain, même si parfois il était appelé à le fustiger. Avant tout, il était un esprit clair. Si parfois il détestait, ce n'était pas l'homme, mais sa manière d'écrire.

Mon ami Léon Lortie m'a reproché d'avoir écrit trop peu de choses dans l'éloge de Mgr Olivier Maurault que m'avait demandé le secrétaire de la Société royale du Canada, Jean-Marie Boissonneault. Ma conception du genre, c'est non pas une énumération de faits ou de titres,

mais un portrait aussi fidèle et aussi bref que possible. Ne serait-ce pas justement Léon Lorrain qui m'aurait appris à rechercher l'essentiel et à négliger le détail?

18 mai

436 De passage à Paris, mon ami Nicholas Fodor a vu, dans l'antichambre de l'Ambassade, un livre intitulé «Le Canada français vu de la France», par l'abbé Armand Yon. Il m'en a apporté un exemplaire que j'ai commencé à lire ce matin. J'y ai trouvé quelques détails intéressants, comme la rencontre de Louis-Joseph Papineau avec Alfred de Vigny à Paris vers 1840, et le voyage d'Alexis de Tocqueville au Bas-Canada et sa réaction devant le milieu. Je voudrais relire ses souvenirs, rapportés en France, et que l'on trouve, paraît-il, dans l'édition Gallimard de ses oeuvres. Déjà à Nice, j'en avais vu la fiche à la Bibliothèque municipale, mais je fus un peu dérouté parce que le livre m'avait semblé traiter uniquement des États-Unis. Je l'avais mis de côté sans aller plus avant. Je vais essayer de trouver à Montréal l'édition Gallimard des oeuvres d'Alexis de Tocqueville, afin d'en reprendre la lecture.

~

Depuis mon retour de France, il y a un mois, j'ai négligé mon journal pour mettre mes affaires à jour et pour me préparer à ces assemblées de notre groupe qui se succèdent en cascade.

J'y reviendrai bientôt, car c'est pour moi une occasion de voir ce que je pense et de noter tout ce qui me passe par la tête.

~

22 mai

Dans sa campagne électorale, Pierre-Elliott Trudeau a employé tous les arguments possibles. À un certain moment, il a dit: «Je vais retrouver mes enfants.» Puis, vers la fin de la campagne, il a cité l'Évangile du jour: «Aimez-vous les uns, les autres», après avoir essayé de ridiculiser son adversaire Clark, dont on a dit, après la rencontre à la télévision avec Trudeau et Broadbent: «Après tout, il n'est pas si mal que ça.»

Que donnera cette campagne centrée sur la personnalité des chefs plus que sur les problèmes de l'heure; ceux-ci donnant l'impression d'être secondaires? Nous le verrons ce soir. À l'avance, je vois Ger-

maine, un crayon à la main, inscrivant les résultats un par un, les sourcils froncés ou le sourire aux lèvres, suivant les chiffres.

~

25 mai

Les conservateurs ont élu cent trente-six députés, les libéraux cent quatorze, le N.P.D., vingt-six et le Crédit Social, six. Des cent quatorze libéraux, soixante-sept viennent du Québec, ce qui n'en a laissé que deux à M. Clark. À nouveau, on voit le Québec opposé au reste du Canada. Situation inconfortable, s'il en est; elle souligne la fidélité de la province au parti libéral et à son chef, M. Trudeau. Il a une personnalité qui justifie l'appui que les francophones lui donnent, même si certaines choses dans son programme et certaines attitudes cavalières auraient pu l'affaiblir. Pour expliquer son succès, M. René Lévesque parle d'arguments familiaux. Il a partiellement raison sans doute, car il est tout à fait normal que beaucoup d'électeurs votent pour un des leurs, dans le peuple ou partout où on ne raisonne pas. Ainsi, au cours d'une petite enquête-maison, faite dans la rue par Radio-Canada, bien des gens avaient déclaré leur intention de voter libéral, sans pouvoir donner le nom de leur candidat. La vieille règle continue de s'appliquer: «Mon père a voté libéral, je vote libéral.» Et surtout quand le chef du parti a la qualité d'esprit d'un Trudeau, opposé à la personnalité un peu falote de Joe Clark. Même s'il a pris du poil de la bête, au cours de la campagne électorale, celui-ci fait encore bon jeune homme à la parole facile en face d'un vieux routier intelligent, solide et décidé, capable d'attaquer rudement et de se défendre.

437

Pour M. Clark, le bloc solide du Québec pose des problèmes. Où trouvera-t-il les ministres qu'il lui faut pour défendre le point de vue de la province? Et comment les fera-t-il élire? Il sera intéressant de le suivre dans ses prochaines évolutions.

Autre question: comment procédera-t-il pour ne pas dresser toute l'opposition contre lui? Il lui faudra bien manoeuvrer et jouer serré avec le N.P.D. et le Crédit Social. C'est là qu'il pourra montrer des qualités de chef que la campagne électorale n'a pas encore dévoilées.

~

La télévision a permis de constater la qualité d'esprit des chefs de partis. Au niveau supérieur, la lutte s'est faite entre eux plutôt qu'entre leurs programmes.

~

438

Quatre millions cinq cent mille voix aux libéraux ont donné cent quinze députés, tandis que quatre millions en ont valu cent trente-six aux conservateurs. Situation injuste, sinon paradoxale. Pour le N.P.D. en particulier, le déséquilibre est encore plus grand: vingt-six sièges pour deux millions de voix. Que faire pour en venir à un régime plus équitable? Je pose la question en toute simplicité car, n'étant mêlé à aucun mouvement et ayant suivi la campagne de très loin, j'ai quelque difficulté à me faire une opinion.

~

Ce matin, j'ai relu avec plaisir les passages que Georges-Émile Lapalme a consacrés à mes maîtres, Edouard Montpetit et Léon Mercier-Gouin, dans ses *Mémoires*. Il a très bien décrit la manière de chacun. Au premier, j'ai déjà consacré un article dans ma revue, où j'ai tenté de dire ce qu'a été son enseignement pour moi. Au moment de son décès, j'en ai fait paraître un autre sur Victor Doré. Je fais de même pour Léon Lorrain dans le présent numéro.

Je ne veux pas laisser passer l'occasion de rappeler ce quatrième professeur des Hautes Etudes Commerciales et ce qu'il a été pour moi. Dans la vie d'un adolescent, l'influence d'un maître est importante. Ce sont les quatre auxquels je dois ma formation ou tout au moins, ma méthode de travail, à la fois précise et un peu désordonnée. Peut-être pas tant pour ce qu'ils m'ont enseigné — je l'ai dit déjà — que pour la méthode de travail qui était la leur et qui, par osmose, a pénétré en moi. De cela, je leur sais gré malgré les années qui ont passé et la vie qui m'a imposé ses dures leçons. Grâce à eux, j'ai pu aborder mon métier d'assureur et mes études d'histoire avec un certain esprit de suite. C'est ainsi qu'avec mes défauts et, je l'espère, quelques qualités, je laisserai derrière moi des réalisations concrètes: une grande affaire, une revue et quelques livres qui expriment ma pensée, mon goût de l'action et ce qu'a été pour moi la vie de l'intelligence.

Présomption? Je ne le pense pas ou, tout au moins, j'espère que non!

~

Déjeuner hier avec deux de mes petits-enfants: véritable bain de jouvence, d'enthousiasme mêlé d'un peu d'intransigeance chez Isabelle. Finesse et bon sens chez Pierre. À un moment donné, il m'a dit: «Je n'ai personne avec qui discuter de mon avenir. Ce serait plus facile si j'avais mon père.» J'ai été à la fois touché et un peu ému par cet aveu de l'isolé qui hésite et se sent seul.

Isabelle m'a rappelé le mot de son père à-propos de nos affaires d'assurance: «L'assurance est pour moi un domaine un peu restreint.» Et c'est vrai sans doute car, à son énergie créatrice et à son dynamisme, il a trouvé l'exutoire qui lui convenait, avec la chose publique, cette marâtre, il est vrai. Mais quelle vie folle elle le force à mener!

439



9 juin

Un film sur Utamaro était au programme du cinéma de la Place Victoria, ces jours derniers. Attirés par le nom prestigieux de l'artiste, Germaine et moi sommes allés le voir. Quel désappointement! Si certaines scènes sont valables et si la photographie est excellente, nous nous serions bien passés des scènes d'érotisme dont le metteur en scène a parsemé son film. Vraiment, trop est trop, comme disent les Anglais!



Dickens est venu à Montréal au dix-neuvième siècle. Il a habité l'hôtel Roscoe, rue Saint-Paul. Je suis allé à la bibliothèque de Westmount pour lire ses notes de voyage, hier soir. Le texte est sans intérêt. Dickens n'a pas cherché à comprendre ce qui se passait dans la Colonie. À l'encontre d'Alexis de Tocqueville, il s'est contenté de noter rapidement ce qu'il a vu. Et pourtant, s'il avait voulu, il aurait pu décrire une société pauvre et malheureuse dans les villes avec l'accent de vérité qu'il a eu pour les petites gens de Londres. Il est vrai que pour parler d'un pays ou d'une ville, il faut y rester assez longtemps. Or, la plupart des voyageurs passent tellement vite qu'ils ne voient rien que le paysage. Des gens, ils ne comprennent que ce que des conversations rapides leur laissent le souvenir.



Madame Judith Dubuc m'a gentiment envoyé des notes au sujet de la maison Trestler à Dorion et de celui qu'on appelait Jean-Joseph

Trestler; ce qui était sans doute la traduction de ses prénoms puisque, né à Mannheim, en Allemagne, il était Allemand.

440 J'ai une vague idée que si je termine assez rapidement mon étude sur Viger, je m'orienterai vers Trestler; ce qui me permettrait de le loger non dans le milieu politique de la fin du dix-huitième et du début du dix-neuvième siècle — même s'il fut député — mais parmi les commerçants avec lesquels il vécut. Marchand installé à Quinchien, sur la rive de la Baie de Vaudreuil où passaient les Indiens et les trappeurs venus du haut de l'Ottawa, Trestler achetait leurs pelleteries et leur vendait sa pacotille. Petit à petit, il a acheté de nombreuses propriétés et sa fortune s'est arrondie. Mort à cinquante-six ans, il est sûrement un personnage à camper dans le milieu de l'époque.



10 juin

Un de mes amis me raconte ceci à Morin Heights où je vais lui rendre visite. Il y a quelques années, il contribue à la formation d'un syndicat ouvrier dans le journal auquel il est attaché. À la fin du premier exercice, il constate que le président du syndicat n'a pas du tout l'intention de présenter des comptes. Il se retire de l'exécutif et du syndicat. Et comme une grève se déclare au journal, à la demande de la direction, il revient au travail. Une fois la grève terminée, on l'isole complètement jusqu'au moment où, découragé, il quitte le journal. À cinquante-huit ans, il doit tout recommencer. Pour s'en tirer, il s'oriente vers la vente des obligations qu'il connaît. Il lui faut cinq ans pour s'en tirer. Que conclure si les faits sont exacts? Que la vie et les syndicats sont durs, très durs parfois, si on n'est pas prêt à s'incliner devant leurs exigences.



Il y a quelques années, je demande à un peintre de Sainte-Adèle de faire la peinture de ma maison. Il accepte; mais une grève survient dans le bâtiment avant qu'il ne puisse faire le travail. Il reçoit la visite de forts à bras qui le menacent s'il se livre à son travail ordinaire. Il attend donc que la grève soit finie avant d'exécuter le contrat. Et, dans l'intervalle, il se berce sur sa galerie.

On dira que c'était un moment où certains syndicats étaient aux mains d'un groupe assez peu recommandable. Peut-être, mais ne faut-il

pas souhaiter que les choses ne recommencent pas, sans pouvoir rien faire d'autre que d'émettre un vœu pieux?



Entendu hier soir Fernand Leduc, qu'on interviewait dans sa maison de France, petit patelin non encore envahi par les affiches lumineuses, qui rendent si laids des villages comme Sainte-Adèle-en-Bas ou Old Orchard où le même désordre a prévalu.

J'ai aimé la manière dont Leduc a parlé de sa lutte engagée avec quelques artistes contre Charles Maillard et l'académisme qui régnait à l'école des Beaux-Arts. Il a rappelé l'influence exercée sur lui par Borduas, qui l'a amené à appuyer *Refus global*, auquel il a collaboré.

441

Dans ma bibliothèque, j'ai retrouvé l'édition originale du manifeste. Il y a là, en effet, un article de Leduc, intitulé «Qu'on le veuille ou non».

Leduc nous a expliqué aussi comment il était passé de la peinture figurative à la non figurative laquelle, si j'ai bien compris, n'était pas dans son esprit de la peinture surréaliste autant qu'une évolution et une négation complète du figuratif.

Et puis, il nous a dit son opposition violente à Borduas, à son retour de New York, sur le plan des idées ou, tout au moins, à propos du tachisme qui, tous deux, les faisait adopter des positions extrêmes. Je n'en dis pas davantage ici de crainte de mal exprimer sa pensée. Je veux tout simplement évoquer le souvenir de deux des hommes qui ont le plus marqué ou préparé, avec Pellan, l'évolution de la peinture au Canada français.

Dans un numéro de la *Barre du Jour*, consacré aux automatistes, il y a une bien amusante caricature de Robert Lapalme. À une exposition de toiles figuratives, un visiteur dit à un autre: «Chut! voilà les automatistes!» Et l'on voit des gaillards, déformés à la manière de Lapalme, qui se préparent à attaquer verbalement, tout au moins.

Et au-dessous, sur la même page, des agents de police transportent la sculpture de Roussil, au phallus triomphant, qui a fait couler tant d'encre.

Comme tout cela est loin! Et comme tout a bien changé, mais pas toujours pour le meilleur.



Après sa mort, Borduas a été célébré par tous les gens qui ont reconnu son influence: le numéro de la *Barre du Jour* en est un exemple. Une importante collection de ses oeuvres est au musée d'art contemporain. De son côté, Pellan a eu une carrière brillante et il a assisté à la croissance de son oeuvre et à la montée des prix dans une petite maison bien jolie où il habite un peu en dehors de Montréal.

442 Leduc a préféré aller vivre en France. En mars 1980, le musée d'art contemporain de Montréal lui consacra une exposition après celle de Gauvreau, revenu à la peinture après quinze ans. Quant à Riopelle, il est devenu l'un des poulains de la galerie Maeght à Paris et à Saint-Paul de Vence. Ainsi, petit à petit, ont fait surface ceux qui ont été au point de départ de la peinture contemporaine au Canada français.

Il faut se réjouir que, de plus en plus, ils soient au centre des préoccupations de ceux qui s'intéressent aux arts. Les livres qu'on leur consacre contribuent à expliquer l'intérêt qu'on leur porte.



Hier, je me suis bien amusé. En voulant reconnaître la qualité d'une intervention d'un de mes collaborateurs que j'avais peut-être mené un peu tambour battant, je lui dis: «Votre lettre est bien dans l'esprit que je souhaite». C'est heureux que vous ne la critiquiez pas, m'a-t-il répondu, avec une lueur amusée dans les yeux car, pour l'écrire, je me suis inspiré d'une des vôtres. Nous avons ri tous les deux; ce qui a clarifié l'atmosphère.



Je demande à Jean-Jacques Lefebvre de me dire ce qu'il pense de mon livre sur Denis-Benjamin Viger. Ce que je désire, ce n'est pas qu'il corrige mon style — qui est à moi — mais qu'il me dise avec son esprit critique ordinaire et sa connaissance de l'histoire, si la pensée est valable, si je ne fais pas de grosses bourdes dans l'exposé des faits. Jean-Jacques Lefebvre est à la fois un charmant homme et un bon critique. De son jugement dépendra ma décision de faire paraître le livre ou de le mettre de côté. Certaines pages me semblent valables, mais d'autres beaucoup moins. Il faut les reprendre, pensera-t-on. Assurément, mais une fois que j'ai écrit un livre, je ne puis le voir ou le relire. Je dois attendre quelques mois pour le juger.



Chose assez curieuse, le débat sur la souveraineté-association gagne l'extérieur du Québec. Ainsi, devant le plafonnement du prix du pétrole que lui impose le gouvernement fédéral, l'Alberta serait prête à demander, pour ses ressources naturelles, une indépendance d'action correspondant à celle d'un état souverain, tout en acceptant de ne pas rompre les liens politiques qui l'unissent au Canada; tandis que le Québec voudrait s'associer au reste du Canada dans le domaine économique, après avoir obtenu son indépendance politique. De son côté, la Colombie britannique proteste aussi souvent qu'elle le peut contre les interventions du gouvernement central dans ses propres affaires. Enfin, Terre-Neuve a des velléités d'indépendance depuis qu'on a découvert du pétrole dans le plateau continental. Si cela continue, la Confédération deviendra bien malade et elle devra peut-être accepter une opération chirurgicale assez radicale.

443

Pourvu que tout cela puisse se résoudre dans la paix, une relative concorde et une collaboration ouverte. Mais le débat prendra un tel aspect passionnel qu'il est difficile de l'imaginer. Pourvu surtout que l'atmosphère ne tourne pas à la violence!



Pour l'instant, je veux acheter «La nouvelle entente Québec-Canada» pour y réfléchir en dehors des copieux extraits qu'on en a donnés dans les journaux. Sans attendre d'examiner les textes de près, les jugements sont catégoriques. Ils affluent de toutes parts. «Il y a là un plan inacceptable, a dit d'abord Monsieur Clark. Projet tendant à minoriser le Québec, a déclaré Claude Ryan. Il est destiné à donner aux Canadiens français ce qu'ils désirent: le droit de diriger leurs propres affaires avec la fierté nationale», affirme René Lévesque. On a ainsi tout un éventail d'opinions. Depuis, on a constaté comme l'opposition est violente au niveau du capitalisme qui oriente les journaux, incisive à la télévision et larvée dans la bourgeoisie.

15 juin

Hier soir, par exemple, à l'émission *Noir sur Blanc*, Mlle Bombardier s'est dépassée dans l'art de l'interview biaisé. Nerveuse, agaçante, interrompant constamment son interlocuteur, le ministre Claude Morin, elle parlait plus souvent qu'à son tour.

Malgré cela, elle garde un esprit assez remarquable que même ceux qu'elle agace ne peuvent pas ne pas reconnaître.



444

Nous saurons bientôt ce qu'est le fédéralisme renouvelé de Monsieur Ryan. Mais le gouvernement fédéral et les provinces seront-ils consentants à accorder tout ce qu'il laisse entendre? Sinon, que donnera-t-on de plus que ce que l'on a actuellement? Un sénat devenant la Chambre de la Fédération, où les provinces joueront un rôle un peu plus important et direct, une Cour suprême dont certains membres seront reconnus ou nommés par les provinces? Si ce ne sont pas là des vétilles, c'est bien peu dans le contexte actuel.



Jean-Jacques Lefebvre m'a donné un extrait du registre des décès et des naissances de Saint-Charles-sur-Richelieu, daté du 20 mai 1838. La bataille de Saint-Denis a eu lieu en novembre 1837. Et l'on enterre les morts six mois après, en tenant compte que l'évêque a rappelé que l'on ne doit pas mettre en terre sainte ceux qui ont été tués les armes à la main. En ce mois de mai 1838, on met en terre deux jeunes gens tués au cours des combats à Saint-Charles. L'un s'appelle Louis-Moïse Dalpé dit Pariseau. Il est âgé de dix-sept ans et demi. Il est le fils de Joseph Dalpé dit Pariseau. L'autre s'appelle Toussaint Paquet dit Lavallée. Il a vingt-huit ans. Les deux sont enterrés dans le cimetière de Saint-Charles, sans aucune cérémonie religieuse. S'il est faux de dire que l'on n'enterre pas en terre sainte, il est vrai d'affirmer que si l'on y loge les corps, on ne fait pas intervenir les fastes de la religion: compromis contraire à ce que l'évêque a précisé à ses pasteurs, mais qui se constate dans les faits. On ne refuse pas l'accès en terre bénie, mais on n'accepte pas de le faire avec le rite ordinaire.

Les pauvres gars avaient pris le soulèvement au sérieux, et maintenant ils reposent sous terre, sans la bénédiction de l'Église. *Requiescant in pace*, pensent ceux qui, plus d'un siècle et demi plus tard, songent au sort de ceux qui ont été fauchés par la mort. Et pendant ce temps, Papineau, Cartier, O'Callaghan et Duvernay étaient en fuite, qui aux États-Unis et qui en Europe, alors que les deux jeunes gens payaient de leur vie. Ils étaient des rebelles, mais n'étaient-ils pas aussi des jeunes gens poussés par un idéal qui, un peu plus tard, ne s'est même pas réalisé. Que dire, que croire, que penser sinon que ceux qui veulent un changement politique par la violence doivent être prêts à payer de leur vie s'il

ne réussissent pas, quelque honnêtes et défendables que leurs idées et leurs projets puissent être. Je m'engage sur un terrain glissant? Eh, oui!

Voici le texte de l'extrait de sépulture que me communique mon ami Jean-Jacques Lefebvre, qui l'a rapporté un jour de Saint-Charles-sur-Richelieu:

«Aujourd'hui, ce vingt mai mil huit cent trente-huit, ont été inhumés dans le cimetière du lieu sans aucune cérémonie ecclésiastique, les corps reconnus par un grand nombre de témoins (dont plusieurs étaient parents des défunts) de Louis Moyse Dalpé dit Pariseau, âgé de dix-sept ans et demi, fils de Joseph Dalpé dit Pariseau et de Lucie Casavant et de Tousseint Paquet dit Lavallée, veuf.»

445

«Sixième feuillet 6. Agé de vingt-huit ans; tous deux morts le vingt-cinq novembre dans un combat livré contre les troupes de Sa Majesté et retrouvés sous les décombres d'une maison livrée aux flammes, ledit jour. Ont été témoins de la reconnaissance et de l'inhumation Dominique Vallière, Hyppolite Messier et Joseph Charron qui ont dû signer de ce requis.»⁽¹⁾

On ne peut que s'incliner devant ces garçons à qui on a refusé la sépulture chrétienne, entourée des rites de la religion. Ils s'étaient battus contre les troupes britanniques, puis ils étaient morts, brûlés vifs dans une maison incendiée, sans qu'ils puissent en sortir. Horreur de la guerre civile! Et aussi désolation de constater que les clercs les accueillent, mais leur refusent les prières aux morts.

Aux hommes tués les armes à la main, avait décrété Mgr Lartigue et écrit son suffragant Ignace Bourget, on ne doit pas accorder la sépulture chrétienne!

C'était logique, mais dur, même dans l'esprit religieux de l'époque.

⁽¹⁾ Extrait du registre de St-Charles-sur-Richelieu, 1838.

Chronique de documentation

par

MONIQUE DUMONT⁽¹⁾

446

Bottin des femmes professionnelles et commerçantes 1981 Bottin Lanctôt, 38
Chemin des Vingt, St-Basile-Le-Grand, Québec J0L 1S0. Gratuit.

Comme l'indiquent les auteurs dans l'introduction au bottin, ce dernier se veut un outil qui met en évidence «l'importance du rôle des femmes dans notre système économique». Les auteurs ont choisi une approche régionale qui rend ainsi accessibles au bassin concerné de population les femmes professionnelles oeuvrant dans divers milieux: assurances, droit, design, architecture, etc. Le bottin est gratuit et ses coûts sont assumés par les annonces professionnelles. Il est un instrument de repérage et de liaison pour les divers milieux et permet aux femmes professionnelles de se reconnaître et de briser un certain isolement, l'objectif pouvant être de créer un réseau de communication et d'entraide pour faciliter la réussite de leurs entreprises». Les rubriques et les raisons sociales sont par ordre alphabétique et seules les raisons sociales des entreprises dont une femme est propriétaire à 50% ou plus y sont inscrites. Dans le cas où une femme est propriétaire de moins de 50% de l'entreprise, on trouve le nom de l'entreprise dans l'adresse avec la mention du poste que la femme inscrite y occupe. Pour les femmes travaillant dans le milieu de l'assurance, cela pourrait constituer un outil de travail et de reconnaissance très pertinent.

Quelques éditions statistiques

Les éditions statistiques annuelles de *Canadian Insurance* et de *Canadian Underwriter* ont paru avec un peu de retard cette année. D'autres volumes statistiques viennent aussi de paraître, tels

- L'édition anglaise (l'édition française est en préparation au moment où cette chronique est écrite) du Bureau d'assurance du Canada: *Facts of the general insurance industry in Canada*, 9th edition. BAC,

⁽¹⁾ Mlle Dumont est la bibliothécaire du groupe Sodarcam.

gratuit. La présentation graphique de cette édition s'améliore chaque année et on y trouve une foule de renseignements sur l'assurance I.A.R.D. au Canada, les régimes d'assurance-automobile, les sources de renseignements, les responsables au niveau gouvernemental, les associations, un glossaire, etc.

- L'édition américaine: *Insurance Facts 1980-81 edition*, publiée par The Insurance Information Institute. Fait le point sur les assurances biens, responsabilité, maritimes et cautionnement aux États-Unis et donne la liste des bureaux gouvernementaux d'assurances dans les divers états et des associations.
- *L'assurance en Belgique* est le compte rendu du rapport de l'Union professionnelle des entreprises d'assurance. Le dernier bilan (1979-80) résume l'activité des assurances I.A.R.D. dans ce pays, les organisations intervenantes et une description de l'U.P.E.A..

447

Dans le domaine bancaire

L'Association des banquiers canadiens/The Canadian Banker's Association a joint dans la dernière édition de *The Canadian Bankers*, leur revue, une brochure intitulée *Bank facts*, disponible aussi en français. Pour qui veut se familiariser avec le système bancaire canadien, les principales institutions financières, les activités de la dernière année des banques, la gestion des fonds et avoir des informations succinctes sur l'évolution des taux d'intérêt au Canada, ce petit guide est fort utile.

Bank Insurance Survey 1980, publié par la section assurance de l'American Bankers Association, ce petit ouvrage fait un tableau de l'évolution de l'assurance offerte aux institutions financières aux États-Unis et des tendances qui se dessinent. Il repose sur les résultats d'un sondage annuel qui est acheminé auprès des banques américaines et des succursales à travers le pays. Il a pour objectif de familiariser les institutions financières avec les assurances offertes sur le marché et leurs caractéristiques (tarifs, couverture, etc.)

Responsabilité professionnelle des avocats

En 1980, the *American Bar Foundation Research Journal* publiait un article intitulé «*Types and causes of Lawyer's professional liability claims: the search for facts*». The American Bar Foundation offre des tirés à part qui pourraient intéresser la profession légale au Canada et les assureurs, bien que l'expérience canadienne soit quelque peu différente dans ce secteur. Les mesures de

prévention dans l'accomplissement de certains actes pourraient cependant s'inspirer de cette expérience américaine. L'article a été écrit à la suite d'une enquête de l'Association et identifie les principales causes de poursuites intentées contre des avocats et conseillers légaux aux États-Unis.

Les conseils d'administration

448 Une mention de deux ouvrages sur la pratique des conseils d'administration. D'abord, un ouvrage écrit par M. Louis-Paul Nolet «L'administrateur de compagnies et le rôle du conseil d'administration», une plaquette publiée par Sogestech Inc. et qui explique le rôle du conseil d'administration, sa composition et les caractéristiques de l'administrateur professionnel.

On pourra compléter ce premier ouvrage par la publication annuelle du *Conference Board du Canada: Canadian Directorship practices: compensation 1980* qui présente un tableau des modes de rémunération des administrateurs d'une entreprise, par secteurs d'activité et d'entreprises.

Des dictionnaires

Les Éditions Select viennent de publier deux dictionnaires fort intéressants:

1. Dictionnaire de la publicité et du marketing
2. Dictionnaire juridique et économique

Le dictionnaire de la publicité et du marketing (français-anglais, anglais-français) est le témoin des développements des techniques publicitaires et du marketing, ainsi que des activités connexes. C'est un ouvrage de référence essentiel pour qui oeuvre dans ce secteur (professionnels ou étudiants), mais aussi pour le grand public.

Le dictionnaire juridique et économique (français-anglais, anglais-français) tend à rendre accessible la nouvelle terminologie et son évolution dans les domaines du droit, de l'économique et des affaires. Bien que destiné à l'Europe, ce lexique pourra être fort utile dans les autres champs ouverts à la curiosité du lecteur.

Lexique Risque Assurance Réassurance français-anglais/américain. Chez Berger-Levrault, à Paris.

Si le titre de l'ouvrage de Messieurs Jacques Lesobre et Henri Sommer nous étonne au premier abord, le lexique lui-même est intéressant. Il nous apporte, en effet, non seulement les équivalents français des termes anglais et américains analysés, mais des précisions sur certains mots qu'ignorent généralement les ouvrages de ce genre paraissant en France. On a tendance, en effet, à ne pas se préoccuper de la pratique américaine. Or, c'est une erreur que ne commettent pas les deux auteurs. Si certains équivalents nous paraissent bizarres, ils peuvent sûrement nous aider dans le domaine de l'assurance et de la réassurance, qui est devenu si complexe. Malgré ces restrictions, nous signalons l'ouvrage avec plaisir. Le lecteur pourra se le procurer chez Berger-Levrault à Paris où il vient de paraître. Il s'agit d'une deuxième édition d'un livre qui comprend 5,300 mots ou expressions, 1,600 abréviations et 98 pages de tableaux divers. Nous y voyons, par exemple, les tables de mortalité française tant pour la population masculine que féminine et, en particulier, une des dernières, intitulée P.M. 1960-64 MKH.

449

Dans l'avant-propos, les auteurs expliquent ainsi le besoin d'une édition enrichie: «L'évolution des mentalités chez les assureurs et de la conduite des affaires chez les assurés, l'apparition de risques nouveaux résultant de technologies toujours plus avancées, l'ouverture des marchés à la concurrence internationale, autant de faits qui nous ont conduits à enregistrer, par la pratique, une terminologie nécessairement riche, puisque diversifiée.» Leur effort est valable.

Signalons en terminant que le lexique donne une bibliographie extrêmement intéressante sur la terminologie d'assurance.

Bulletin
Recherche et développement
du
groupe Sodarcam

sous la direction de
Me RÉMI MOREAU

Ce numéro fait l'objet
d'un tiré à part
de la revue «ASSURANCES»
Janvier 1982

Avant propos

Au stade des progrès accomplis actuellement en matière de technologie spatiale, nous avons cru bon nous interroger sur l'opportunité d'une assurance couvrant le risque spatial, après avoir fait l'inventaire de quelques pièces législatives en ce domaine.

132 Nous discutons également d'une nouvelle formule d'assurance applicable spécifiquement aux institutions d'enseignement. Puis, nous menons une brève investigation sur un risque très spécialisé: la garantie d'assurance couvrant l'intérêt d'assurance d'un prêteur hypothécaire.

Enfin, nous reprenons quelques aspects légaux de la médecine sportive, aussi appelée médecine de compétition. Pour l'essentiel, la règle de droit est la même. Toutefois, dans ce cas, le médecin doit composer non seulement avec le patient, mais aussi avec l'organisateur sportif.

RÉMI MOREAU

Sommaire⁽¹⁾

- Le risque spatial: droit et assurances
- L'assurance des responsabilités particulières des maisons d'enseignement
- L'assurance des prêts hypothécaires
- La responsabilité médicale en matière de sport
- La chronique de documentation

⁽¹⁾ La reproduction de ces études est permise, pourvu qu'on en cite l'auteur et la source. Les articles n'engagent que leur auteur.

LE RISQUE SPATIAL: DROIT ET ASSURANCES

1 — Introduction

Après la lune, c'est l'environnement de Mars, Vénus, Jupiter et Saturne qui fut observé en détail, au cours des explorations spatiales de la dernière décennie, par les différentes missions américaines: Pioneer — Viking — Voyager.

Chaque fois, les terriens que nous sommes sont demeurés ébahis devant la maîtrise parfaite des vols interplanétaires télécommandés de notre planète, à des milliards de kilomètres.

La mise au point de la navette spatiale semble maintenant inaugurer un grand bond dans la rentabilisation de l'espace. Il sera possible, désormais, de construire des bases extra-terrestres, de contrôler le marché des télécommunications spatiales, de placer dans l'espace des satellites scientifiques expérimentaux, d'assurer le fret orbital, bref de sortir du grand vaisseau terrestre que nos lointains ancêtres ont commencé à habiter, il y a vingt millions d'années.

L'intelligence aida puissamment à la survie, portée par le courant des civilisations multiples, depuis que l'homme, descendu des arbres, a domestiqué le feu, inventé l'écriture, édicté des règles de vie en société et lancé des véhicules dans l'espace.

2 — Droit

Le droit spatial, que nous abordons très brièvement dans cette première partie, rejoint ainsi une formidable technologie et revêt, pour les années à venir, une importance primordiale.

Il est intéressant de constater que l'Université McGill possède un prestigieux Centre de recherche en droit aérien et spatial. «Le Centre effectue des recherches précises, note Ralph E. Faraggi, dans la revue du Barreau⁽¹⁾, et qui intéressent à la fois le Québec, le Canada et la communauté internationale des juristes. Ces projets sont étudiés par une équipe de chercheurs choisis parmi les diplômés de l'Institut avec l'assistance de professeurs et qui ont accès à une bibliothèque unique en son genre ayant accumulé des ouvrages depuis bientôt trente ans.»

La compréhension des divers régimes juridiques qui régissent les activités aérospatiales est donc possible grâce à l'apport qu'offre l'Institut de droit aérien et spatial, établi en 1951 au sein de la Faculté de droit de McGill.

Une question essentielle peut se poser: est-il vain de légiférer et de discuter du droit spatial?

D'abord, nous en sommes encore à nos premiers balbutiements dans l'exploration de notre système solaire, lui-même si vaste, n'est qu'une entité infiniment petite parmi les milliards de galaxies qui peuplent l'Univers.

(1) Barreau 80, janvier 1980.

Ensuite, la juridicisation de l'espace implique que l'expression juridique, formulée en principes de lois, soit rendue nécessaire par la vie et l'activité d'une telle société cosmique. À quoi peut servir la loi, si elle ne correspond pas à la règle de vie, si elle ne s'incarne pas dans une activité spatiale organisée?

Malgré ces réserves, en tout état de choses, il faut un commencement. Le droit spatial mérite, dès à présent, d'être discuté, dès lors que des essais de nature spatiale ont donné de premiers résultats. Comme le fut, au début de ce siècle le droit aérien, comme l'ont été les droits terrestres et maritimes.

134 Depuis le premier vol orbital Spoutnik, en 1957, suivi d'autres missions dont le projet Apollo, jusqu'aux résultats miraculeux de la navette Columbia, en avril 1981, qui a effectué un atterrissage parfaitement contrôlé lors de son retour sur terre, 57 secondes avant l'horaire prévu, à l'issue d'un voyage de près de 1.6 millions de kilomètres. Les exemples sont éloquentes par eux-mêmes, de la formidable technologie aérospatiale que nous possédons et de la nécessité d'aménager et de réglementer la vie spatiale, avant qu'elle ne donne lieu à des controverses. Quelques auteurs, dont Georges Jacquemin⁽²⁾, ont exprimé l'intérêt:

- de définir les pouvoirs des nations et les sujets de ce droit, notamment l'équipage;
- de décréter le statut juridique des astres et de l'espace cosmique;
- de déterminer les objets de technologie spatiale, leur réglementation, leur enregistrement, leur utilisation, leur propriété;
- de statuer sur les diverses responsabilités.

L'auteur donne un aperçu de quelques principes élaborés en marge de ce droit nouveau et qui constituent, en quelque sorte, les premiers jalons du droit international de l'espace. En voici quelques aspects:

Le traité du 27 janvier 1967

Véritable charte de l'espace, ce traité contient les principales stipulations ayant trait à la liberté d'exploration, à l'inappropriabilité de l'espace et des corps célestes, à son utilisation à des fins pacifiques, à la coopération internationale, à la communication des résultats scientifiques.

L'accord du 22 avril 1968

On y traite du problème du sauvetage des astronautes en détresse, de la restitution des objets spatiaux retombés sur la terre, de l'aide à un équipage en détresse et des règles de sécurité.

La convention du 29 mars 1972

Cet acte vise à légiférer sur la responsabilité internationale des États pour les dommages causés par des objets spatiaux qu'ils ont lancés.

⁽²⁾ Droit orbital terrestre ou droit spatial cosmique? par Georges Jacquemin.

La convention du 14 janvier 1975

Elle définit les obligations en matière d'immatriculation des objets lancés, les inscriptions sur registres, les obligations d'information.

3 — Assurances

Cela exposé, il est donc concevable que les assureurs, dont le rôle est de veiller à la sécurisation des personnes et des biens, participent eux aussi à l'accomplissement du domaine spatial et ce, dans toutes les phases des missions: lors du lancement et de la mise à feu, lors du placement sur orbite, lors de son arrivée au point de destination, lors du retour sur terre.

En outre, l'exploitation doit être un sujet de garantie, tant sur le plan de la responsabilité que des arrêts ou ralentissement d'activités qui génèrent des pertes financières. 135

Ainsi, en assurance de biens, il faudra compter sur une formidable capacité financière à cause des coûts eux-mêmes qui sont impliqués: le coût de l'engin, des équipements ultra spécialisés, s'il y a des dommages ou bris physiques, le coût relié aux pertes d'exploitation, en cas d'échec de mission et sans qu'il n'y ait de dommages directs; les responsabilités civiles: lors du lancement et en cours d'exploration; les responsabilités professionnelles; les risques informatiques; les risques criminels.

Il y a encore la prise en charge de certains risques reliés à la construction des engins et appareils: notamment en ce qui concerne la faute de conception, la malfaçon, les matériaux viciés.

Un bulletin d'assurance d'un confrère suisse⁽³⁾, titrait, en octobre 1980: «Expéditions spatiales: un test d'efficience, pour les assureurs». En voici le contenu que nous citons intégralement:

États-Unis: Assurance d'expéditions spatiales — un volume d'affaires de \$30 milliards en l'an 2000? Gerald Frick de la maison Marsh & McLennan compte en tous les cas sur cette possibilité. Ces dix prochaines années, l'industrie d'assurance pourrait se voir mise à l'épreuve avec l'un des plus importants tests d'efficience auquel elle n'a jamais été confrontée. Le prochain lancement des premiers *space shuttles* ne se situera qu'au début d'une multitude d'expéditions spatiales. Pat Lethora, Lexington Insurance Co., prévoit déjà le jour où les voyages dans l'espace deviendront journaliers et où les bases de production communes dans l'espace seront habitées par des milliers de personnes. Il en résultera une forte demande de couvertures d'assurance de tous genres.» Science fiction? Peut-être pas.

Plus récemment encore, Monsieur Jacques Partiot attirait notre attention en matière d'assurance spatiale dans *L'aventure spatiale et l'assurance. Pourquoi pas?*⁽⁴⁾

⁽³⁾ Expériodica, No 10 (citant *Journal of Insurers*, No 4/1980, p.6).

⁽⁴⁾ Assurance française / 1-15 février 1981.

En plus d'insister sur les principales catégories de risques en jeu, l'auteur relève les capacités suivantes qui ont pu être dégagées en coassurance:

- 80 millions de francs par opération, par l'assurance US,
- 80 millions de francs au travers du marché européen continental,
- 160 millions de francs par le marché de Londres (Lloyd's et companies traditionnelles),

soit au total quelque 320 millions de francs capacité maximum, qui apparaît d'ores et déjà insuffisante pour les lancements futurs.

136 L'aventure spatiale deviendra, sans doute, beaucoup moins risquée, dans les années à venir, dans la mesure où les activités qui y sont liées se feront plus intenses et seront plus significatives.

Les assureurs se doivent donc de réfléchir aux conditions de protection, tant au plan de l'analyse du risque technologique que du formidable défi financier que les garanties assurables pourraient représenter.

Considérant que les preneurs, en l'espèce, sont des agences gouvernementales ou des organismes subventionnés par l'État, les franchises devraient se situer, sans doute, au niveau des crédits budgétaires alloués aux programmes.

Au-delà, c'est-à-dire, dans le champ des limites d'assurances, jusqu'où pourront aller les responsabilités de pertes, directes ou indirectes, par rapport à la répartition des assurés, au nombre de lancements et à leur fiabilité, aux conséquences économiques par types de mission? Les expériences actuelles sont les premières balises qui nous permettent d'apprécier la mesure du tarif du risque spatial. Les données devront toutefois être complétées à la lumière des explorations concrètes de l'avenir, au cas par cas et, encore une fois, en conformité avec les règles de droit qui permettront d'apprécier la nature et l'étendue des obligations.

4 — Conclusion

Dans le cadre de cette courte réflexion, il n'était pas possible de détailler, ni même d'imaginer les situations potentiellement conflictuelles entre les États ou autres assurables, tels endommagements, interférences dans les communications, vols de documents scientifiques, infractions au droit spatial, inutilisation des données, défaillances techniques, appropriations illégales.

Nous avons surtout tenté de rappeler que l'assurance demeure un instrument au service de la communauté, dans tous les domaines incluant ceux de la haute technologie. La nouveauté du risque, toutefois, nous oblige à nous appuyer fortement sur les règles de droit existantes qui résultent de l'ordre juridique international spatial déjà fixé ou en voie de l'être.

Nous voudrions tirer une dernière conclusion: l'espoir que les juristes osent, au-delà des critiques portées par les détracteurs de l'évolution scientifique, examiner courageusement le droit positif de l'espace et que les assureurs, compte tenu des capacités de réassurance, envisagent des indemnités réelle-

ment équivalentes aux risques encourus et qui se préciseront sans doute de manière plus exacte d'ici la fin de cette décennie.

RÉMI MOREAU



L'assurance des responsabilités particulières des maisons d'enseignement

Nous avons déjà parlé, dans un numéro précédent⁽¹⁾, de la mise au point, par un assureur spécialisé en risques professionnels, d'un contrat d'assurance spécifique, en regard des services municipaux, étendus à la faute professionnelle ou administrative.

137

Ce même assureur souscrit actuellement un contrat d'assurance de même nature applicable à diverses institutions d'enseignements, à savoir: les universités et leurs constituantes incluant les grandes écoles, les collèges d'enseignement général et professionnel, les commissions scolaires, les institutions privées, les écoles gouvernementales.

Après la revue de toutes les législations pertinentes concernant les maisons d'enseignement, le nouveau contrat vient combler les risques scolaires spécifiques non assurés sous le contrat d'assurance de responsabilité civile générale. Il s'agit de la faute de nature professionnelle, la faute de nature pédagogique et la faute de nature administrative.

La faute de nature professionnelle s'étend à tous les actes ou omissions émanant des professionnels à l'emploi de l'institution, dans l'exercice de leur fonction. Celle de nature pédagogique s'étend à l'assuré lui-même, aux préposés et au corps professoral, lorsqu'une responsabilité leur incombe en égard à la qualité de l'éducation et des cours dispensés et à l'orientation des étudiants: en somme, assurer l'exécution de la mission des maisons d'enseignement en matière de culture, d'éducation, d'orientation et de recherche. La faute de nature administrative concerne les préoccupations académiques des dirigeants, la gestion de ceux qui prennent les décisions lorsqu'ils siègent au sein du conseil de l'institution ou d'un regroupement scolaire.

De façon concrète, sous ce troisième volet de garantie, le risque réalisé ou le sinistre pourrait se traduire par les quelques exemples suivants:

- la fermeture injustifiée d'une école ou d'un service scolaire;
- toute erreur d'ordre administratif;
- l'absence de contrôle sur les cours dispensés;
- le congédiement, sans motif raisonnable d'un professeur ou étudiant.

À une époque où les poursuites légales vis-à-vis les secteurs para-publics sont fréquentes, la souscription d'un contrat R.C. spécifique aux maisons

⁽¹⁾ Voir dans le Bulletin Recherche et développement, sous le titre «Un nouveau contrat d'assurance pour les municipalités», janvier 1981.

d'enseignement est un excellent moyen de sécurisation, au même titre mais à un autre niveau que le contrat général couvrant la responsabilité civile, suite à des dommages corporels matériels.

La tarification et les formules de proposition se font selon les normes habituelles de souscription en assurance de responsabilité professionnelle, par l'intermédiaire d'un courtier attitré.

RÉMI MOREAU

138 L'assurance des prêts hypothécaires

L'assurance des prêts hypothécaires a pour but d'indemniser le créancier hypothécaire, en tant qu'assuré, pour une perte pécuniaire qu'il pourrait subir, à l'occasion d'un risque assuré portant sur un bien immeuble, objet d'une créance, lorsque ce bien est insuffisamment ou mal assuré par le propriétaire, c'est-à-dire le débiteur hypothécaire.

En effet, dès lors qu'un assuré possède un intérêt d'assurance dans une chose, tel que stipulé dans le Code civil, que nous citons ci-après, il peut s'assurer directement, non pas quant à la valeur réelle du bien hypothéqué, mais quant à l'intérêt financier qu'il possède. Ainsi, le montant d'assurance ne peut être supérieur au montant de sa créance. Voyons les trois articles du Code civil qui traitent de l'intérêt d'assurance:

«Art. 2580. 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.

Art. 2581. 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 toute la durée du contrat.

Art. 2582. L'assurance d'une chose dans laquelle l'assuré n'a aucun intérêt d'assurance est sans effet.»

Il est donc à noter que l'assurance des prêts hypothécaires porte sur un double risque:

- le premier est l'événement incertain qui cause l'endommagement ou la destruction de l'immeuble du débiteur: tel un incendie.
- le second est la perte de garantie financière qui en résulte à savoir: la valeur du bien affectée au paiement de la créance.

En pratique, cette assurance n'a aucune utilité si le débiteur, comme propriétaire, assure correctement son immeuble. Advenant un éventuel sinistre, il serait en mesure, lorsqu'il reçoit l'indemnité d'assurance, d'en affecter une partie au remboursement du prêt sur ledit immeuble.

1. La clause relative à la garantie hypothécaire

Dans toutes polices d'assurances de choses, souscrites par un propriétaire assuré, l'on retrouve la mention suivante ou similaire: «En cas de sinistre, l'indemnité est payable à l'assuré, sauf indication contraire visant un créancier hypothécaire, selon ses intérêts.»

Ce qui indique que la perte est payable non seulement à l'assuré désigné, mais également à la tierce partie qui a un intérêt d'assurance, à titre de créancier. Pourquoi la clause relative à la garantie hypothécaire est-elle nécessaire?

L'on sait que les conditions statutaires de la police en font partie intégrante et que celle-ci comporte 23 clauses approuvées par le Surintendant des assurances. Plusieurs d'entre elles peuvent limiter, restreindre, ou même annuler l'effet de la garantie, dans tels cas qui sont expressément décrits dans lesdites conditions. La clause relative à la garantie hypothécaire n'a pour but que de sauvegarder les intérêts du créancier hypothécaire, dans les cas où l'assuré négligeait de se conformer à l'une ou l'autre des conditions.

139

La clause est donc subordonnée à l'existence d'un contrat de base et n'offre pas plus de protections que celles qui sont décrites audit contrat de base: c'est donc essentiellement une clause de prévention, au cas par exemple, où:

- 1) l'assureur désire interrompre l'assurance du débiteur en donnant avis à cet effet au créancier;
- 2) l'assurance serait invalidée par une omission de l'assuré lors de la déclaration du risque, par son défaut de respecter une clause d'assurance (ex.: vacance ou inoccupation).

Nous avons examiné différents types de clauses hypothécaires qui, à toutes fins utiles, se ressemblent et doivent recevoir la même interprétation:

- a) la nullité de la police, jusqu'à concurrence de la dette, ne joue pas contre le créancier;
- b) le créancier a l'obligation d'avertir l'assureur si l'immeuble devient inoccupé;
- c) l'assuré ne pourra annuler la police sans le consentement écrit du créancier et l'assureur, en pareil cas, devra donner avis à cet effet au créancier;
- d) la subrogation de l'assureur est postérieure aux droits du créancier de recouvrer d'abord le montant de la dette.

En somme, la clause ne joue que lorsque l'intérêt du créancier, tel qu'indiqué, est concerné; une fois que son nom est inscrit dans la police du débiteur, il ne peut être enlevé sans son assentiment.

2. L'assurance des prêts hypothécaires

Contrairement à la clause relative à la garantie hypothécaire, l'assurance des prêts hypothécaires est prise directement par le créancier pour assurer sa créance.

Cette assurance est propre au créancier, payable par lui et n'est subordonnée à aucune police. Elle possède ses propres clauses et conditions.

Il peut être utile d'examiner un peu la nature de ce contrat par la revue de ses principaux aspects.

a) La garantie

Il s'agit d'une assurance directe visant à indemniser l'assuré, en tant que créancier hypothécaire, pour la perte pécuniaire qu'il pourrait subir et résultant:

- 140 — d'absence ou d'insuffisance d'assurance sur les biens immobiliers appartenant au débiteur ou
- de clauses invalidant ou restreignant la police du débiteur. (Dans un sens, cette sous-garantie rejoint la nature de la clause de garantie hypothécaire, sauf qu'ici, c'est le créancier qui est directement protégé.)

b) Les risques

L'assurance des prêts hypothécaires prise par un créancier garantit toute perte de créance lors de certains dommages ou de certains risques spécifiques atteignant le bien immobilier hypothéqué, tels ceux résultant de:

- l'incendie
- la foudre
- le gaz naturel
- le gaz de houille
- le gaz fabriqué
- les périls couverts par l'avenant de couverture supplémentaire
- le vandalisme ou les actes malveillants.

c) Les limites

L'assureur, dès lors qu'un risque survient, protège la créance de l'assuré, jusqu'à concurrence:

- soit de la valeur réelle du bien moins les sommes récupérables en vertu d'autres assurances;
- de l'intérêt de l'assuré moins toute somme récupérable;
- d'une limite fixée, sur un prêt, indiquée dans la police.

d) Référence à la clause hypothécaire

L'assurance des prêts hypothécaires oblige l'assuré à mentionner dans l'acte de prêt que le débiteur doit assurer lui-même son bien hypothéqué, à laquelle assurance doit être jointe la clause hypothécaire que nous avons examinée précédemment; et qu'en plus, lorsqu'il apprend que cette police est annulée, diminuée ou non renouvelée, il doit lui-même prendre, dans un délai fixé, une assurance propre à couvrir directement le bien.

Ainsi, passé ce délai, l'on peut conclure que l'assurance des prêts hypothécaires prise par une banque, par exemple, ne joue que si celle-ci n'a pas connaissance d'une absence de protection et jusqu'à concurrence de sa créance.

e) Les exclusions

Celles-ci se comprennent aisément, dès lors que nous avons compris les explications précédentes. Ainsi, pourraient être exclus les risques suivants:

- i) la perte du bien lui-même (car il ne s'agit que de couvrir le solde des prêts hypothécaires consenti par l'assuré) résultant de tout risque couvert pas une assurance primaire;
- ii) la destruction du bien hypothéqué et survenant plus de trente jours après que l'assuré ait connu l'absence ou l'insuffisance d'assurance;
- iii) l'insolvabilité de l'assureur;
- iv) la destruction causée directement ou indirectement par l'assuré.

141

3. Observations générales

L'assurance des prêts hypothécaires, comme toutes assurances de dommages, ne peut être une cause de bénéfice pour l'assuré. Aucune indemnité ne saurait être payable dans les cas suivants:

- si et tant que l'assuré continue de recevoir du débiteur les paiements selon les termes et les conditions du prêt;
- si un ou plusieurs contrats d'assurance valides détenus par le débiteur protègent pleinement et suffisamment l'intérêt du créancier; une absence ou une insuffisance d'assurance protégeant les biens détenus par le débiteur de l'assuré affectés au paiement de la créance, de même que l'application de toute règle proportionnelle ou de toute franchise limitant ou restreignant l'indemnité que pourrait obtenir le débiteur, aux termes des contrats susdits, peuvent être considérées comme ne protégeant pas pleinement et suffisamment l'intérêt du créancier.

En ce qui concerne les exclusions, nous avons signalé précédemment que lorsque l'assuré apprend ou a connaissance d'une absence ou insuffisance d'assurance, la garantie ne joue plus après le délai stipulé dans la police, à partir de la date de cette connaissance.⁽¹⁾ Passé la prescription, le créancier assuré au titre de l'assurance des prêts hypothécaires aurait l'obligation d'assurer directement le bien, selon une formule incendie et risques spécifiques ou selon une formule «tous risques». Il ne s'agirait donc plus d'assurer seulement son intérêt de créancier, mais l'objet de la créance.

⁽¹⁾ Selon le libellé d'assurance que nous avons étudié. D'autre part, certaines polices n'expriment pas une telle restriction.

Aussi, dès que celui-ci apprend que le bien sur lequel porte sa créance n'a plus d'assurance, il doit le communiquer promptement à l'assureur ou à son courtier.

Autre observation: il serait intéressant de discuter avec l'assureur d'une couverture amplifiée, à savoir l'ajout de la garantie dite «erreurs ou omissions de l'assuré». De façon générale, l'assurance-prêt contient une clause stipulant que tout acte ou toute omission commise par le débiteur n'invalide pas la garantie accordée par le contrat d'assurance. Cependant, cette clause n'agit pas vis-à-vis les actes ou erreurs de l'assuré ou ses préposés. Tel, par exemple, l'oubli d'avertir le courtier que la police du débiteur est annulée ou insuffisante.

142

Aux termes de cette brève réflexion, certaines conclusions s'imposent. Notamment l'importance de bien identifier la portée de la garantie, c'est-à-dire de couvrir strictement l'intérêt du créancier hypothécaire. À ce titre, il convient d'assurer non le bien lui-même, mais la perte financière subie et de déterminer le moment exact où elle se manifeste.

Si, d'autre part, il devient nécessaire d'assurer le bien lui-même à cause des délais qui sont prescrits, ceux-ci peuvent devenir contraignant pour l'assuré, devant l'obliger à tenir un échéancier de toutes les polices des débiteurs et d'en faire le suivi. Afin d'éliminer ce système de contrôle et l'administration quotidienne des dossiers, nous suggérons une couverture automatique qui s'appliquerait dès que l'assuré ait connaissance que le bien hypothéqué est non assuré, avec l'entente qu'à la date d'échéance, le créancier ferait rapport de toutes les polices détenues par les débiteurs qui auraient été annulées ou non renouvelées.

Dans notre hypothèse, si le bien est assuré, l'assurance préconisée jouerait pour combler l'insuffisance, advenant un sinistre. Si le bien n'est pas assuré, il ferait quand même l'objet de la police comme s'il s'agissait d'une insuffisance, sous réserve d'un ajustement annuel, comme pour une police directe.

Dans l'optique souhaitée, le courtier serait en mesure de s'occuper des avis d'annulation reçus de l'assuré et de gérer les réclamations, suite à des sinistres mettant la garantie en jeu.

Telles sont, dans les grandes lignes, les principaux aspects de l'assurance des prêts hypothécaires.

RÉMI MOREAU



La responsabilité médicale en matière de sport

Nous avons tous une idée plus ou moins claire de la responsabilité médicale en matière de sport car, en effet, nous comprenons que l'exercice de la médecine est universel, que les actes posés par le médecin doivent être conformes aux règles de l'art, généralement reconnues et acceptées et que l'engagement du médecin se joue primordialement entre le médecin et son patient.

Quoi de particulier en matière de sport?

Le sport, manifestation physique d'une philosophie gréco-romaine, d'abord, exutoire naturel, ensuite, expression artistique et professionnelle, finalement: ce qui nous conduit à rechercher une définition satisfaisante de la notion de sport en empruntant cette définition⁽¹⁾:

«Activité physique exercée dans le sens du jeu, de la lutte et de l'effort, et dont la pratique suppose un entraînement méthodique et le respect de certaines règles et disciplines.»

Soit que l'activité sportive prenne la forme d'une lutte avec soi-même, soit qu'elle engendre une compétition avec les autres, dans les deux cas, l'activité n'est qualifiée de professionnelle que dans la mesure où la dominante est l'effort physique pratiqué de façon compétitive, avec des règlements spécifiques et comportant une rémunération.

143

Pour en arriver au sujet qui nous occupe, reprenons ici les propos du docteur Jean-Pierre Cervetti, médecin de l'équipe de France de natation qu'Annie Kouchner nous livre dans son reportage.⁽²⁾

«Rien n'horripile plus ce jeune médecin que l'image d'apprenti-sorcier dont on affuble la médecine sportive.

Seul médecin d'équipe nationale employé à temps plein, il a le privilège de suivre les nageurs à longueur d'année et de bassin. Son rôle: contrôler que l'entraînement intensif des jeunes champions, âgés de 15 à 20 ans, soit bien toléré. Car on ne reste pas impunément six heures par jour dans l'eau. «Dès qu'un nageur présente des modifications du rythme cardiaque, des troubles de l'humeur, je demande à l'entraîneur de diminuer la cadence du travail.»

«Il n'est pas toujours aisé au médecin de se faire entendre de l'équipe technique. Dans le sport de haut niveau, où la rage de la performance fait loi, l'entraînement effréné reste la clef du succès. Sa durée est inextensible. Les recherches s'orientent donc vers un meilleur rendement de l'effort.

«Le corps de l'athlète, mécanique bien rodée, est aussi une formidable usine chimique. Le médecin du sport sait, grâce aux travaux de la biochimie, comment les fibres qui constituent le muscle libèrent leur énergie et la reconstituent. L'acide lactique, qui provient de la dégradation d'un sucre du muscle, le glycogène, est un indicateur de l'effort musculaire. Lorsque le taux d'acide s'élève dans le sang, l'athlète a fourni un travail à la limite de ses capacités. Il va «décrocher».

«L'étude, pendant l'effort, de la production d'acide lactique, de la consommation d'oxygène et du rythme cardiaque permet au Dr. Cervetti de déterminer le moment où le champion donne le meilleur de lui-même.»

⁽¹⁾ Le *petit Robert*, dictionnaire alphabétique et analogique de la langue française.

⁽²⁾ La médecine de compétition, par Annie Kouchner, L'Express, 4 septembre 1981.

On voit bien, par là, que l'entraînement peut et doit s'organiser de façon scientifique, d'une part, mais aussi sous la vigilance efficace du professionnel de la santé dont le rôle est de mesurer l'effort.

En matière de sport, professionnel ou amateur, n'oublions pas que l'athlète veut se surpasser, aller plus loin dans les limites de ses capacités physiques et mentales. En outre, son gérant l'y incite, la foule l'encourage. Et si celui-ci devient surexcité, le médecin a devant lui un patient qui n'est pas ordinaire, un homme qui, sans être malade, est malgré tout physiquement atteint.

144 L'action compétitive serait le premier fil qui pourrait nous conduire dans la grande avenue de la responsabilité médicale en matière de sport. Là où la responsabilité du médecin pourrait entrer en cause, c'est dans le cas où ce dernier est forcé par la direction d'un club professionnel ou par différents organisateurs, soit de remettre rapidement l'athlète en bon état, soit de le soulager temporairement, soit même d'ignorer son véritable malaise.

À ce sujet, il est intéressant de lire le jugement rendu par la Cour suprême de Colombie Britannique, en décembre 1979, dans l'affaire Michael Robitaille and Michael Robitaille Enterprises Ltd. — vs — Vancouver Hockey Club Limited.

Après l'allégation des faits et la preuve médicale offerte, le tribunal conclut à la négligence du défendeur, club de hockey, vis-à-vis le demandeur, membre de l'équipe, en ne lui fournissant pas les soins médicaux adéquats et en ne le gardant pas hors du jeu pendant un certain temps.

Bien qu'il ne s'agisse pas d'une poursuite dirigée directement contre des médecins, ceux-là qui étaient à l'emploi du club, purent être critiqués dans la mesure où leurs liens étroits avec la direction influencèrent leur attitude.

Généralement, l'entente contractuelle se conclut entre le médecin et son patient. En matière de sport, le client du médecin n'est pas toujours le patient, mais dans certains cas, les organisateurs ou les directeurs de l'athlète. Si ce sont ces derniers qui engagent et rémunèrent le médecin, où va l'ultime devoir du disciple d'Hippocrate? Au patient, dirons-nous, sans hésitation. Toutefois, le médecin d'un club professionnel peut se rendre involontairement complice de la volonté de l'organisation. À cet égard, autant il doit être vigilant dans les engagements qu'il signe, sur l'autonomie de l'acte médical, autant il doit le rester tout au long de l'exercice de sa profession dans le cadre de son emploi.

En matière médicale, la responsabilité du médecin n'est pas engagée du seul fait que le résultat n'est pas atteint. En revanche, il devra avoir recours à tous les moyens qu'aurait pris, dans les mêmes circonstances, un médecin prudent et avisé, en vue de parvenir aux résultats escomptés.

Que le médecin soit à l'emploi d'une organisation, qu'il soit à contrat ou qu'il donne gratuitement son temps et sa compétence à l'occasion d'une manifestation sportive, il n'y a pas de différence sur le plan de la responsabilité médicale, entre les actes posés à ces occasions et ceux posés dans son cabinet professionnel ou dans un hôpital. Il n'est responsable que dans les limites de son art: à

savoir les moyens qu'il a pris, en parfaite connaissance de cause, en vue de guérir ou de soulager son patient.

La responsabilité ne sera engagée que par l'exercice fautif contraire aux données couramment admises ou par une faute due à l'insouciance. Aussi, lorsque la science ou les avis sont partagés sur une façon de traiter plutôt qu'une autre, il ne saurait y avoir de responsabilité.

L'autonomie du médecin est souvent prise à partie en matière de sport, car il reçoit des directives. Le médecin doit donc, avant tout, agir comme l'exige le contrat d'engagement. Mais, en définitive, il est le seul à pouvoir décider lorsqu'il pose un diagnostic médical ou lorsqu'il décide d'un traitement. C'est le devoir du médecin de faire un juste équilibre entre ses obligations d'emploi et l'éthique professionnelle en veillant aux intérêts du patient d'abord.

RÉMI MOREAU

145



LA CHRONIQUE DE DOCUMENTATION

1 — Congrès 1979 Volume fait par l'Association Québécoise de planification Fiscale et Successorale, 470 pages.

Les lecteurs apprécieront sans doute ce volume qui contient une série de conférences données lors du congrès de l'A.Q.P.F.S. les 4 et 5 octobre 1979.

Au fil des pages, l'on découvre certains aspects appliqués à la fiscalité, à la planification successorale, au gel successoral et à l'assurance-vie, entre autres. Livre d'intérêt pratique et théorique à la fois.

2 — Conjoncture et prévision. Faculté des sciences de l'Administration. Université Laval. Québec

Nous venons de recevoir de la faculté des Sciences de l'administration de l'Université Laval une nouvelle publication portant le nom de *Conjoncture et prévision*. Il s'agit d'une revue trimestrielle d'analyse et de prévision conjoncturelle de l'économie canadienne. Nous lui souhaitons la bienvenue. Quant à son programme du premier numéro, en voici les titres:

- Conjoncture et prévision: pourquoi? par James Pottier
- Prévisions et modèles de prévision, par James Pottier
- Inflation et taux d'intérêt: théorie et perspective,
. par François Gauthier
- La conjoncture américaine, par James Pottier

Ces articles sont suivis de prévisions d'après les indicateurs canadiens, dans l'économie canadienne en général, la production, l'emploi et le commerce,

le secteur manufacturier, la construction, l'inflation et, enfin, le secteur financier.

Nous offrons nos félicitations à nos collègues et nous souhaitons longue vie à leur revue.

3 — The Geneva Papers on Risk and Insurance. 18, chemin Rieu, 1208 Genève, Suisse.

146 Voilà une revue intéressante dans laquelle paraissent des études théoriques surtout, à propos de l'assurance. Dans le présent numéro, il est question de sous-assurance, d'opérations des compagnies d'assurances I.A.R.D., de certaines théories applicables à l'assurance-vie. Nous y référons le lecteur curieux de savoir ce que pensent les gens qui s'élèvent au-dessus du métier pour envisager les questions sous l'angle théorique. En français, les *Geneva Papers* s'appellent *Les cahiers de Genève*. Dans le cas présent, il s'agit du numéro du 21 octobre 1981.

4 — EDOUARD MONTPETIT, SA VIE ET SON OEUVRE, les Editions Elysée 1975, 449 pages.

Pour qui les biographies intéressent, cet essai sur la vie et l'oeuvre de M. Edouard Montpetit charme et captive à la fois. Orateur, professeur et écrivain, avocat, économiste et sociologue, le livre dépeint la remarquable carrière de «cet authentique précurseur de la renaissance française au Canada.» Voici un bref extrait de ce qu'écrit M. Maurice Marquis, en page de présentation:

«Pour ceux qui passeront devant le monument érigé à sa mémoire depuis 1967 en bordure de l'ancienne avenue Maplewood, qui est devenue le boulevard Montpetit, et qui demanderont:

«Qui donc était cet homme et qu'a-t-il fait?»

ce recueil documentaire de ses oeuvres, fruit de quinze ans de recherche, représente le volume tout indiqué pour redonner de façon définitive la parole à ce grand patriote oublié.»

RÉMI MOREAU

ENGLISH SUMMARIES

1. Space: law and insurance

The author summarizes the legal implications of the new technology behind space exploration.

He briefly analyses the 1967 Space Treaty which sets out general principles, such as freedom of exploration and free access to all areas of celestial bodies.

The broader subject of applicable insurance is also considered, as it applies to coverage for countries, explorers and people living on Earth.

2. Educational Liability Insurance

The comprehensive general liability policy excludes coverage for suits brought against the School, College or University, or the boards of such institutions due to any errors or omissions not involving an accident.

The author comments on certain aspects of a new and specialized insurance policy, called Educational Liability Insurance. The policy protects the educational institution, its board of governors and administrators, the teachers and all employees against actual or alleged error or omission or breach of duty, including both defense costs and damages.

147

3. Mortgage Insurance

Banks can insure their interest in buildings, machinery on inventory on which they have loaned money.

Under a Mortgage Insurance Policy, the Insurers agree to indemnify the bank or other financial institution for all direct loss or damage to the property insured, not exceeding the limit of the loan. Coverage will not apply if the debtor continues to make his regular payments. If there is other valid and collectible insurance on the property, the Mortgage Insurer shall not be liable. Other conditions of the policy are examined by the author.

4. Liability in sport medicine

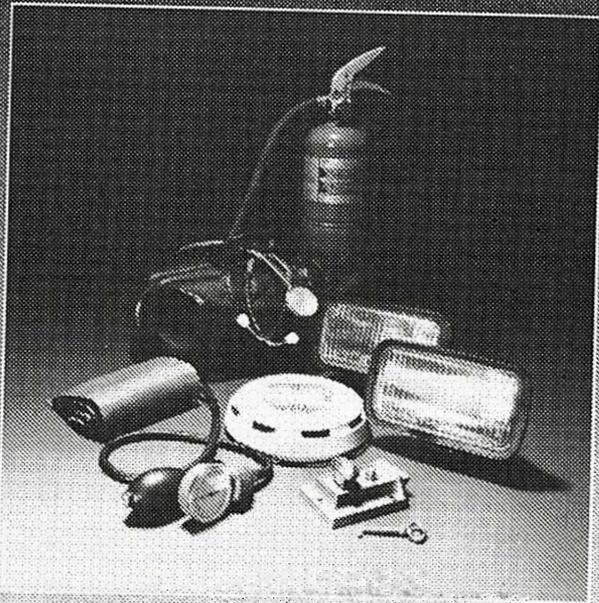
Liability in sport medicine may arise when doctors employed by an organisation or club give medical services to an athlete or to a team. This article discusses how liability may depend on general rules as well as specific standards of performance and qualifications.

Moreover, although the duty of the club doctor is primarily to treat the player, the duty of loyalty to the organisation is also considered.

5. Book review

- Congres "79": Serie of papers on successoral planning by l'Association Québécoise de Planification Fiscale et Successorale.
- Conjoncture et prévision: A new publication on the situation of the Canadian economy, by la Faculté des Sciences de l'administration de l'Université Laval.
- The Geneva Papers on Risk and Insurance, October 21, 1981. Theoretical studies on insurance operations.
- Edouard Montpetit, Les Editions Elysée 1975, 449 pages. His life and works.

Pensons Prévention



Les compagnies d'assurances
L'Union Canadienne
La Norman



L'assurance à votre mesure

le Blanc Eldridge Parizeau, inc.

Montréal, Québec, Canada

Courtiers de réassurance
à travers le monde



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 Sodarcam

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

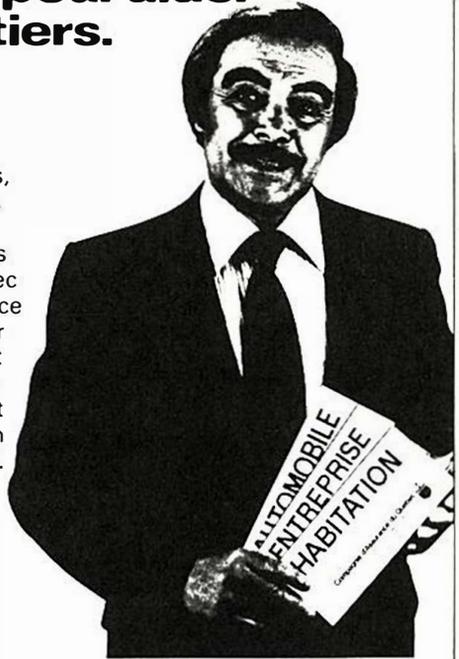
La Compagnie d'Assurance du Québec. Depuis plus d'un siècle à votre service.

- 1890** • La colonisation connaît un essor sans précédent au Québec.
• De son côté, la Compagnie d'Assurance du Québec ajoute la Gaspésie à ses régions desservies.
- 1921** • Pour la première fois, la population urbaine du Québec dépasse la population rurale.
• À la même époque, la Compagnie d'Assurance du Québec décide de couvrir les dommages causés par les explosions de gaz naturel.
- 1961** • À Montréal, la construction de la Place Ville-Marie marque les débuts du plus important complexe souterrain du monde.
• La Compagnie d'Assurance du Québec s'associe avec l'Assurance Royale.

Aujourd'hui plus que jamais, mieux placée pour aider les courtiers.

Pour bien répondre aux besoins des courtiers, il faut d'abord bien répondre aux besoins des assurés. À la Compagnie d'Assurance du Québec, c'est ce que nous faisons depuis plus de cent ans déjà. Forte de son association avec l'Assurance Royale, la Compagnie d'Assurance du Québec est aujourd'hui mieux placée pour protéger vos clients partout dans le monde et vous permet de leur offrir des avantages clés comme des polices en langage simplifié, sept centres de décision à travers la province et un service de sinistres rapide, équitable et fiable.

La Compagnie d'Assurance du Québec, mieux placée pour répondre à tous les besoins d'assurance de vos clients.



Compagnie d'Assurance du Québec

Associée avec l'Assurance Royale depuis 1961



LA NATIONALE

COMPAGNIE DE RÉASSURANCE DU CANADA

RÉASSURANCE

(GÉNÉRALE ET VIE)

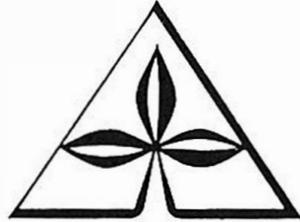
**PLACE DU CANADA, 21e ÉTAGE
MONTREAL, QUÉBEC, CANADA H3B 2R8**

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



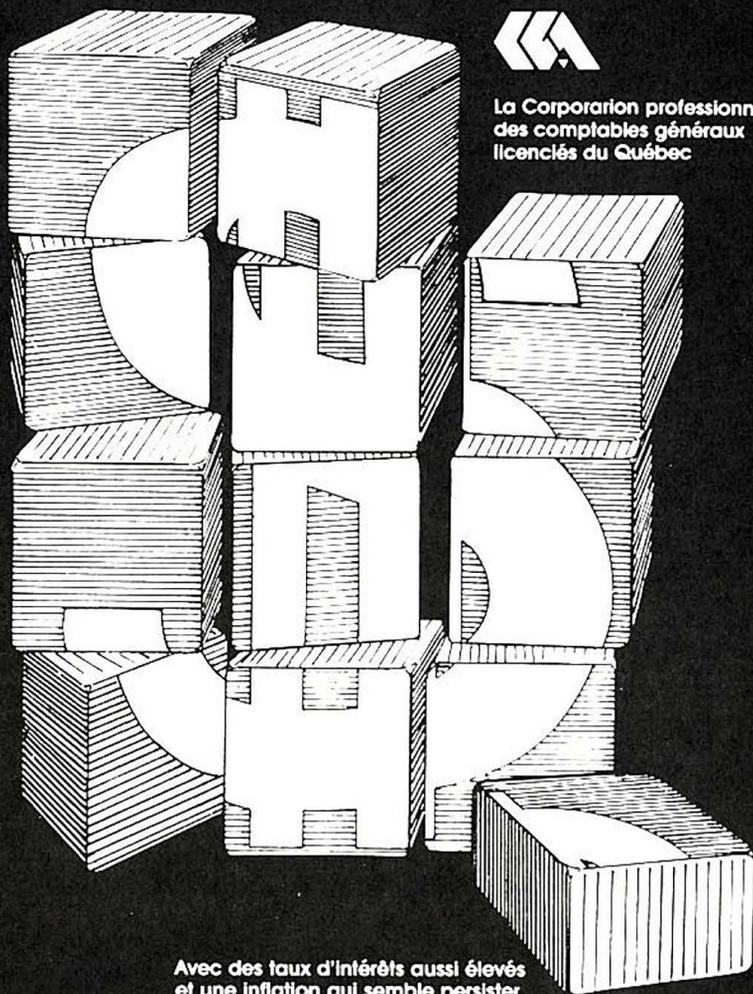
AETERNA-VIE
COMPAGNIE D'ASSURANCE

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.





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

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

Réassurance I.A.R.D.

Traité
Facultative
Proportionnelle
Excédent de sinistre



**La Munich du Canada,
Compagnie de Réassurance**

Gilles Beaupré, F.I.A.C., T.P.I.
Vice-président adjoint et
Directeur régional pour le Québec
Bureau 2365
630, boul. Dorchester ouest
Montréal (Québec) H3B 1S6
Téléphone : (514) 866-1841
Adresse télégraphique : Munichre Mtl.
Télex : 055-60986

Un service à l'étendue du Québec

Gérard Parizeau, Ltée

Courtiers d'assurances

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



Nos bureaux

C.A. Frigon & Associés Inc.
Jonquière

P.H. Plourde Ltée
Victoriaville

Aimé Duclos Assurance Inc.
Sept-Îles

J.E. Poitras Inc.
Québec

Lavigueur Assurance Inc.
Québec

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

Membres du groupe Sodarcan



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



ECONOMICAL.

COMPAGNIE
MUTUELLE D' ASSURANCE

FONDÉ EN 1871

ACTIF : PLUS DE \$171,577,000.00

SIÈGE SOCIAL — KITCHENER, ONTARIO

Succursales

MONTRÉAL

EDMONTON
CALGARY
WINNIPEG
TORONTO
HAMILTON
KITCHENER
KINGSTON

OTTAWA
LONDON
MONCTON
HALIFAX
PETERBOROUGH
CHATHAM

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

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

Conseils

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

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

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

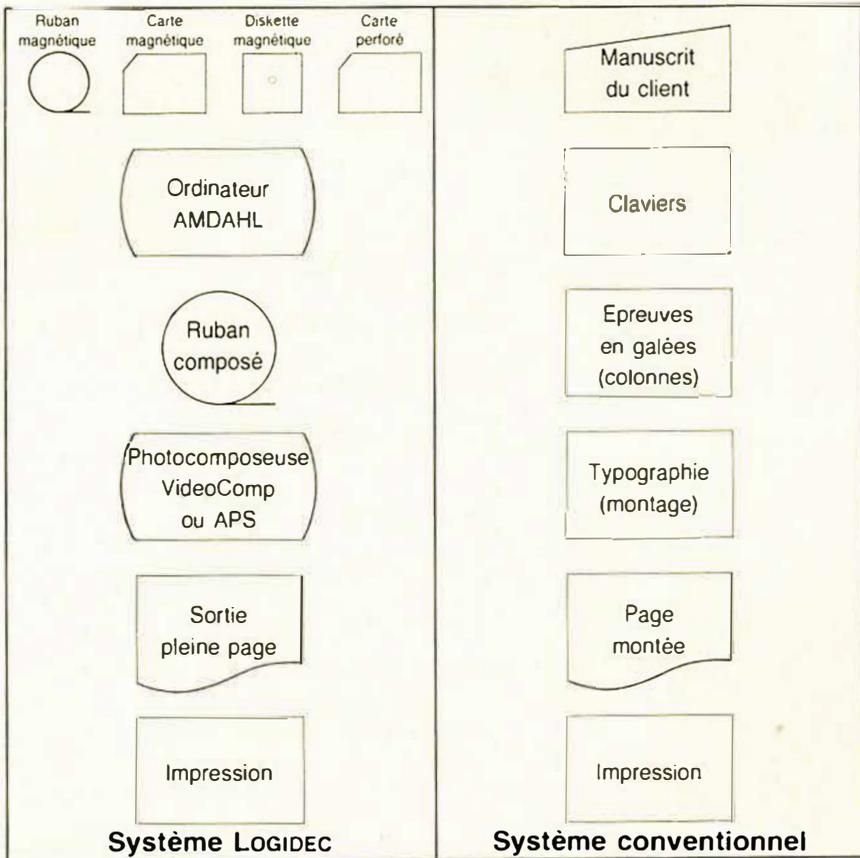
Logidec

PHOTOCOMPOSITION
1^{re} GÉNÉRATION

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

NOS RÉALISATIONS:

- L'Annuaire des H.E.C.
- Lois Refondues du Québec
- Liste des Médicaments (R.A.M.O.)
- 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

MARTINEAU WALKER

AVOCATS

GEORGE A. ALLISON, c.r.

GUY GAGNON, c.r.

ROBERT A. HOPE, c.r.

JEAN H. LAFLEUR, c.r.

C. STEPHEN CHEASLEY

SERGE D. TREMBLAY

RICHARD MARTEL

PIERRETTE RAYLE

SERGE FORTIN

SERGE F. GUÉRETTE

LOUIS BERNIER

WILBROD CLAUDE DÉCARIE

ANDRÉA FRANÇOEUR MÉCS

PAUL B. BÉLANGER

GRAHAM NEVIN

ANDRÉ DUROCHER

MARIE GIGUÈRE

RONALD J. McROBIE

RAYMOND TRUDEAU

MARIE-FRANCE BICH

BRIGITTE GOUIN

LUCIE J. ROY

SUZANNE HANDMAN

MARC L. PAQUET

ROGER L. BEAULIEU, c.r.

ANDRÉ J. CLERMONT, c.r.

J. LAMBERT TOUPIN, c.r.

BERTRAND LACOMBE

RICHARD J.F. BOVHE

ROBERT M. SKELLY

STEPHEN S. HELLER

CLAUDE LECORRE

ANDRÉ T. MÉCS

ANDRÉ LARIVÉE

JEAN-FRANÇOIS BUFFONI

ROBERT B. ISSENMAN

DONALD M. HENDY

PIERRE G. THIBEAULT

JEAN MASSON

RICHARD J. CLARE

ERIC M. MALDOFF

DAVID POWELL

ROBERT PARÉ

DAVID W. BOYD

DANIEL PICOTTE

DANIEL GAGNÉ

JOY GOODMAN-MAILHOT

DIANE TERREAULT

AVOCATS-CONSEILS

PETER R.D. MACKELL, c.r.

JOHN H. GOMERY, c.r.

ROGER REINHARDT

F. MICHEL GAGNON

JACK R. MILLER

MAURICE A. FORGET

ROLLAND FORGET

DAVID W. SALOMON

JAMES G. WRIGHT

LAWRENCE P. YELIN

MICHEL MESSIER

MARC NADON

CLAUDE DESY

FRANÇOIS ROLLAND

BENNIS P. GRIFFIN

ALAIN CONTANT

XENO C. MARTIS

REINHOLD G. GRUDEV

RICHARD LACOURSIÈRE

PIERRE J. DESLAURIERS

JACQUES HAJOTTE

C. ANNE HOOD-METZGER

JAMES R. SPROULE

MICHAEL E. GOLUBLOOM

LE BÂTONNIER JEAN MARTINEAU, C.C., c.r.

L'HONORABLE ALAN A. MACNAUGHTON, c.r.

LE BÂTONNIER MARCEL CING-MARS, c.r.

Telephone 395-3535 — Code Régional 514

Sans frais d'interurbain 1-800-367-6286

Adresse télégraphique — CHADAWA

Telex 05-24610 BUOY MI

Bélinographe (514) 395-3517

ROBERT H.E. WALKER, c.r.

c.r.

FERNAND GUERTIN, c.r.

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 WIENS, LL.L.

J. DUCHESNE, C.R.

M. DESMARAIS, LL.L.

JEAN LARIVIÈRE, B.C.L.

ANDRÉ PASQUINI, LL.L.

PHILIPPE PAGÉ, LL.L.

500 PLACE D'ARMES, SUITE 2260

MONTRÉAL H2Y 2W2

Tél. : 345-5171

McALLISTER, BLAKELY, TURGEON & HESLER

AVOCATS

W. ROSS McALLISTER, C.R.

JEAN TURGEON, LL.L.

C. KEENAN LAPIERRE, B.C.L.

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

CLAUDE MASSICOTTE, LL.L.

ANDRÉ LEDUC, LL.L.

J. ARCLÉN BLAKELY, C.R.

NICOLE DUVAL HESLER, LL.L.

MIREILLE TREMBLAY NOËL, LL.L.

PATRICK BAILLARGEON, LL.L.

FRANK CATALANO, LL.L.

AVOCAT - CONSEIL

ERSKINE BUCHANAN, C.R.

Suite 1230

Place du Canada

Montréal, Canada

H3B 2P9

Téléphone : (514) 866-3512

Télex : 05-25569

Adresse télégraphique • WHITESCO •

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

Membre du Groupe Sodarcan

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

SEPT-ÎLES: AIMÉ DUCLOS ASSURANCES INC.

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



LE GROUPE DOMINION DU CANADA



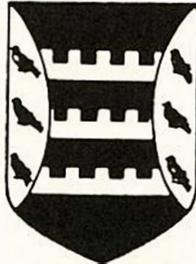
COMPAGNIE D'ASSURANCE GÉNÉRALE DOMINION DU CANADA
COMPAGNIE D'ASSURANCE CASUALTY DU CANADA

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

Directeur : R.J.M. Ayotte, 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



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

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

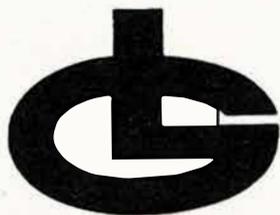
Demi-toits amovibles

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.

L'ASSURANCE-VIE DESJARDINS GRANDIT AVEC CEUX QU'ELLE PROTÈGE.

Sa croissance reflète celle des caisses populaires
et d'économie, celle des entreprises
dont elle assure le personnel,
celle des gens qui réalisent des projets
et savent l'importance
de la sécurité financière.

L'Assurance-vie Desjardins a diversifié
ses services pour mieux répondre aux besoins
de tous ses assurés. Elle protège l'épargnant
ou l'emprunteur de la caisse,
les membres de centaines de groupes
et des milliers d'autres personnes
qui ont recours aux services
de ses assureurs-vie.

Elle met à la portée de toutes les bourses
une protection financière qui répond
aux besoins de chacun.

L'Assurance-vie Desjardins grandit avec
tous ses assurés pour mieux les servir
à un meilleur coût.



**Assurance-vie
Desjardins**

