

Assurances

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

Directeur: GÉRARD PARIZEAU

SOMMAIRE

Numéro spécial du cinquantenaire

LE CINQUANTENAIRE DE LA REVUE , par Gérard Parizeau	1
L'ASSURANCE AU CANADA AU COURS DU DERNIER DEMI-SIÈCLE, par Gérard Parizeau	4
LES BANQUES D'HIER ET D'AUJOURD'HUI: LA PIERRE ANGLAISE DU SYSTÈME FINANCIER CANADIEN, par Michel Bélanger	24
LES INVESTISSEURS INSTITUTIONNELS ET LE MARCHÉ BOURSIER, par le Service des Études de Lévesque, Beaubien Inc.	31
CURRENT PROBLEMS OF THE CANADIAN PRIVATE PROPERTY/CASUALTY INDUSTRY, by John L. Lyndon	49
LE CODE CIVIL: REFLET DES VALEURS SOCIALES D'UN PEUPLE, par Paul-André Crépeau	53
LES COMPAGNIES D'ASSURANCES DE PERSONNES VONT-ELLES DEMEURER DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES?, par Marcellin Tremblay	57
ÉVOLUTION DE L'ÉCONOMIE CANADIENNE, par Roland Parenteau	66
L'ÉVOLUTION DE LA BOURSE DE MONTRÉAL DEPUIS UN DEMI-SIÈCLE, par Pierre Lortie	76
L'ÉVOLUTION DU DROIT DES ASSURANCES: ASPECTS CONSTITUTIONNELS ET LÉGISLATIFS, par Rémi Moreau	83
REINSURANCE OF THE 1930'S REVISITED, by Eric A. Pearce	92
LA RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE AU COURS DES CINQUANTE DERNIÈRES ANNÉES, par Lucien Bergeron	96
L'ACCÈS DES FEMMES AUX POSTES-CADRES: UN DÉFI POUR LES ENTREPRISES D'ASSURANCE, par Monique Dumont	102
COMMENT EST NÉE ET A SURVÉCU LA REVUE «ASSURANCES», par Gérard Parizeau	111

Bulletin RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT



PHOENIX DU CANADA

(Phoenix, compagnie d'assurances du Canada)

Ardie, compagnie d'assurance-vie)

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

Succursale du Québec

1801, avenue McGill-College, Montréal

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

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

La compagnie fait des affaires au Canada depuis 1804

B E A LE BUREAU D'EXPERTISES DES ASSUREURS LTÉE

**EXPERTS EN SINISTRES
DE TOUTES NATURES
SUCCURSALES À TRAVERS LE CANADA**

BUREAUX DIVISIONNAIRES

Atlantique — Halifax — G.J. Daley (902) 423-9287

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 — A. Mancini (403) 230-1642

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

Siège social

4300 ouest, rue Jean-Talon

Montréal H4P 1W3

(514) 735-3561

Cinquante fois bravo!

À l'occasion de votre 50e anniversaire,
l'Association vous communique
toutes ses félicitations et partage votre fierté.

ACCA  **P**

CENTRE D'INFORMATION
1-800-361-8070

Association canadienne
des compagnies d'assurances
de personnes inc.



*Now
part of the
Sodarcancan world*

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

DALE & COMPANY LIMITED

Insurance Brokers since 1859

on a du métier

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

Siège Social

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

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

VITRO PLUS
INC.

MONTREAL

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 MONTREAL

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

QUEBEC ET REGION

Duburger
(418) 681-7820

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

AUTRES REGIONES

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

AUTRES REGIONES

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, voûtes, sièges, housses et tapis.

ANDREW HAMILTON (MONTREAL) LTÉE

Agents de réclamations

J. RONALD JACKSON, A.R.A.

CHARLES FOURNIER, A.R.A.

JOHN S. DAIGNAULT, A.R.A.

Expertises après sinistres de toute nature

**550 OUEST, RUE SHERBROOKE, SUITE 305 - Tél. 842-7841
MONTRÉAL Télèx 055-61519**

DESJARDINS, DUCHARME, DESJARDINS & BOURQUE AVOCATS

GUY DESJARDINS, c.r.
PIERRE BOURQUE, c.r.
CLAUDE TELLIER, c.r.
PIERRE A. MICHAUD
FRANÇOIS BÉLANGER
JACQUES A. MARANDA
CLAUDE BÉDARD
DANIEL BELLEMARE
DENIS ST-ONGE
JACQUES PAQUIN
GÉRARD COULOMBE
JEAN-MAURICE SAULNIER
LOUIS PAYETTE
ROBERT J. PHÉNIX
SERGE R. TISON
PAUL R. GRANDA
MAURICE MONGRAIN
PIERRE LEGAULT
ARMANDO AZNAR
DANIÈLE MAYRAND
FRED A. CHEFTECHI
LOUISE LALONDE
CHRISTIANE BRIZARD

CLAUDE DUCHARME, c.r.
JEAN A. DESJARDINS, c.r.
JEAN-PAUL ZIGBY
ALAIN LORTIE
MICHEL ROY
MAURICE LAURENDEAU
PIERRE G. RIOUX
REJEAN LIZOTTE
C. FRANÇOIS COUTURE
MARC A. LÉONARD
ANDRÉ LORANGER
ANNE-MARIE LIZOTTE
ANDRÉ WERY
ERIC BOULVA
LUC BIGAOUETTE
SERGE GLOUTNAY
MICHEL McMILLAN
DANIEL BÉRAY
PAUL MARCOTTE
FRANÇOIS GARNEAU
DONALD FRANCOEUR
PHILIPPE LECLERCO
MICHEL COUTU

LE BÂTONNIER ANDRÉ BROSSARD, c.r.

CONSEIL

CHARLES J. GELINAS

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

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

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 Télèx: 05-24391

une force qui croît



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

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



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

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

Val d'Or

Tél.: (819) 762-0844

(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**

ASSURANCES

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

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada:

L'abonnement: \$15

Le numéro: \$ 4

À l'étranger

l'abonnement: \$18

Membres du comité:

Gérard Parizeau, Pierre Chouinard,

Gérald Laberge, Lucien Bergeron,

Maurice Jodoin, Angus Ross,

Monique Dumont, Monique Boissonnault,
et Rémi Moreau

Administration

410, rue Saint-Nicolas

Montréal, Québec

H2Y 2R1

Secrétaire de la rédaction:

Me Rémi Moreau

Secrétaire de l'administration:

Mme Monique Boissonnault

50^e année

Montréal, Avril 1982

N^o 1

Le cinquantenaire de la revue

par

GÉRARD PARIZEAU

The fiftieth anniversary of Assurances

by

GÉRARD PARIZEAU

La fondation d'*Assurances* remonte à avril 1932. C'est dire qu'avec le présent numéro, elle entre dans sa cinquante et unième année. Cinquante ans pour un homme d'action, c'est l'époque où il est en pleine possession de ses facultés et où il est prêt à donner le maximum dans le combat de la vie. Pour une revue, ce devrait être à peine la moitié de son existence. Malheureusement, dans notre pays, comme d'ailleurs un peu partout, un périodique atteint assez rarement cinq ans, parfois dix ou vingt ans, puis il disparaît, trahi par ses abonnés ou

The first issue of *Assurances* appeared in April 1932. Thus the present issue marks its fifty-first year of publication. For a man of action, fifty years encompasses that time during which he is in full grasp of his faculties and prepared to give his utmost to the battle of life. For a publication of this nature, fifty years should barely represent half its existence. Yet in Canada, as in a number of other countries, a periodical quite rarely remains on the scene for more than five years, at times ten or twenty, but then disappears, betrayed by its subscribers or

délaissé par son fondateur ou son équipe directrice.

Fort heureusement, croyons-nous, ce ne fut pas le sort de notre Revue. Après être devenue trimestrielle, elle a gardé le même aspect, la même typographie, et surtout elle a voulu conserver l'esprit qui avait inspiré son fondateur. Pour lui, ce ne devait pas être une revue nécessairement d'actualité, mais plutôt un recueil d'articles ayant une continuité telle qu'ils puissent rendre service sans perdre leur valeur documentaire.

D'année en année, nous avons suivi l'évolution du métier. Nous en avons noté les aspects principaux, et c'est ainsi que nous croyons avoir été utiles à nos lecteurs.

Nous remercions très sincèrement les collaborateurs qui nous ont accompagnés dans notre cheminement. Ils nous ont montré une bien précieuse fidélité et ils ont contribué à rendre notre revue vivante et très près de la réalité. Quant aux annonceurs, eux aussi nous ont rendu service. Certains sont avec nous depuis le début en se rendant compte que ce que nous faisons était utile et méritait leur appui. Une revue sans abonnés ne dure pas longtemps. Ils ne sont pas aussi nombreux que les

abandoned by its founder or management staff.

Quite fortunately, *Assurances* has been spared such a fate. Even after becoming a quarterly publication, its format and typography have remained unchanged and, most importantly, the spirit having first inspired its founder continues to live on in its pages. Mr. Gérard Parizeau did not intend to dedicate his review solely to current events. Rather, he felt it should comprise a collection of timeless articles providing valuable information, all the while maintaining a certain documentary quality.

Through the years, our review has with unremitting scrutiny plotted industry progress, pointing out the most outstanding features and indicating the most recent developments. It is in this manner we feel we have best served our readers.

We should like to extend our sincere thanks to those contributors who have accompanied us along our course for they have demonstrated invaluable steadfastness, have added life to our review and have kept it in close touch with reality. We are also grateful to our advertisers many of whom, believing in the usefulness and the worthiness of our endeavour, have supported us from the very outset. We should also like to thank our subscribers for their precious support. A review without

sables du désert dont parle la Bible, mais eux aussi nous ont servis à travers les années. Et c'est avec plaisir que, chaque année, nous les accueillons parmi nos lecteurs assidus.

Depuis un an, la Revue est devenue l'organe du groupe Sodarcac. L'esprit n'a pas changé; seul s'est élargi le champ de ses collaborateurs. Elle continue de faire paraître des études approfondies sur des questions d'assurance d'ordre général ou particulier. Elle s'efforce de serrer de près la réalité, tout en apportant au lecteur des faits ou des explications qui permettent d'en suivre la marche ou l'orientation. Ainsi, elle rend service à ceux qui essaient de comprendre une situation, un état de choses, une évolution ou une garantie nouvelle dans le domaine de l'assurance.

subscribers is indeed short-lived. Although our subscribers may not be as plentiful as the sands of the desert referred to in the Bible, they too have served us well throughout the years. It is therefore with pleasure that we include them each year amongst our most dedicated readers.

It is now a year since the review became the official voice of the Sodarcac Group. Its spirit has remained intact, but the sphere of its collaborators has broadened appreciably. *Assurances* continues to publish in-depth studies respecting insurance matters both general and specific. We strive to reflect reality as closely as possible and provide our readers with facts and explanations which allow them to keep abreast of industry progress and trends be it a question of insight into a particular situation or state of affairs or information relating to some new development or type of guarantee.

L'assurance au Canada au cours du dernier demi-siècle⁽¹⁾

par

GÉRARD PARIZEAU

4

Over the past fifty years, the insurance industry in Canada has undergone rather significant modifications. While often reluctant to change, circumstances have compelled the insurance industry to adapt to the times by seeking out new solutions to old problems. In his article, our director, Mr. Gérard Parizeau, examines the principal aspects of these solutions from both the individual and collective points of view. Mr. Parizeau points out, in particular, the detrimental effects of inflation upon the real value of capital as well as the measures taken in an effort to counter or at least partially alleviate the effects thereof.



L'assurance est à la fois un domaine statique et dynamique. D'instinct, les assureurs résistent au changement, en invoquant le passé, la tradition, l'usage. Longtemps, l'assurance a été menée par des règles ou des conventions écrites ou verbales, venues de très loin derrière, puis certaines ont cédé, comme le barrage dans lequel s'ouvre une brèche sous la poussée des eaux devenues trop lourdes à contenir au moment de la crue du printemps ou d'un été trop pluvieux. Ainsi, dans certaines polices d'assurance, on trouvait des clauses provenant de textes du dix-huitième siècle; elles étaient justifiables à l'époque et puis, tout à coup, l'on s'est rendu compte qu'elles étaient devenues inutiles ou gênantes. Telles les clauses de coassurance, des corps volatils, de réparations en assurance contre l'incendie ou, encore, de suicides et de duels en assurance sur la vie. Certaines ont disparu, mais toutes n'ont pas été emportées; il en est qui auraient pu être rayées, mais qui sont restées intactes, bien qu'elles fussent désuètes. Autre exemple, en assurance maritime: on emploie encore une terminologie qui remonte à plusieurs siècles en arrière, qui fait sourire celui qui n'est pas du métier, mais qui résiste au

⁽¹⁾ De certains aspects d'une évolution lente ou rapide. Notons que les changements les plus importants remontent aux dix dernières années.

temps, tout au moins dans les pays d'usage britannique⁽¹⁾. En Europe continentale, on a cherché à simplifier et à clarifier, tout en gardant intactes les dispositions générales; mais, en Angleterre, on ne bouge guère à ce point de vue. Pas plus que chez Lloyd's, par exemple, où on ne change une manière de procéder que lorsque l'usage en a démontré la lourdeur, l'inefficacité, les insuffisances ou les inconvénients graves. Alors on charge un groupe d'étudier la situation⁽²⁾ et de modifier un peu la méthode de travail, sans changer l'essentiel: les individus réunis en groupe et portant la charge individuellement et non collectivement. L'on cherche à s'adapter à des techniques nouvelles sans toucher à l'essentiel.

Ainsi, se maintient l'esprit de tradition assez extraordinaire qui caractérise le métier: ne toucher à rien d'indispensable et ne rien changer que sous la force des événements mais, dans l'ensemble, essayer de s'adapter. Voilà la directive générale que l'on constate. Or, ce qui est la caractéristique de Lloyd's est aussi celle des assureurs dans le monde. À certains moments, on assiste à une poussée brutale qui entraîne des manières de procéder différentes, des ouvertures dans des domaines nouveaux, imposées surtout par l'usage aux États-Unis, par des besoins différents ou par une technologie récente.

Tout, en assurance, est adaptation, lente évolution, mais rarement bouleversement complet, sauf si les coutumes explosent sous le coup d'une force plus grande que la tradition.

Songez qu'au Canada on excluait encore de la garantie, il y a peu d'années, les «articles de vertu». Ils ont disparu de la police-incendie quand un mauvais plaisant a demandé s'il fallait entendre, dans cette rubrique, la ceinture de chasteté.

De quelques aspects de l'évolution technique

1. Les groupements d'assureurs

Essayons de cerner les aspects principaux de l'évolution technique survenue depuis un demi-siècle, dans divers domaines. Et d'abord, dans l'assurance de choses et de responsabilité. Ainsi, la *Canadian Underwriters Association*⁽³⁾ qui a été remplacée par le Groupement technique des assureurs du Canada. La grande autorité jusque-là en matière de tarification avait été cette C. U. A. On pouvait en faire partie ou non,

(1) On travaille en ce moment à une refonte qui simplifiera les textes, nous assuret-on.

(2) Le Rapport Fisher, par exemple.

(3) Fondée en 1883 et disparue en 1974.

6 mais si on en était, il fallait employer ses tarifs, ses textes imprimés, comme les intercalaires, et appliquer ses règles. Or, il y a quelques années, poussé par les exigences de l'État en matière de contrôle du marché, par les nécessités de la concurrence, par le nombre accru des indépendantes et par les manquements à la règle commis par ses membres eux-mêmes, qui trouvaient bien coûteux les frais d'administration d'un organisme dont l'autorité était battue en brèche trop souvent, on décida d'évoluer. D'un commun accord, on décida de supprimer la C.U.A. et de la remplacer par un nouveau Groupement technique des assureurs (dit G.T.A.) qui, lui, n'imposerait rien à ses membres, mais leur fournirait simplement des textes, des tarifs, certaines règles, tout en leur laissant le loisir de les appliquer ou non. En somme, on donnait aux membres des indications générales ou des modes d'action dont ils pouvaient discuter et faire ce qui leur convenait. On mettait à leur disposition les services d'un personnel spécialisé. Et surtout, on tenait à l'écart les courtiers qui, à la C.U.A., avaient joué un rôle, tant ils avaient une connaissance au moins égale à celle des préposés, coïncés entre des compagnies qui souvent ne savaient pas et des techniciens qui, eux, connaissaient la technique, ses applications et les moyens de la contourner.

Affirmer que le Groupement technique des assureurs a amélioré les choses serait exagéré ou, tout au moins, rendrait rêveur; mais ses avis aux assureurs sont sûrement valables, comme aussi ses inspections périodiques et ses classifications de municipalités. De plus, à cause du nombre élevé des membres adhérents, la répartition des frais est devenue acceptable, les assureurs indépendants étant de moins en moins nombreux⁽¹⁾.

C'est, nous semble-t-il, un des faits les plus caractéristiques de ce demi-siècle dans le domaine de l'assurance autre que vie.



À côté de ce Groupement technique d'assureurs s'est constitué, vers la même époque, le Bureau d'assurance du Canada, devenu le seul organisme habilité à défendre les intérêts communs des assureurs. Il agit pour le compte de tous, expose leurs points de vue, enquête sur les besoins de l'industrie, discute avec les gouvernements, réunit des statistiques, donne des avis collectifs sans exposer ses membres aux foudres

⁽¹⁾ Le groupe Royal vient de prendre une attitude nouvelle qui renforcera l'autorité du G.T.A.: «Pour les biens des entreprises», a-t-on affirmé récemment, «nous avons l'intention d'utiliser, comme base pour tous les risques, les niveaux de taux conseillés par le G.T.A.» Souhaitons que son exemple soit suivi pour le bien de tous.

de l'État, gardien de la liberté. Il s'agit, en somme, d'un organisme collectif qui parle au nom de tous, mais qui n'a rien à voir aux tarifs, sauf à fournir les éléments de base. Aussi, ne peut-il empêcher certaines folies concurrentielles bien coûteuses en période de crise, quand le milieu des assurances semble saisi d'une véritable frénésie, difficile à enrayer. Il y a d'abord le très grand nombre d'assureurs dans un marché relativement restreint, puis le fait que beaucoup obéissent à des instructions venues de l'extérieur, sans tenir compte des conditions locales, tant que l'aventure ne menace pas de tourner à la catastrophe. La trop grande abondance des assureurs au Canada est cause d'un encombrement qui est une autre caractéristique du marché depuis un demi-siècle.

7

Il faudrait aussi noter comme un fait digne de mention durant la période, la révision de la loi relative à l'assurance dans la province de Québec. Entrée en vigueur en octobre 1976, elle rectifie certaines dispositions de l'ancienne loi et du Code civil, en crée d'autres qui ont été rapidement mises au point par la suite, tout en posant des problèmes d'application. On doit la signaler ici, en l'attribuant non à un homme ou à un organisme, mais à des équipes qui, travaillant en collaboration avec les autorités, suivent certaines orientations exigées par l'évolution de la pratique. D'autres révisions ont précédé ou suivi dans les autres provinces du Canada et au parlement fédéral également pour adapter les dispositions de la loi à des besoins nouveaux ou à des nécessités nées de l'évolution de la pratique.

En assurance sur la vie s'est créé, durant la période, un groupe professionnel connu en anglais (à la suite de diverses étapes), sous le nom de *Canadian Life and Health Insurance Association*, avec l'appellation particulière en français de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes. Ce syndicat est ouvert à l'ensemble des entreprises traitant d'assurance sur la vie. S'il impose quelques règles générales auxquelles on doit adhérer, il remplit auprès des gouvernements un rôle utile pour défendre les intérêts communs; il se livre également à des études mises à la disposition de ses membres et auxquelles ceux-ci contribuent; bref, il est un trait d'union entre des sociétés qui auraient tendance à travailler seules, avec les inconvénients de l'isolement dans une société à tendances socialisantes. Cet organisme est lui-même une initiative du dernier demi-siècle au cours duquel on a compris que l'assurance-vie avait des intérêts communs qu'il fallait mettre au-dessus des considérations individuelles.



A S S U R A N C E S

2. Dans la vie propre des entreprises, il y a un certain nombre de choses qu'il est intéressant de noter également comme un aspect particulier du dernier demi-siècle.

En assurance-vie, la diminution du coût de mortalité

a) Et d'abord, l'évolution de la mortalité que souligne la comparaison d'un certain nombre de tables de mortalité que voici, utilisées à des fins diverses⁽¹⁾, il est vrai:

8

Probabilité de mort par mille personnes

Age	American Experience Table of Mortality (E.U. 1843-58)	British Offices Tables (1863-93) 0m5	Canadian Experience Table (Canada 1900-15) Cm5	Commissioners Standard Ordinary (E.U. 1930-40) C.S.O. 1941
25 ans	8.06	6.89	4.40	2,88
35 ans	8.95	8.37	4.45	4,59
45 ans	11,16	12,0	6.98	8,61

Probabilité de mort par mille personnes

Age	C.S.O. 1958	Canadian Experience Table (C.A.A. 1958-64) Male Ultimate	Canadian Experience Table (C.I.A. 1969-75) Male Ultimate	U.S. Male Basic Table (1970-75)
25 ans	1,93	1,01	1,37	1,08
35 ans	2,51	1,23	1,37	1,18
45 ans	5,35	3,39	3,16	3,19

Nous ne mentionnons ces tables ici que pour montrer l'extraordinaire chute de la mortalité en un siècle et demi, grâce à de meilleures conditions de vie et d'hygiène, grâce aussi aux progrès accomplis par la médecine et la chirurgie. Notons simplement la diminution entre les chiffres de 1843-58 et ceux de 1970-75.

Ajoutons que depuis 1965, l'Institut canadien des actuaires a ses propres tables, basées sur des vies d'assurés.

⁽¹⁾ Réserves mathématiques, établissement des tarifs, etc.

b) Les conséquences d'un taux décroissant de mortalité et du rendement croissant du portefeuille

Dans la province de Québec en particulier, un certain nombre de compagnies d'assurance-vie ont pu naître et se développer grâce à un usage assez astucieux de tables qui indiquaient une rapide diminution de la mortalité. En procédant ainsi, elles ont pu prendre une importance qu'autrement elles n'auraient jamais pu avoir à cause de la concurrence très forte livrée par les entreprises les plus puissantes.

En utilisant les données les plus avantageuses et les plus récentes, les actuaire des sociétés nouvelles ont pu faire face à des tarifs restés élevés assez longtemps, mais comportant une participation aux bénéfices attribués aux assurés. Pendant de nombreuses années, ce fut l'argument principal employé pour justifier la souscription d'assurance participante. En général, les compagnies canadiennes ont eu pendant cette période un rendement de portefeuille plus élevé que certaines grandes sociétés américaines, ce qui leur a permis, à nouveau, de faire face à la concurrence.

9

c) Les fluctuations de rendement du portefeuille

Il y a aussi à signaler en assurance-vie, le rendement du portefeuille dont on ne peut passer sous silence l'évolution et ses conséquences. En passant de 3½ à 21% ou davantage, le rendement de certains placements a incontestablement modifié les résultats d'ensemble et, par répercussion, les bénéfices de l'assureur et la participation de l'assuré. C'est ainsi qu'à un moment donné, on a pu remplacer les économies réalisées antérieurement par l'assureur sur le coût de mortalité et contrebalancer l'effet d'une longévité prolongée, dans le cas des rentes viagères. Le rendement du portefeuille a permis aussi de faire face à des frais considérablement accrus dans le cas de contrats émis à une époque où le coût d'administration était relativement faible.

Par ailleurs, selon les ans, l'assureur-vie a constaté un mouvement d'annulation des polices, qui a été croissant avec la différence entre le taux d'intérêt courant et le taux exigible à l'emprunt sur la garantie de la police. Il faut noter aussi que, depuis quelques années, l'assuré n'a plus guère recours à la police participante, mais à l'assurance temporaire, dont le prix va décroissant avec le taux de mortalité et la concurrence⁽¹⁾. De moins en moins, l'assuré a tendance à considérer,

(1) Voyant cela, certains assureurs ont imaginé la police à prime variable, par exemple.

comme autrefois, la souscription d'une assurance participante comme un placement valable dans un marché aux rendements aussi élevés.

À noter également que certaines compagnies d'assurance-vie assistent à un tel drainage de fonds au titre de la valeur de rachat et d'emprunt que, momentanément, leurs sorties de fonds dépassent parfois les rentrées. Si le mouvement durait, il présenterait des inconvénients graves pour certains assureurs.

d) L'assurance-vie et le fisc

10

Pendant longtemps, le fisc a été relativement peu exigeant envers les sociétés d'assurance sur la vie. Il y a quelques années, il a décidé de taxer assez fortement, non pas le dividende individuel versé à l'assuré participant, mais le profit de l'assureur à la source, ce qui a momentanément diminué la participation individuelle.

Plus récemment, il s'est proposé de taxer, aux mains de l'assuré lui-même, l'augmentation de la valeur de rachat en la considérant comme une hausse imposable, au même titre que la valeur accrue d'un placement foncier ou mobilier.

Il y a là des conceptions bien différentes de ce qui existe dans d'autres pays où l'on cherche, par tous les moyens possibles, à développer l'assurance-vie. Par ailleurs, n'y a-t-il pas là une double taxation: celle de l'assuré, à qui l'on demande de payer la prime avec des dollars taxés à la source, et celle du capital, représentée par la hausse de la valeur de rachat - laquelle s'accumule à l'aide des primes payées par l'assuré et déjà taxées?

e) La canadianisation et la concentration des entreprises

Dans le domaine de l'assurance-vie, on constate, au niveau de l'entreprise, une orientation nouvelle depuis quelques années, dont voici les principaux aspects:

- i) le désir très net de canadianiser les entreprises;
- ii) la tendance à mutualiser les sociétés canadiennes d'assurance-vie existantes pour éviter qu'elles puissent être achetées par l'étranger qui, avec un versement relativement peu élevé, mettrait la main sur les énormes capitaux accumulés;
- iii) la concentration des entreprises⁽¹⁾, suivie d'un autre effort tendant à réunir sous une même direction canadienne des socié-

⁽¹⁾ Il y a eu récemment des cas de ce genre dans la province de Québec, en particulier.

tés d'assurance-vie et non vie et, enfin, l'initiative de certains groupes canadiens qui ont ajouté à l'assurance-vie, l'assurance en général.

f) La mutualisation des entreprises-vie

Puis, s'est accentué le mouvement de mutualisation des sociétés d'assurance-vie devant la menace des capitaux étrangers. C'est ainsi que, dans l'ordre indiqué, avec l'autorisation du contrôle fédéral des assurances, les sociétés suivantes ont racheté leurs actions pour se transformer en sociétés mutuelles⁽¹⁾:

11

Assurance en vigueur:

Equitable Life:	\$ 155 millions
Manufacturers Life:	\$2,741 millions
Confederation Life:	\$2,058 millions
Sun Life:	\$8,203 millions
Canada Life:	\$3,034 millions

Très prudemment, le contrôle des assurances a imposé une période suffisamment longue pour que la transformation n'affaiblisse pas l'entreprise. Par son importance et sa nature, le fait nous paraît digne de mention dans un marché qui se sentait menacé.



g) La collaboration avec l'étranger

Il y a aussi à signaler la collaboration de l'étranger avec les sociétés canadiennes, sans aller nécessairement jusqu'à la propriété intégrale. De cette manière, les entreprises étrangères non seulement apportent les fonds dont on peut avoir besoin, mais également une connaissance du métier et une ouverture sur le marché international auquel elles ont elles-mêmes accès.

Voyons avec un peu plus de détails certaines de ces tendances ou de ces orientations, tout en montrant la situation différente dans l'assurance-vie et les autres groupes et tout en notant que la tendance à la canadienisation est commune aux deux, même si elle n'a pas, dans le cas de l'assurance non-vie, la même importance que dans le cas des sociétés d'assurance-vie.

⁽¹⁾ Certaines sociétés entrant sous le contrôle provincial ont procédé de la même manière. Ainsi, l'Industrielle-Vie et La Laurentienne.

On se trouve devant la collaboration des deux groupes alors qu'autrefois, cette coexistence des intérêts indigènes et extérieurs existait peu; l'étranger, en effet, préférant agir avec ses gens, ses préposés, ses représentants au niveau supérieur, tout en se contentant de collaborer avec les indigènes au niveau inférieur.

12 On a ainsi une collaboration de l'étranger avec des capitaux locaux, mais, souvent, avec une prédominance canadienne et un personnel technique également local. Trois exemples feront mieux comprendre l'évolution en assurance hors vie d'abord. Celui du groupe Royal, par exemple, qui devient *Royal Insurance Company of Canada*, société canadienne dont la direction est confiée à un Canadien, et qui englobe au départ les affaires non-vie au Canada. Puis, le groupe de La Laurentienne, société canadienne, qui prend une grande importance avec l'aide de ses associés français, tant au Canada qu'à l'étranger. Même chose pour l'Union Canadienne qui, à côté de capitaux canadiens importants, accueille des capitaux français et administre en Amérique les affaires d'une société européenne, tant au niveau de l'assurance que de la réassurance.

De leur côté, en assurance sur la vie, certaines sociétés canadiennes achètent le contrôle de sociétés américaines, tel le groupe de La Laurentienne.



Voici quelques autres aspects du marché canadien.

L'essor soutenu des sociétés canadiennes

Grâce à un remarquable esprit d'initiative, les sociétés canadiennes d'assurance-vie ont continué de détenir environ les deux-tiers des affaires souscrites au Canada, tout en ayant un portefeuille étranger substantiel. Et cela, malgré l'importance considérable et le dynamisme des entreprises étrangères avec lesquelles elles doivent entrer en concurrence. Si les sociétés canadiennes sont parvenues à ce résultat, c'est en grande partie:

- a) parce qu'elles ont utilisé les tables de mortalité les plus récentes pour lancer et accélérer leurs affaires;
- b) parce qu'elles ont eu, dans l'ensemble, un rendement de leur portefeuille plus élevé que les grandes sociétés américaines correspondantes;
- c) parce qu'elles ont adopté les méthodes de vente de leurs concurrentes les plus dynamiques.

En assurance autre que vie, les sociétés canadiennes se sont développées avec certains aléas, imputables à l'assurance automobile qui les a servies et desservies suivant les années, tout en s'aventurant avec précaution dans les risques commerciaux aux très grosses primes, mais aux sinistres désastreux parfois. Pour cette raison, les sociétés étrangères sont restées l'influence dominante dans l'assurance hors vie, qu'elles aient gardé leur identité ou qu'elles se soient transformées en entreprises canadiennes.

Assurance-vie participante, assurance-vie entière, assurance temporaire, assurance collective: une évolution

Pendant longtemps, l'habitude a été de souscrire de l'assurance-vie participante, moyennant une surprime ajoutée au coût de mortalité et aux frais. La pratique était avantageuse parce qu'elle permettait aux assurés de participer aux bénéfices de la société alors que, dans l'ensemble, l'impôt sur le revenu imposé à ces entreprises était relativement peu élevé. Pendant longtemps également, la source de bénéfices provenant du rendement du portefeuille a été relativement faible. Par contre, les économies réalisées sur le coût de mortalité ont été importantes chaque année. Elles ont donné des résultats intéressants, puisque les sociétés par action étaient forcées de verser au moins 90% des bénéfices réalisés à l'assuré participant. Puis, l'évolution est venue, que la crise monétaire a accentuée. Graduellement, l'assuré s'est convaincu que le risque de mortalité seul devait être garanti et pouvait l'être avec l'assurance temporaire, à un coût moindre. Puis avec des taux de mortalité décroissants, des tarifs nouveaux sont apparus, ceux qui ont trait à certains faits particuliers comme, pour l'assuré, le fait de ne pas fumer. Et c'est ainsi que les assureurs-vie ont vu se modifier leur production, la clientèle s'orientant nettement vers le contrat temporaire et l'assurance collective et mettant partiellement de côté l'assurance permanente. Par la suite, quand le taux d'intérêt a atteint 19% et 20%, bien des contrats ont été annulés ou l'assuré a fait appel au pouvoir d'emprunt. À telle enseigne que certaines sociétés se sont trouvées devant des sorties de fonds dépassant les rentrées, comme nous l'avons signalé précédemment. Il y a là un problème sérieux auquel il faudra faire face dans un avenir prochain, si les conditions monétaires subsistent et si la tendance s'accroît.

L'orientation vers l'assurance temporaire et collective pose aussi des problèmes de production, de réserves mathématiques moindres, de portefeuille et de rémunération du personnel.

De Montréal à Toronto: l'évolution d'un marché

14

Le dernier demi-siècle a vu le déménagement des sièges sociaux des principales compagnies d'assurance autres que vie, de Montréal à Toronto. La chose s'est produite lentement d'abord, puis rapidement, les grandes sociétés anglaises les plus influentes et les sociétés américaines ayant suivi. Elles ont ainsi créé un marché complètement modifié: les instructions venant directement de l'Ontario et les spécialistes étant attirés vers le siège social. Si le mouvement a permis à certains d'atteindre à des postes d'exécution ou de commande qu'ils n'auraient pas nécessairement eus autrement dans la province de Québec, la région de Toronto est devenue, avec Lloyd's, le grand marché des assurances au Canada: Montréal étant à un niveau secondaire et traitant les affaires d'importance moyenne ou les plus importantes, suivant les instructions reçues de Toronto. Pour les grands courtiers, il a fallu soit avoir un bureau de placement sur les lieux, soit se livrer à des visites fréquentes.

Et c'est ainsi que Toronto a remplacé Montréal comme centre principal de décision, alors que cette dernière ville avait été depuis le dix-neuvième siècle la plaque tournante de l'assurance-incendie, notamment⁽¹⁾.

Chose intéressante, cependant, ce départ a donné l'occasion à des sociétés québécoises de prendre une part plus élevée des affaires traitées dans le Québec et, à certains groupes, d'avoir une importance qu'ils n'avaient pas jusque-là, tels le groupe Commerce, celui des Caisses Populaires, des Prévoyants, de La Laurentienne, dont le chiffre d'affaires a atteint un montant considérable. La part prise dans les décisions et dans l'acceptation des affaires individuelles moyennes ou commerciales dans le Québec a été, en somme, un résultat inattendu d'un déménagement dont les conséquences n'avaient pas été entièrement calculées à l'avance ou dont on se désintéressait. Par ailleurs, l'influence déterminante de l'industrie est restée dans l'Ontario avec, toutefois, dans certains domaines, des interventions du Québec prenant une importance croissante.

⁽¹⁾ Fait assez typique, un autre marché est en train de se constituer dans l'ouest du pays. Il est l'oeuvre, cette fois, de sociétés canadiennes principalement.

Les résultats en dents de scie de l'assurance autre que vie

Les assurances contre l'incendie, automobile et responsabilité civile ont eu, depuis de très nombreuses années, des résultats en dents de scie, les périodes de déficits techniques étant plus longues et plus nombreuses que les reprises. Celles-ci se produisent simplement quand les assureurs se rendent compte qu'ils n'ont pas augmenté leurs tarifs assez tôt pour tenir compte de l'état du marché et de l'inflation sous toutes ses formes. Par ailleurs, devant une inflation soutenue, les assurés ont acquis une psychose d'indemnisation qui a pesé lourdement sur les résultats d'ensemble.

Le tableau suivant indique, pour l'ensemble du Canada, les allées et venues des résultats techniques. Pour la plupart des exercices, les revenus financiers ont permis de contrebalancer les autres. Par ailleurs, ici et là, on se pose une question qui reviendra sans doute ultérieurement. Dans quelle mesure, les profits réalisés avec les réserves appartiennent-ils à l'assureur; celui-ci est-il justifiable de ne pas en faire profiter l'assuré? Et l'assureur ne doit-il pas en tenir compte dans l'établissement de ses tarifs? Il y a là un problème devant lequel assureurs et contrôle des assurances se penchent périodiquement sans le résoudre, tant il pose de difficultés.

À titre d'exemple, voir les résultats techniques des assurances des biens et de responsabilité depuis dix ans⁽¹⁾:

1969: - \$ 40 millions	1975: - \$118 millions
1970: + \$891,540	1976: + \$ 19,6 millions
1971: - \$ 1,4 millions	1977: + \$ 68,7 millions
1972: - \$ 35 millions	1978: + \$ 69,1 millions
1973: - \$120,2 millions	1979: - \$162,6 millions
1974: - \$288,4 millions	1980: - \$513,6 millions

Comme on l'imagine, si les assureurs canadiens avaient dû se contenter des résultats techniques, un grand nombre auraient disparu durant les dix ans qu'englobent les chiffres. Seuls les rendements financiers leur ont permis de tenir le coup et même de se développer. Comment expliquer cela? C'est que, dans aucun pays du monde, sauf dans le cas de l'assurance mutuelle, on ne demande plus que les besoins techniques prévus, en tenant compte que le rendement des réserves et des fonds propres permet de faire face au déficit qu'entraînent les opérations elles-mêmes. Pour joindre les deux bouts, au strict point de vue

⁽¹⁾ Source: *Canadian Underwriter*. Mai 1981. À l'exception des résultats de l'assurance accidents-maladie.

technique, il faudrait, en somme, procéder comme le fait l'assurance mutuelle, c'est-à-dire demander une prime plus élevée en procédant à une ristourne, une fois les résultats connus.

16

Hâtons-nous de le noter, cependant, certaines sociétés mutuelles procèdent partiellement de la même manière que les sociétés à primes fixes pour accumuler des réserves à même les résultats financiers de leurs affaires. Sans quoi, elles disparaîtraient elles-mêmes, entraînées par les insuffisances de tarifs qui sont corrigées périodiquement, mais tardivement. C'est à ce moment-là que l'on voit les chiffres se redresser et les résultats devenir favorables après avoir été défavorables plus ou moins longtemps. En somme, durant les douze dernières années, quatre exercices ont été favorables et huit déficitaires. Si l'on prolonge l'étude pendant un certain temps, on se rend compte que les exercices déficitaires sont au nombre de quatorze, tandis que les années favorables en vingt ans se sont élevées seulement à six et que, dans l'ensemble, les excédents favorables ont été très insuffisants par rapport aux autres.

L'assurance autre que vie: opération technique, mais aussi financière

À cause de l'intervention du facteur financier, l'assurance autre que vie est donc devenue sinon une opération financière, du moins une affaire qui doit tenir compte du rendement de ses fonds propres et des réserves, si on ne veut pas que l'assureur soit entraîné dans de graves difficultés, lorsque les primes acquises sont insuffisantes pour combler le déficit d'opération.

Depuis quelques années, l'influence américaine a été telle sur le marché canadien que les tarifs n'ont pas été augmentés suffisamment et à temps pour éviter des pertes techniques substantielles. Les assureurs anglais qui, généralement, sont prudents, se sont eux-mêmes laissés influencer par la technique américaine qui a trouvé, durant les deux ou trois dernières années, l'occasion de développer ses affaires, même si elles étaient très coûteuses, en utilisant les excédents considérables réalisés sur les placements. L'interdépendance des deux marchés est telle qu'il a été bien difficile d'empêcher l'attitude des sociétés américaines aux États-Unis de trouver son équivalent au Canada.

Parce que les tarifs n'ont pas suivi la marche des coûts, l'exercice 1981 a même assisté, dans certains cas, à une insuffisance du revenu total. Devant cela, l'industrie a réagi et a haussé certains tarifs de manière

à renverser la tendance sinon dans l'immédiat, du moins dans un avenir assez rapproché.

La concentration des entreprises

L'exemple est venu, croyons-nous, d'Angleterre où les sociétés, même les plus anciennes, ont senti la nécessité, à un moment donné, de se fusionner, afin de faire face à l'augmentation considérable des affaires dans le monde. Le résultat a été assez radical, la concentration des entreprises dans le monde ayant entraîné la contraction du marché disponible; ce qui, avec la crise de 1974-75, a rendu le placement de certains risques extrêmement difficile. À tel point que les restrictions du marché ont entraîné une concentration des intermédiaires entre un certain nombre de cabinets de courtage devenus très puissants avec l'importance de leurs chiffres d'affaires.

17

Durant cette période, on a vu des entreprises d'assurance, datant de quelques siècles, englobées dans de plus fortes, former des consortiums considérables. Cela s'est produit aussi bien en Angleterre qu'en Allemagne et, surtout, en France où la nationalisation de 1946 a permis au gouvernement de constituer des groupes puissants qui ont mis la France au niveau des autres pays au point de vue assurance et réassurance.

Le même phénomène peut être observé au Canada où l'on a assisté, depuis une dizaine d'années, à plusieurs regroupements importants de sociétés canadiennes.

Les interventions de l'État

Ces interventions nous amènent à nous demander quelle influence l'État a exercée dans le domaine des assurances depuis un demi-siècle au Canada. Nous la voyons sous un double aspect. D'abord, par le contrôle des affaires, puis dans la participation de l'État aux affaires d'assurances mêmes.

Notons d'abord ce qui a trait au contrôle.

À travers les arrêts du Comité judiciaire du Conseil privé et de la Cour suprême du Canada après 1875, une directive très nette s'est dégagée au cours du dernier siècle, que l'on peut résumer ainsi:

a) Le gouvernement fédéral a toute juridiction sur les sociétés étrangères assujetties à son contrôle, et sur les sociétés canadiennes ayant une charte ou un permis fédéral. Cependant, le contrôle ne s'exerce que sur l'administration de l'entreprise, le surintendant des

assurances fédéral n'ayant aucune influence sur la tarification, base de la bonne ou de la mauvaise santé de l'entreprise. Périodiquement, il se contente de donner officiellement un conseil ou de formuler une recommandation, à l'occasion d'une conférence ou d'un rapport plus ou moins officiel;

18 b) Les gouvernements provinciaux exercent un contrôle sur les affaires des sociétés provinciales et interviennent en dernier ressort dans tout ce qui relève des droits civils: les polices en particulier, la surveillance des entreprises à charte provinciale, celle des cabinets de courtage et, théoriquement, les tarifs.⁽¹⁾ Si nous disons *théoriquement*, c'est que ceux-ci sont déterminés non pas par l'État, mais à l'aide des statistiques provenant du Bureau d'assurance du Canada, des sociétés qui en relèvent ou du Groupement technique des assureurs. Les barèmes sont soumis individuellement à l'État qui les accepte généralement, pourvu qu'ils puissent être justifiés. Le surintendant des assurances peut intervenir mais, dans l'ensemble, il ne le fait guère directement.

On peut noter, sous ce titre, que la Cour suprême du Canada a reconnu le droit strict des provinces en matière de tarifs et de contrats d'assurance, quelles que soient les prérogatives du contrôle fédéral en matière de constitution de compagnies et de souscription des affaires.

Il y a là une situation paradoxale, mais dont l'industrie s'est accommodée jusqu'ici. De son côté, le gouvernement fédéral a modifié ses lois périodiquement, aussi bien pour tenir compte des décisions du Conseil privé et de la Cour suprême du Canada que pour adapter les dispositions législatives à l'évolution de la pratique en général. Tout récemment, par exemple, il a accepté une modification des modes de calcul des réserves qu'ont mis à la disposition des assureurs-vie des ressources immédiatement utilisables.

L'État-assureur est la deuxième constatation sous cette rubrique. Une des premières manifestations a été celle de la province de la Saskatchewan en 1946, quand elle a créé l'assurance automobile. Dans la province, les assureurs n'avaient plus droit de cité, sauf à un niveau supérieur à titre de garantie excédentaire, le fonds de la Saskatchewan voyant à régler les sinistres automobiles à l'aide d'une assurance d'État. L'exemple de la Saskatchewan a été suivi des années après, dans une certaine mesure et avec une formule différente, par la Colombie britannique et par le Manitoba. Des sociétés d'État y ont pris, avec les années, une importance assez grande. Par la suite, la province de Québec s'est orientée vers la partie de l'assurance automobile ayant trait aux dom-

(1) Tout au moins pour l'assurance autre que vie.

mages corporels. Elle a confié à la Régie de l'assurance automobile, nouvellement créée, le soin de régler les sinistres corporels suivant un barème et des règles établis et reconnus par le gouvernement.

Et puis, dans le domaine de l'État, il y a eu, depuis de nombreuses années, les rentes viagères du gouvernement fédéral qui ne se vendirent guère tant qu'elles ne furent pas rendues obligatoires, même si les tarifs étaient bas. Dans les provinces existent également des assurances d'État ayant trait aux risques agricoles et, dans la province de Québec, un fonds de rentes viagères administré par la province et auquel contribue le public.

Tout cela nous amène bien loin des débuts de la Revue «Assurances», moment où nous pouvions encore écrire: les gouvernements au Canada ont bien peu d'entreprises d'État.

Faut-il pleurer, faut-il en rire, comme on le chantait il y a quelques années? Il faut tout au plus le noter, comme certains cas particuliers, tels l'assurance-chômage et celle des dommages de guerre dont aucun assureur ne voulait accepter la responsabilité par crainte de leurs aléas. Il faudrait aussi mentionner l'assurance des dépôts bancaires, de certains types de construction immobilière et des exportations, imaginées à certaines époques pour venir en aide à l'économie.

19

Modification de la notion de responsabilité dans le Québec

À l'occasion de la création de la Régie de l'assurance automobile, la province de Québec a modifié, sinon supprimé, la règle de la responsabilité civile en matière d'accidents d'automobiles⁽¹⁾. A tel point qu'on ne peut plus s'en servir comme le fondement de l'indemnisation, puisque le règlement des dommages se fait dans les cas de blessures corporelles sans égard à la faute. En partant de là, le gouvernement du Québec et les assureurs ont convenu que ceux-ci traiteraient directement avec leurs assurés pour le remboursement des réparations matérielles sans recours possible contre un tiers, dans le cas d'accidents survenant dans la province.

Il y a là une initiative qui bouleverse la notion de faute et la base d'indemnité, dans le cas d'un accident d'automobile entraînant des dommages corporels. Dans ce dernier cas, il appartient, en effet, à la Régie de l'assurance automobile de définir l'indemnité - le nivellement

⁽¹⁾ Par ailleurs, les tribunaux ont eu l'occasion d'accepter le recours juridique, dans le cas de dommages matériels, nonobstant ou suivant les prescriptions de la loi d'assurance automobile. Jusqu'ici, les jugements ont été contradictoires, sans qu'on puisse suivre la marche ordinaire de l'appel à cause des montants en jeu.

se faisant au niveau moyen ou par le bas puisque, par exemple, la perte d'une main n'entraîne pas nécessairement une indemnisation suffisante ; elle expose grandement certains accidentés, à moins qu'ils n'y pourvoient par des assurances complémentaires.

Inflation, phénomène nocif

20 Au cours de notre étude, nous avons mentionné rapidement les effets néfastes de l'inflation sur l'assurance, depuis quelques années. Nous voudrions y revenir un peu plus longuement en distinguant entre les genres d'assurances et selon qu'on lui donne le sens de dépréciation de la monnaie, de hausse excessive de la valeur et des prix. De toute manière, l'inflation détruit ou fausse l'appréciation des chiffres. Pour mieux comprendre ses effets sur l'assurance notamment, il faut distinguer, croyons-nous, entre l'assurance-vie, l'assurance des biens et celle de la responsabilité, chacune ayant des problèmes particuliers. À titre d'exemple, voyons :

i) le cas de l'assurance-vie d'abord.

Si la dépréciation de la monnaie résulte de l'inflation, la hausse des prix contribue à réduire le pouvoir d'achat, donc la valeur intrinsèque du dollar-assurance. L'assuré assiste de cette manière à une lente ou à une rapide dégradation - selon le cas - de son avoir-assurance. Gagnant davantage, il peut suivre l'inflation en augmentant le montant de la garantie, si la marche n'en est pas trop rapide et si son état de santé le permet. Là où l'inflation est très élevée, tout en étant exacte, la règle donne lieu à une hausse phénoménale, presque impensable des prix, que seule l'indexation généralisée peut neutraliser pendant un temps. Par ailleurs, comme nous l'avons signalé, l'assuré a tendance, dans une période d'inflation aiguë :

a) à demander la valeur de rachat de la police ou à emprunter le maximum en tenant compte de la hausse concomitante du taux d'intérêt régnant sur la place;

b) à annuler le contrat purement et simplement en le considérant comme une quantité devenue négligeable;

c) par ailleurs, la valeur de l'actif servant de contrepartie aux engagements de l'assureur diminue non en importance, mais en valeur absolue. À moins qu'il ne s'agisse de biens immobiliers, d'or ou de métaux précieux. L'assuré ne peut contrebalancer l'effet négatif qu'en souscrivant des assurances correspondantes, comme nous l'avons signalé; il le fait surtout par le truchement de l'assurance temporaire.

ii) puis, celui de l'assurance des biens.

Dans ce domaine, on assiste soit à un niveau d'assurance qui reste très loin derrière la valeur nouvelle, soit à une augmentation régulière de l'assurance, destinée à suivre les fluctuations du marché. L'assuré agira d'une manière ou de l'autre avec les conséquences que l'on peut imaginer. Parfois, il procédera immédiatement en se rendant compte de la hausse, parfois il attendra; ce qui, en cas de sinistre, aura des conséquences très sérieuses, surtout s'il s'agit d'un sinistre auquel se rattache la règle proportionnelle. Certains assureurs ont imaginé un avenant qui augmente automatiquement le montant d'assurance au moment du renouvellement.

21

Notons également que, par ailleurs, dans une période d'inflation aiguë, il est possible que la concurrence devienne extrêmement vive et qu'à la faveur d'une bataille de tarifs, les taux diminuent. De toute manière, on assistera à une augmentation de l'assurance pour suivre les fluctuations de valeur mais non à celle du coût de l'assurance, tant que les assureurs n'auront pas perdu suffisamment d'argent pour modifier leur politique de tarification.

Pour les valeurs d'actif, en contrepartie des réserves, les conséquences sont les mêmes que pour l'assurance-vie, à moins que les placements immobiliers ne viennent corriger les valeurs absolues des placements.

Par ailleurs, la valeur du dollar-assurance subit une dégradation régulière qui ne peut être contrebalancée que par une augmentation correspondante du montant d'assurance, si l'on veut que l'indemnité suive la hausse du coût de remplacement ou de réparation.

iii) enfin, celui de l'assurance responsabilité.

L'assurance de responsabilité prend un autre aspect. Elle donne lieu généralement à des hausses de primes correspondant à des indemnités croissant avec la valeur donnée à la vie humaine par arbitrage, évaluation personnelle de l'assureur ou jugement du tribunal. On a pu constater, au Canada, l'octroi par les tribunaux de sommes d'un ou même de deux millions de dollars récemment, tandis que le magistrat le plus libéral, il y a quelques années, n'aurait guère dépassé \$100,000 dans un cas semblable. Il y a là une triple appréciation de la valeur de l'homme et de son gagne-pain, de la hausse du coût de la vie et de la diminution du pouvoir d'achat de la monnaie. Peut-être aussi est-ce la marque d'une évolution des esprits?



Agents et courtiers

22

Que dire de la formation des courtiers et des agents durant le dernier demi-siècle? À un âge où l'on ne doute de rien, j'écrivais ceci, appuyé sans doute par les faits: «Les forgerons exercent un vieux métier, mais ils sentent le besoin d'améliorer leur technique en suivant des cours. Tandis que, dans l'assurance, le premier venu n'a qu'à signer une formule, remettre une somme de \$10 et on lui permet d'exercer le métier de courtier». Les choses ont bien changé, fort heureusement. Les courtiers se sont groupés, ils se sont organisés. Si le courtier n'a pu faire reconnaître par l'État son statut professionnel, bien qu'on lui ait accordé des privilèges et la reconnaissance de son titre, c'est sans doute parce que sa rémunération vient de l'assureur, alors qu'il est le mandataire de l'assuré. Il a acquis une compétence professionnelle réelle. On lui a imposé des cours et des examens avant de lui permettre de pratiquer. On a mis à sa disposition un enseignement véritable; il prend part régulièrement à des colloques techniques et à des cours de perfectionnement. Et enfin, on lui a imposé une déontologie dont il ne doit pas dévier, s'il veut continuer à exercer. Ainsi, notamment au Québec, une loi régit la fonction de courtier d'assurance, sans lui accorder un véritable statut professionnel reconnu par le Code des professions.

Après un demi-siècle, le courtage d'assurance n'est plus le métier de celui qui a raté sa carrière ou qui devait mettre le pied dans la porte pour qu'on lui permette de se faire entendre.

Quant aux grands cabinets de courtage, ils ont à leur emploi non seulement des techniciens, mais des spécialistes qui vont de l'actuaire à l'expert-comptable et à l'ingénieur, et de celui-ci aux spécialistes de la vente ou d'une technique devenue complexe avec la complexité de la chose assurée.

Ce qu'il faut déplorer, croyons-nous, c'est que l'assuré ne reconnaît pas toujours la compétence du courtier. Trop souvent, il demande des soumissions un peu au hasard, comme si l'assurance se jugeait au poids ou à la mesure, quitte à regretter amèrement après un sinistre d'avoir accordé plus d'importance au prix qu'à la qualité du service rendu.



Et maintenant, pour terminer, quelques chiffres qui montrent l'extraordinaire hausse des capitaux assurés depuis un demi-siècle en assurance sur la vie et, depuis dix ans, l'augmentation des primes en assurance autre que vie. Ainsi, on pourra juger de l'importance prise

par une industrie qui joue un rôle de premier plan dans l'économie du pays, autant au point de vue technique que financier:

Capitaux assurés Assurance-vie⁽¹⁾ (en milliards)	Primes souscrites, Assurance hors-vie⁽²⁾: (en milliards)
1930 : \$ 6,588	1970 : \$ 1,804
1979 : \$ 381,072	1979 : \$ 5,213

Avant de porter un jugement sur l'expansion réelle, il faudrait tenir compte de la dépréciation de la monnaie et, par répercussion, du pouvoir d'achat décroissant du dollar-assurance, il est vrai.

23



En conclusion, si l'assurance a beaucoup évolué, malgré tout depuis un demi-siècle, elle doit être prête à s'adapter à des conditions nouvelles. Elle a à sa disposition des capitaux considérables et de puissants moyens d'action. Si elle lutte parfois pour conserver le statu quo, elle doit accepter de modifier certaines de ses méthodes. Malheureusement, les initiatives ne sont pas toujours les meilleures. Ainsi, dans l'assurance autre que vie, l'on constate, depuis quelques années, une concurrence effrénée, qui a empêché que les tarifs suivent la marche de l'inflation sous toutes ses formes. Or, la bonne santé de l'industrie demanderait une plus grande stabilité et une conscience collective des besoins essentiels des assureurs.

(1) Voici la note qui accompagne ce chiffre dans *Faits sur l'assurance-vie au Canada* (édition 1980 - p. 20): «Des 172 compagnies, 147 sont enregistrées sous des lois fédérales et 25 sont des compagnies provinciales. «Les compagnies à enregistrement fédéral représentent 94 pour cent du total d'assurance-vie en vigueur à la fin de 1979.»

(2) Primes perçues par les sociétés privées. À l'exclusion, par conséquent, des affaires traitées par les entreprises d'État, à l'exception également de l'assurance-accidents et maladie.

L'augmentation est substantielle en dix ans. Si elle n'est pas plus élevée, c'est que sciemment les assureurs n'ont pas suivi la marche ascendante des coûts et que les gouvernements provinciaux ont grignoté la masse des primes en s'emparant de certains domaines, comme l'assurance automobile. Source: *Facts of the General Insurance industry in Canada. 9th Edition.*

Les banques d'hier et d'aujourd'hui: la pierre angulaire du système financier canadien

par

MICHEL BÉLANGER

Président du Conseil, Président et Chef de la direction de la Banque Nationale du Canada

24

We should like to extend heart-felt thanks to Mr. Michel Bélanger whose article presents a vivid portrayal of the Canadian banking system. The author, President and Chief Executive Officer of the National Bank of Canada, traces the evolution of Canadian banking from its early days, to the 1930's and to modern times, outlining the wide spectrum of services and well-structured branches currently offered bank clients. Mr. Bélanger further expounds upon the development of the chartered bank, its competitors, the solid footing it has secured itself and what it has come to symbolize both at home and on international money markets: a hallmark of economic and social efficiency and leadership.



Le réseau bancaire canadien suscite l'envie et l'admiration du monde entier. En effet, son système de compensation de chèques est reconnu comme étant l'un des plus efficaces et des plus économiques au monde. Sur présentation d'une preuve d'identité, il est possible d'encaisser un chèque sur-le-champ et cela, dans n'importe quelle succursale de n'importe laquelle des banques à charte canadienne.

La rapidité avec laquelle les chèques et les autres effets de paiement se déplacent dans le système est une preuve de son efficacité. Ainsi, un chèque tiré sur une succursale dans une province et encaissé dans une autre succursale d'une autre banque peut être débité au compte de l'émetteur en l'espace de 48 heures alors qu'aux États-Unis, il faut parfois plusieurs semaines avant que le montant soit effectivement porté au compte de l'émetteur. Au seul centre de compensation de la Banque Nationale à Montréal, il se manipule en moyenne 735,000 chèques et autres effets de paiements toutes les nuits, et à certaines périodes du mois, ce nombre atteint le million.

Comment le système bancaire canadien est-il arrivé à atteindre ce niveau d'efficacité, et dans quelle mesure les changements à venir contribueront-ils à maintenir les hauts standards de services à la clientèle?

Les débuts

À l'origine, il y a déjà plus de 150 ans, le système bancaire canadien s'est développé selon le modèle anglais, qui consiste en un nombre relativement restreint de banques comportant chacune de nombreuses succursales. Lors de la Confédération, en 1864, il y avait 28 banques au pays et 123 succursales dans les provinces de l'Ontario, du Québec, du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse. À la suite de fusions ou d'achats, qui ont été réalisés principalement au début du siècle, le nombre de banques à charte au Canada est passé de 28, au lendemain de la Confédération, à 10 au 31 décembre 1932. Parmi ces dix banques de la première heure, on retrouvait la Banque Provinciale du Canada et la Banque Canadienne Nationale, dont est issue la Banque Nationale du Canada depuis la fusion du 1^{er} novembre 1979.

25

Loin d'avoir souffert de cette réduction sensible du nombre de banques, l'évolution de l'industrie bancaire au Canada s'est faite parallèlement à celle de la conjoncture économique, politique et démographique du pays. Si bien qu'aujourd'hui, l'industrie bancaire est l'une des plus concurrentielles au Canada. En effet, elle compte onze banques à charte canadienne et une cinquantaine de filiales de banques étrangères.

Les années '30

À la veille de ce qui l'on a qualifié «la grande débâcle», l'actif des banques à charte du Canada représentait \$3,528,468,027 en 1929, comparativement à \$2,869,429,779 en 1932 ou à \$2,837,919,961 en 1934. Pour ce qui est de la Banque Provinciale du Canada et de la Banque Canadienne Nationale, si l'on fait le total de l'actif de ces deux banques, on constate qu'il a diminué de plus de 9 millions de dollars de 1932 à 1933.

Les banques à charte du Canada subirent, tout comme la population d'ailleurs, les effets de la crise économique. Le déclin des épargnes conduisit nécessairement à moins de crédit et à une diminution des profits. Les déposants, n'ayant plus de fonds, retirèrent leurs épargnes et le total des dépôts confiés aux banques à charte passa de \$2,696,747,857 en 1929 à \$2,256,639,530 en 1932, tandis que le montant des prêts con-

sentis passait de \$2,279,247,504 en 1929 à \$1,582,667,313 en 1932. Quant aux dividendes et aux profits, leur déclin ne fut pas relatif, mais absolu. Ainsi, l'ensemble des banques à charte du Canada virent chuter leurs profits nets de quelque 9,896 millions de dollars entre 1929 et 1934. Bien que la politique économique extrêmement prudente des banquiers pendant la crise ait été vivement critiquée, c'est sûrement ce qui a permis aux banques de traverser la crise des années '30 sans suspendre leurs opérations, ni perdre la confiance publique.

26 **Autres temps, autres moeurs**

Depuis le début des activités bancaires au Canada, les banques à charte assumaient un rôle de leadership en matière de prêts aux commerçants et aux manufacturiers. Ce n'est qu'en 1934, à l'occasion de la création de la Banque du Canada, que le gouvernement élargit la liste des biens acceptables comme garanties de telle sorte que les agriculteurs, les propriétaires de bois debout et les producteurs puissent emprunter au même titre que les manufacturiers ou les commerçants. D'ailleurs, à cette époque-là, la Banque Provinciale du Canada et la Banque Canadienne Nationale s'étaient étroitement associées à l'essor des petites localités de l'est du Canada en soutenant l'établissement de nombreuses entreprises. Aujourd'hui, la Banque Nationale dessert environ 40 pour cent du marché de la petite et de la moyenne entreprises (P.M.E.) au Québec, c'est-à-dire les entreprises qui disposent d'une marge de crédit de \$100,000 à \$200,000.

Bien qu'il existât déjà ce qu'on appelle aujourd'hui des prêts personnels ou à la consommation et des prêts hypothécaires, la loi défendait aux banques d'accepter en guise de garantie des biens personnels comme une automobile, par exemple. D'autre part, la politique de prêts des banques, qui était définie en partie par l'Association des Banquiers et contrôlée par la Loi sur les banques, tout en étant plus souple qu'au siècle précédent, favorisait les prêts à court terme plutôt qu'à long terme. Cet état de choses a permis la montée d'institutions financières para-bancaires telles que les coopératives, les compagnies de fiducie, les compagnies de finance et les compagnies faisant des prêts hypothécaires. Une des caractéristiques de ces institutions financières para-bancaires était d'offrir des services aux individus plutôt qu'aux entreprises privées et publiques.

En 1954, et pour la première fois de leur histoire, les banques canadiennes étaient autorisées à faire des prêts hypothécaires à la condition

qu'ils soient assurés par la Société Centrale d'Hypothèque et de Logement (S.C.H.L.). Du même coup, on laissait tomber une vieille tradition bancaire en acceptant de prêter à long terme. Durant les six années qui suivirent l'entrée en vigueur de ces modifications, les banques ont consenti des prêts à long terme pour un montant avoisinant le milliard de dollars. Enfin, les modifications apportées à la Loi sur les banques en 1967 rétablissaient l'équilibre des forces entre les institutions financières para-bancaires et bancaires. Ces dernières étaient autorisées à fixer leurs taux d'intérêt alors qu'auparavant, elles devaient s'en tenir aux taux déterminés par le gouvernement.

Les principales catégories de prêts bancaires consentis de nos jours sont les prêts aux industries, commerces et sociétés financières, les prêts aux agriculteurs, les prêts aux particuliers, les prêts aux gouvernements fédéral, provinciaux et municipaux ainsi qu'aux services publics et les prêts hypothécaires. Conscientes des besoins qui existent pour des fonds hypothécaires, de nombreuses banques réservent des sommes importantes à ce genre de prêt. Depuis que l'on a modifié la Loi sur les banques en 1976, toutes les banques à charte canadienne détiennent des actions d'institutions financières, qui se spécialisent dans la gestion de prêts hypothécaires. C'est le cas de la Banque Nationale du Canada, dont la filiale à part entière opérant dans ce domaine est la Société d'Hypothèque Procan.

Parmi la gamme de services offerts par la Banque Nationale, s'ajoute le crédit-bail, spécialité d'une filiale à part entière de la Banque, La Financière Laurentide, dont les experts sont en mesure d'appuyer le développement des secteurs de l'informatique, de la construction, des machines-outils et des mines. La Corporation de Factoring Mirabel Ltée, autre filiale à part entière de la Banque Nationale, offre des services d'achat et de recouvrement de créances à une vaste clientèle de manufacturiers et de grossistes. Pour compléter l'éventail de ses services aux entreprises, la Banque Nationale s'est associée à trois autres entreprises financières afin de constituer une société de capitaux de risque, dont la raison d'être est de soutenir la formation et le développement d'entreprises orientées vers l'innovation technologique et la mise au point de nouveaux biens et services.

Il existe, aujourd'hui, dans la plupart des secteurs industriels et commerciaux, un besoin évident de services financiers souvent complexes, notamment chez les grandes sociétés. Pour répondre à ces besoins, les banques agissent à titre de conseiller auprès des grandes sociétés et coordonnent leurs opérations bancaires dans les domaines du

financement import-export, des placements, du commerce national, du marché monétaire, des transactions avec les filiales étrangères et des études économiques.

De plus en plus active sur le marché des prêts en consortium en euro-devises, la Banque Nationale du Canada s'est, pour sa part, taillée une position enviable parmi les grandes institutions financières au monde.

28

Le réseau de succursales

L'expansion du réseau de succursales a sans doute joué un rôle important dans le développement du Canada où la population est dispersée sur un immense territoire. De 123 qu'il était en 1867, le nombre de succursales bancaires au Canada est passé à 3,772 en 1932, sans compter les 163 succursales et agences établies à l'étranger. En 1932, la Banque Provinciale du Canada et la Banque Canadienne Nationale possédaient la moitié des succursales bancaires au Québec. Au cours de la période de 1945-1979, le nombre de succursales a plus que doublé au Canada, passant de 3,106 à 7,420. La tendance à la décentralisation se dessinait déjà.

Sans rien perdre de son unité d'action, la Banque Nationale du Canada s'est dotée d'une structure d'exploitation souple et d'une direction décentralisée. Son réseau se répartit géographiquement en huit divisions ayant chacune sous sa responsabilité un nombre donné de points de vente spécialisés dans les services aux particuliers ou dans les affaires commerciales et industrielles. À l'automne 1981, le nombre de succursales de tous genres de la Banque Nationale était de 753, dont 24 succursales principales, 589 succursales, 62 succursales de détail et 78 comptoirs. Poursuivant son objectif de rationalisation de son réseau de succursales, la Banque continuera vigoureusement de réduire le nombre de succursales de tous genres pour l'abaisser à 620 au cours de l'année 1982. La Banque Nationale a également une succursale à Londres, des filiales à Hong Kong et à Nassau, des bureaux de représentation à Paris et à Chicago, une agence à New York et des bureaux régionaux à Londres et à Hong Kong.

Le personnel, un actif inestimable

Au début des années '30, faire carrière comme banquier sous-entendait le fait de se consacrer à un travail routinier. L'avancement était plutôt lent et le stage comme caissier était obligatoire. Les banquiers de l'époque travaillaient six jours par semaine. À l'exception des jours fériés, la fermeture des guichets était interdite. Ce n'est qu'en 1952, que l'on autorisa la fermeture des succursales bancaires le samedi.

À cette époque-là, il n'y avait que très peu de femmes à l'emploi des banques. En 1931, elles ne représentaient que 6,686 des 28,819 employés de banques. De nos jours, les banques à charte comptent parmi les plus importants employeurs au Canada avec un effectif de 290,000 personnes, dont les deux-tiers environ sont des femmes. D'ailleurs, le nombre de femmes accédant au poste de directrice de succursale, ou à un autre poste de direction au siège social, augmente d'année en année.

29

Afin de répondre aux aspirations professionnelles de leur personnel, les banques offrent à leurs employés plusieurs occasions de formation et de perfectionnement par le biais de programmes internes ou des programmes spécialisés de l'Institut des banquiers canadiens. Enfin, il est intéressant de constater que l'augmentation du personnel bancaire au cours des dernières années a quand même été surpassé par la croissance de l'actif, qui atteint maintenant plus de 300 milliards de dollars. Ceci reflète bien l'efficacité accrue des banques modernes et de leur personnel.

Et l'avenir

De quoi demain sera-t-il fait? Des réalisations d'hier et des aspirations d'aujourd'hui. Les actes d'hier et leurs conséquences forment la réalité présente.

Aujourd'hui, les banques à charte sont, non seulement très actives dans le domaine des prêts à la consommation et des prêts hypothécaires, mais elles jouent de loin le rôle le plus important parmi les institutions financières spécialisées dans le financement des entreprises. Afin de répondre aux besoins grandissants des entreprises canadiennes, notamment en matière de financement des exportations et de levée de capitaux, les banques à charte canadienne ont élargi la gamme de leurs services et sont maintenant implantées sur les marchés financiers mondiaux.

Aujourd'hui, plus que jamais auparavant, il est vrai que «nous vivons à l'ère du monde fini». Aussi longtemps que les consommateurs et les entrepreneurs canadiens manifesteront le désir d'améliorer leurs conditions de vie, les banques à charte canadienne devront être présentes partout dans le monde afin de drainer les capitaux nécessaires à la réalisation des aspirations d'un peuple. De nos jours, il est illusoire de prétendre pouvoir vivre en vase clos. L'interdépendance des nations appelle une ouverture d'esprit sur le monde. Toutefois, le développement des opérations internationales des banques à charte canadienne ne sera réalisable, voire souhaitable, que dans la mesure où celles-ci auront la confiance de leurs clients.

Demain comme aujourd'hui, les banques resteront fidèles à leur raison d'être et à leur rôle essentiel. Demain comme aujourd'hui, et comme hier, elles aideront des hommes et des femmes à réaliser leurs aspirations les plus chères.

***The Canadian Journal of Life Insurance*, volume 4, numéro 19. Septembre-Octobre 1981.**

Nous signalons à nouveau à nos lecteurs cette revue bi-mensuelle. Ses articles ne sont pas trop techniques pour échapper au lecteur moyen, qui se préoccupe des problèmes courants de l'assurance. À nouveau, nous l'indiquons à ceux qui cherchent dans un texte une explication d'un fait courant, d'une question d'assurance de tous les jours que l'on présente sans prétention et sans l'usage de formule ou d'une langue technique complexe et compliquée.

À signaler une étude sur l'attribution gratuite d'assurance-vie par certaines banques ou sociétés de fiducie, lors de la souscription d'un fonds de retraite; une étude sur "The mechanics of variable life insurance", et des notes sur "Agent training and turnover", et "Reinsurance underwriting".

Les investisseurs institutionnels et le marché boursier

par le

SERVICE DES ÉTUDES DE LÉVESQUE.
BEAUBIEN INC. (1)

31

The size and number of private Canadian financial intermediaries have grown sharply since 1930. In that year, life insurance companies and chartered banks controlled over 70% of the assets of private Canadian financial intermediaries. By 1980, chartered banks were still dominating over other intermediaries but life insurance companies were smaller by assets than other pension funds or trust and mortgage loan companies. Public intermediaries have grown significantly also. The rise of pension funds has been a boon to the stock market in that it is where they invested a larger proportion of their rapidly growing assets than other intermediaries. The overall investment pattern of these intermediaries in the last twenty years has been to invest less in bonds and more in assets that reflect their main line of business. They also invested in other assets such as mortgage loans in the case of life insurance companies and slightly more in the stock market.

Life insurance companies have experienced rapid growth since 1930, but their rate of growth has slowed. This may be attributed to the mature state of the insurance market and to the emergence of group insurance, a form of insurance that carries less premiums as a percent of life insurance in force than does ordinary insurance. Investment income has played an increasingly important part of the income of life insurance companies over the last fifty years.

The investment pattern of life insurance companies has varied over the years. Public bonds reached their zenith during World War II, declining continuously since then, having been replaced by corporate bonds. Equity investments have represented a relatively

(1) M. André Charron a bien voulu nous communiquer cette excellente étude du marché boursier faite par son service des études. Nous l'en remercions.

constant proportion of life insurance investments. However, after the netting out of Sun Life's unusually high equity investments in the 1930's, sharp changes took place within the equity portfolio. Preferred shares rose from insignificance to being roughly equal to investments in common shares in the 1946-1951 period. Since 1951, investment in preferred share has declined constantly despite a minor resurgence in the last few years. The Canadian stock market exchanges showed erratic secular growth in the 1930-1955 period. Since then, the pattern has been positive despite the odd negative years.



Aperçu historique

C'est en 1832, dans le café de l'ancienne Bourse de Montréal que s'est ouverte la première bourse canadienne. À l'époque, Montréal était la capitale commerciale et financière du Canada et Toronto n'était qu'une « colonie » de Montréal sur le plan économique. Cette situation a duré presque jusqu'à la fin du siècle. En 1852, alors que l'Ontario est en passe de s'industrialiser, la Bourse de Toronto est créée ; à partir de 1865, elle donne des cotations tous les jours. Sept ans plus tard, elle établit une commission de 1/2% sur la dette et les actions ordinaires ; une réduction de 1/4% est accordée sur les commandes de plus de \$2,000. L'année 1896 marque la création du Toronto Stock and Mining Exchange et 1897, celle du Standard Stock and Mining Exchange, bourses qui fusionneront en 1899 et garderont ce dernier nom. Au tournant du siècle, l'Ontario est en plein essor industriel et l'Ouest commence à se développer sous l'impulsion de la politique nationale. La Bourse de Vancouver ouvre en 1907, la Bourse de Winnipeg en 1909 et la Bourse de Calgary en 1913. La création du Montreal Curb Market en 1926 est une tentative pour encourager les transactions sur les valeurs industrielles et minières juniors mais, à la fin des années '20, les transactions de la Bourse de Toronto dépassent en valeurs celles de la Bourse de Montréal. En 1934, les deux bourses de Toronto, la Bourse de Toronto (Toronto Stock Exchange) et le Standard Stock Exchange fusionnent. En 1974, le Montreal Curb Market, qui avait changé son nom en celui de Bourse Canadienne en 1953, fusionne avec la Bourse de Montréal.



Les intermédiaires financiers au Canada jusqu'en 1930

Les avoirs financiers des intermédiaires financiers privés canadiens atteignaient \$5,270 millions en 1930 ; ces avoirs affichaient depuis 1870 une progression annuelle moyenne de 6.4%. A une époque où le gouvernement jouait un rôle moins important qu'aujourd'hui, les banques à charte et les compagnies d'assurance-vie étaient les principaux intermédiaires financiers, comme le montre le tableau ci-dessous.

Tableau I

Avoirs Canadiens des intermédiaires financiers Canadiens

	1930	%
Banques à charte	2 635	45.9%
Institutions Épargne Québec	78	1.4%
Compagnies d'assurance-vie	1 491	26.0%
Confréries	103	1.8%
Incendie, risques divers	217	3.8%
Prêts hypothécaires	291	5.0%
Sociétés de fiducie	250	4.4%
Prêts à la consommation	40	0.7%
Sociétés de placement	165	2.9%
Autres privés	12	0.2%
Secteur public	462	8.0%
	5 774	100.0%

Source: E. P. Neufeld, *The Financial System of Canada*

L'année 1930 marque pour les compagnies d'assurance-vie le début de la fin d'une longue période d'expansion spectaculaire. Cette expansion reflétait l'émergence d'un marché de l'assurance tout neuf, dont la croissance suivait la mise en valeur du pays. Les clients des compagnies d'assurance voyaient leur revenu augmenter et ils payaient des primes de l'ordre de 3.4% sur les nouvelles assurances-vie. Tandis que les avoirs des banques à charte et des intermédiaires financiers publics augmentaient respectivement de 5.6% et de 2.3% par an, les avoirs des compagnies d'assurance-vie affichaient une progression annuelle de 10.7%.

La bourse au Canada

La concentration des avoirs des intermédiaires financiers canadiens entre les mains de quelques-uns d'entre eux reflétait la jeunesse des marchés canadiens des capitaux. Le volume combiné des transactions de la Bourse de Montréal et du Montreal Curb Market (appelé plus tard la Bourse Canadienne) était de 16,823,645 actions en 1930 (en baisse sur 1929 où il avait atteint 39.6 millions de titres). Comme le montre le tableau II, c'est au début des années '30 que le volume des transactions de la Bourse de Montréal et de la Bourse Canadienne a augmenté et cette augmentation a porté uniquement sur les valeurs minières et pétrolières.

34

Tableau II

**Bourse de Montréal et Bourse Canadienne
Hausse du volume — 1930-1969**

	Industrielles	Mines et pétroles	Hausse combinée
1930-34	(15.0)	63.6	15.0
1935-39	7.0	(12.5)	2.0
1940-44	7.7	5.1	6.4
1945-49	(5.0)	(0.8)	(1.6)
1950-54	(4.4)	(6.8)	(6.3)
1955-59	4.0	(15.4)	(13.1)
1960-64	26.2	47.1	42.6
1965-69	17.8	(13.5)	(8.2)

Les industrielles n'ont pas enregistré de mouvement à la hausse continu avant la fin des années '50. Cette faiblesse du marché boursier entre 1930 et 1960 se retrouve à Toronto où le montant des transactions n'a progressé que pendant les années de guerre et entre 1950 et 1954.

Tableau III

Croissance annuelle moyenne des Bourses de Montréal et de Toronto

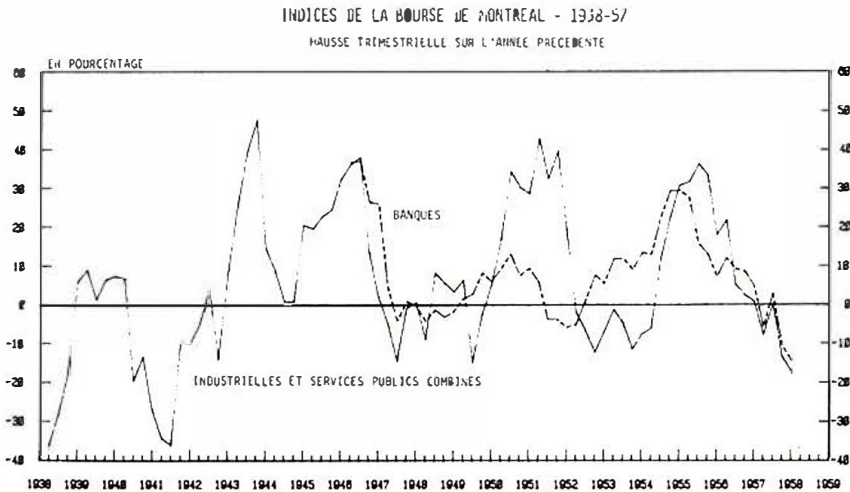
	Toronto		Montréal	
	Montant	Volume	Montant	Volume
1935-39	(3.9)	(8.6)	ND	2.0
1940-44	19.0	23.1	8.2	6.4
1945-49	(7.5)	(13.3)	1.1	(1.6)
1950-54	10.6	11.3	3.7	(6.3)
1955-59	(8.9)	(12.8)	(6.1)	(13.1)
1960-64	25.7	29.3	13.7	42.8
1965-69	15.9	(1.7)	6.8	(8.2)
1970-74	5.5	2.1	7.3	(4.1)
1975-79	46.3	31.2	17.9	7.1

ND = non disponible.

Sources : Revue Statistique de la Bourse de Montréal, archives de la Bourse de Montréal, Bourse de Toronto.

Cette croissance irrégulière ne signifie pas néanmoins qu'il était impossible ou difficile pour un investisseur raisonnable d'obtenir un bon rendement sur ses placements. Le graphique 1 ci-dessous donne l'accroissement annuel combiné de l'indice des services publics et des industrielles de la Bourse de Montréal et de celui des banques.

Graphique 1



ASSURANCES

On peut distinguer sur ce graphique quatre phases positives : de décembre 1938 à mars 1940, de décembre 1942 à décembre 1946, de décembre 1949 à décembre 1951 et de juin 1954 à décembre 1956. La première phase correspond à la fin de la dépression et au début de la deuxième guerre mondiale ; deux autres phases coïncident avec des conflits importants.

Investisseurs institutionnels

(a) *Évolution*

36

Depuis 1935, le champ d'activité des investisseurs institutionnels s'est élargi et cette évolution est particulièrement sensible depuis la fin de la deuxième guerre mondiale. Le tableau IV ci-dessous montre que les principaux bénéficiaires de cette évolution ont été les fonds de retraite dont les avoirs représentaient en 1968 8.9% des avoirs des intermédiaires financiers contre 2.8% en 1945. Ce gain a été réalisé aux dépens des banques à charte et des compagnies d'assurance-vie. Cette évolution a également été favorable aux intermédiaires publics dont les avoirs sont passés de 7.9% des avoirs totaux en 1930 à 19.2% en 1969.

Enfin, une analyse plus approfondie du facteur risque propre aux bourses canadiennes impliquerait une étude du rendement du dividende de certains titres spécifiques ainsi que du volume des transactions sur ces titres et une analyse détaillée du rendement d'autres placements.

Tableau IV

Avoirs Canadiens des intermédiaires financiers Canadiens — 1930-1968 (en % des avoirs totaux)

	Banq. a charte	IEQ	Ass.- vie	Soc. conf.	Incend., risques divers	Prêts hyp.	Soc. fiduc.	Prêts cons.	Soc. plac.	Fonds ret.	Autres privés	Public
1930	45.9	1.4	26.0	1.8	3.8	5.0	4.4	0.7	2.9	-	0.2	7.9
1935	42.6	1.2	29.3	2.0	3.5	4.4	3.6	0.6	1.3	-	0.3	11.2
1940	40.9	1.1	27.5	1.7	3.0	3.1	2.8	1.1	1.1	-	0.3	17.4
1945	46.1	1.0	20.4	1.2	2.3	1.8	2.0	0.5	1.0	2.8	1.0	19.9
1950	41.9	1.0	19.4	0.9	2.7	1.9	2.1	2.3	1.0	4.2	1.7	20.9
1955	37.9	0.9	18.3	0.8	3.0	1.9	2.3	4.1	2.7	6.0	2.3	19.8
1960	31.6	0.7	17.8	0.7	3.1	2.1	2.9	5.2	3.0	8.0	3.2	21.7
1965	28.9	0.6	15.6	0.6	2.6	3.3	4.7	5.8	3.7	8.9	4.4	20.9
1968	28.9	0.6	13.6	0.5	2.5	3.0	5.0	4.9	4.3	8.9	4.3	19.2

E.P. Neufeld, op. cit., appendice.

Plusieurs de ces tendances ont continué de prévaloir dans les années '70 : déclin des compagnies d'assurance-vie et des intermédiaires financiers de moindre importance, d'une part, et croissance des fonds de retraite et des sociétés de fiducie, d'autre part. Toutefois, depuis 1970, la progression des avoirs des banques à charte a repris grâce à la forte hausse des avoirs en devises étrangères depuis cinq ans et à l'accroissement continu des prêts généraux au Canada. L'expansion des sociétés de fiducie et de prêts hypothécaires est à porter au crédit de l'importance des prêts hypothécaires dans le secteur résidentiel durant les années '60 et '70. Le tableau V et le graphique 2 récapitulent ces tendances.

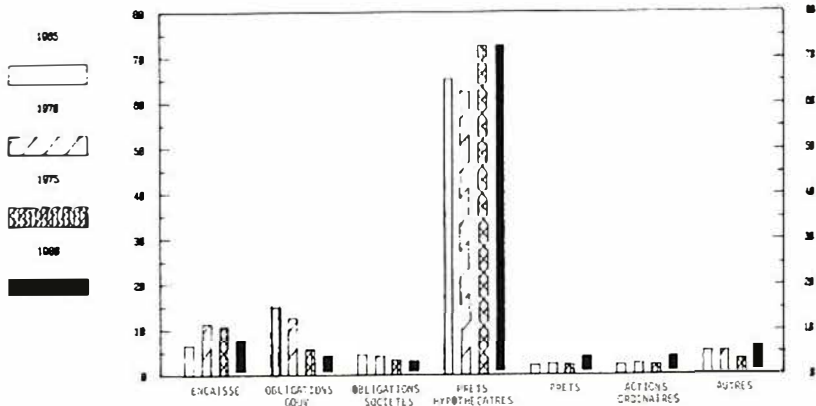
Tableau V

Avoirs des principaux intermédiaires financiers privés — 1960-80
(en % des avoirs totaux)

	Banques à charte	Cies d'ass.-vie	Fonds de retraite	Soc. de fiducie et prêts hypoth.	Prêts aux consommateurs	Avoirs totaux (\$ millions)
1960	46.8	26.4	11.8	7.4	7.7	30,356
1965	43.0	23.2	13.3	11.9	8.6	49,254
1970	43.9	20.8	14.4	13.6	7.2	76,572
1975	49.9	15.1	13.7	14.6	6.7	154,687
1980	50.0	12.7	16.4	16.2	4.7	342,590

Graphique 2

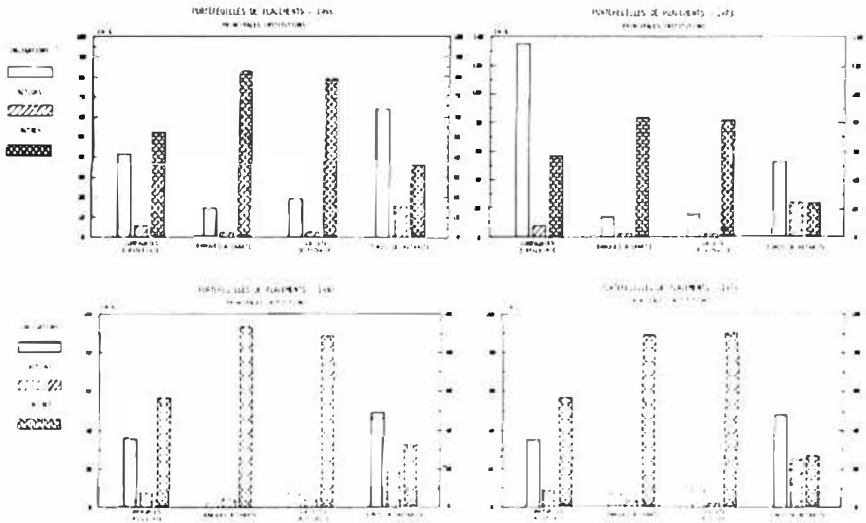
AVOIRS DES SOCIÉTÉS DE FIDUCIE (EN %) :



(B) Stratégies de placement

Le graphique 3 montre la composition du portefeuille des principaux investisseurs institutionnels depuis 1965.

Graphique 3



38

La lecture de ce graphique nous amène à faire plusieurs remarques :

- 1) Les banques à charte ont gardé un pourcentage relativement constant de leurs avoirs investi dans le marché boursier, sauf à la fin des années '70.
- 2) Les banques à charte ont, au cours des dix dernières années, retiré beaucoup d'argent du marché obligataire pour le placer dans des avoirs étrangers et dans des prêts canadiens généraux. À plus longue échéance, les banques à charte pourront augmenter leur part de marché dans deux secteurs. Pour être plus précis, disons que les prêts au secteur pétrolier et au secteur des produits pétroliers ont affiché une progression très rapide depuis 1975 puisqu'ils représentaient 19,3% de l'ensemble des prêts en 1980 contre 3,6% en 1974.

- 3) Le portefeuille des sociétés de fiducie n'a guère varié jusqu'en 1975, année à partir de laquelle leurs placements en actions ont commencé à augmenter de façon substantielle. Comme les banques à charte, les sociétés de fiducie ont investi un pourcentage relativement faible de leurs avoirs en obligations, celles-ci ne représentant plus que 12% des avoirs en 1980 contre 19% en 1965. L'accroissement des avoirs investis dans des prêts hypothécaires a compensé le retrait des fonds du marché obligataire.
- 4) Les fonds de retraite ont joué un rôle important sur le marché boursier en dépit de la faiblesse relative de leurs avoirs car ils ont toujours investi en bourse un pourcentage élevé de ces avoirs. Ce pourcentage, qui avait fortement progressé de 1960 à 1975, est en baisse depuis cinq ans. Cette évolution qui va à l'encontre de la tendance observée chez les autres institutions peut s'expliquer par l'existence des limitations quant au montant qu'ils peuvent investir dans certains titres.
- 5) Les placements en actions étrangères, stables au cours des dix dernières années, ont augmenté plus rapidement dans les années 60 que les placements en actions des fonds de retraite.
- 6) Les institutions ne tiennent pas les actions privilégiées en haute estime en tant que placement (bien que les compagnies d'assurance-vie fassent preuve depuis trois ans d'un intérêt grandissant à leur égard). Les actions privilégiées ne suscitent guère d'enthousiasme à cause de leur caractère à court terme et parce qu'il est possible d'obtenir de meilleurs rendements ailleurs.

Les compagnies d'assurance-vie et le marché boursier

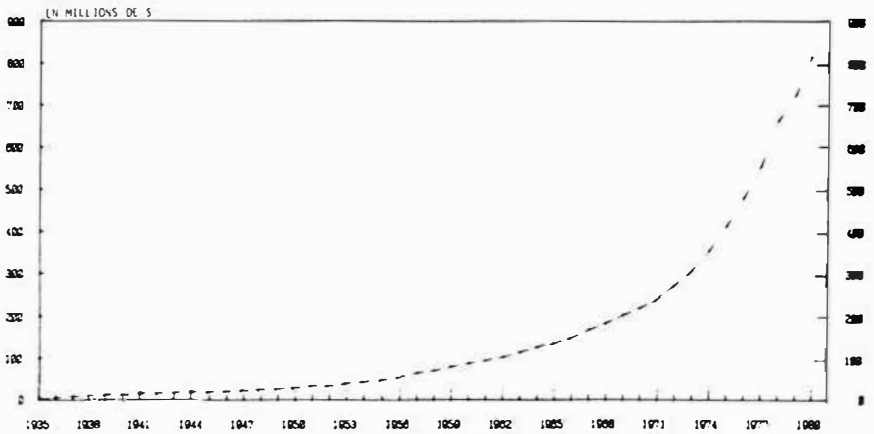
(a) Aperçu

Avec l'accroissement de la population et la hausse du revenu disponible, les compagnies d'assurance-vie enregistrent une expansion extraordinaire depuis 1930.

Graphique 4

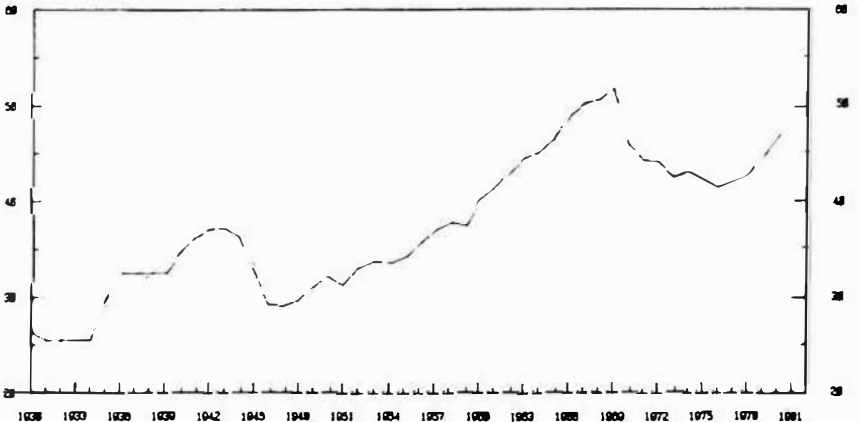
ASSURANCE-VIE - 1930-80

40



Graphique 5

COMPAGNIES D'ASSURANCE-VIE
REVENU DE PLACEMENTS EN % DES PRIMES



De 1930 à 1970 les compagnies d'assurance canadiennes et les compagnies étrangères ont enregistré à peu près le même taux de croissance, mais ce sont les compagnies anglaises qui ont affiché l'accroissement annuel le plus important par périodes de cinq ans depuis 1935. Depuis dix ans cependant, ce sont les compagnies canadiennes qui prospèrent le plus rapidement et les compagnies étrangères sont à la traîne. La part de marché des compagnies d'assurance canadiennes est restée stable de 1945 à 1970 tandis que la croissance des compagnies britanniques s'est effectuée essentiellement aux dépens des autres sociétés étrangères. Depuis 1970, la part de marché des compagnies canadiennes est montée à 76.8%, pourcentage record pour les cinquante dernières années, la part de marché des compagnies britanniques a stagné à 5.1% et celle des compagnies étrangères est tombée à son niveau le plus bas en cinquante ans : 18.1%.

41

L'augmentation des assurances de groupe par opposition aux assurances ordinaires individuelles est le phénomène le plus frappant et le plus significatif enregistré depuis 1930. Comme on peut le voir dans le tableau VII, cette tendance se retrouve dans toutes les compagnies d'assurance mais plus particulièrement dans les compagnies canadiennes et étrangères.

Tableau VI

Assurances-vie de groupe en % du total des assurances-vie

	<u>Canadiennes</u>	<u>Anglaises</u>	<u>Étrangères</u>	<u>Total</u>
1930-34	5.1	1.2	3.0	4.3
1935-39	5.3	0.6	4.0	4.7
1940-44	6.5	0.5	5.4	6.0
1945-49	8.5	2.1	9.3	8.5
1950-54	15.8	4.3	19.5	16.4
1955-59	24.8	5.7	20.4	22.6
1960-64	31.0	12.4	25.2	28.4
1965-69	38.5	13.8	29.2	34.2
1970-74	46.7	22.9	40.3	43.5

L'augmentation rapide des assurances-vie de groupe limitera l'expansion des compagnies d'assurance-vie car, pour ce type d'assurance, les primes sont moins élevées que pour les assurances ordinaires.

Tableau VII

**Assurances individuelles et de groupe :
Primes et annuités en % de l'assurance-vie**

42

	Individuelles	Groupe
1930	3.6	1.2
1940	3.2	1.7
1950	2.8	2.6
1960	2.2	1.7
1970	2.0	1.1
1980	2.3	1.0

Le marché de l'assurance étant arrivé à maturité, la diminution des primes va entraîner un ralentissement de la croissance du secteur de l'assurance par rapport aux autres intermédiaires financiers. Comme l'a écrit E.P. Neufeld :

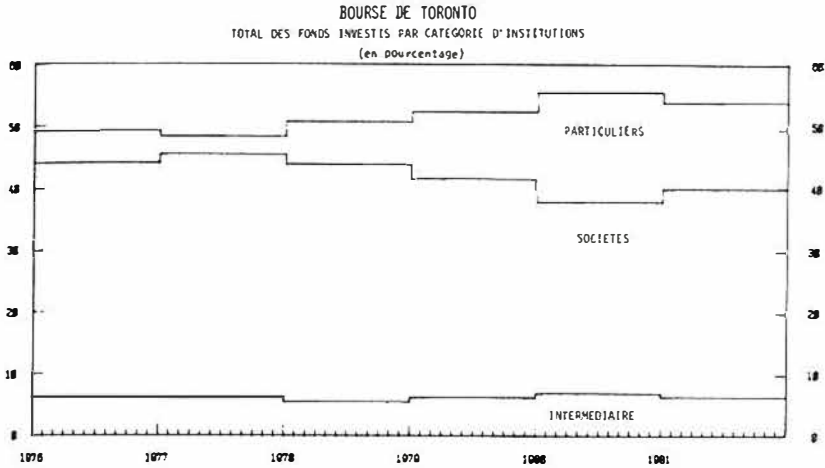
« Par conséquent, on a assisté non seulement à un ralentissement de la croissance du total des assurances par tête mais, en plus, à un glissement vers une catégorie d'assurance qui engendre moins de revenus pour les compagnies. D'où la lenteur de l'accroissement des fonds des compagnies d'assurance. »

E.P. Neufeld — *The Financial System of Canada*, p. 275.

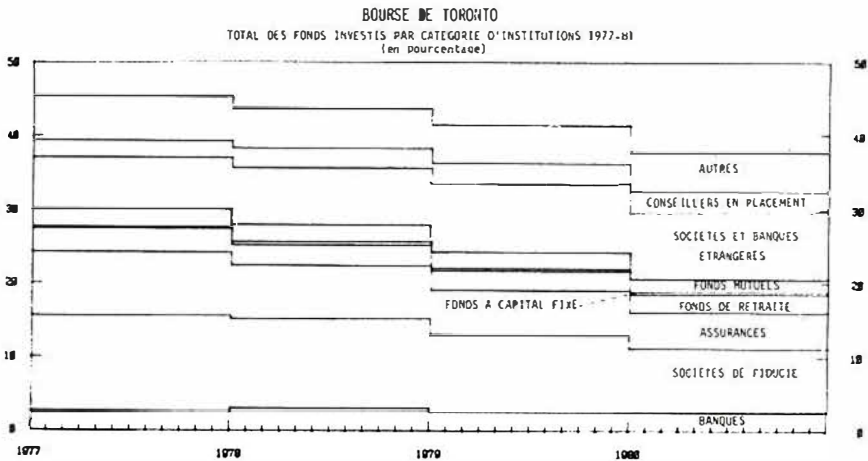
Cette croissance relativement plus lente peut se voir sur les tableaux IV et V de même que sur le graphique 6 qui donne le total des fonds investis par catégorie d'institutions au cours des cinq dernières années.

ASSURANCES

Graphique 6



43

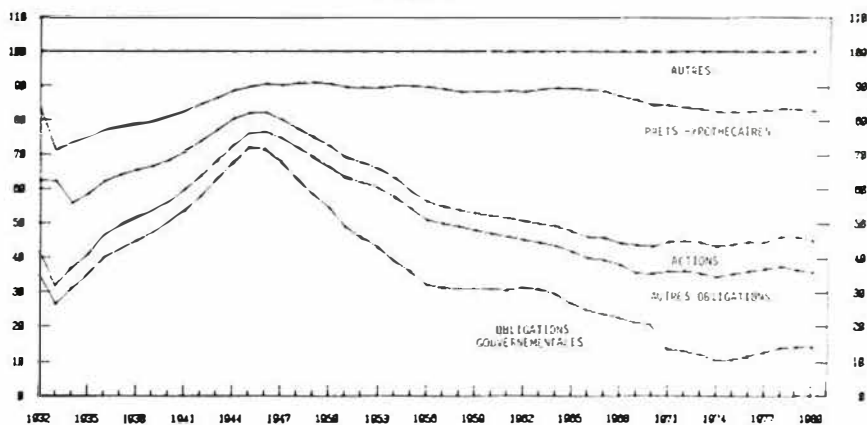


(B) Les compagnies d'assurance-vie et le marché boursier

Le graphique ci-dessous donne la composition des portefeuilles de placements des compagnies d'assurance-vie canadiennes durant les cinquante dernières années et leur impact sur le marché boursier.

Graphique 7

PLACEMENTS DES COMPAGNIES D'ASSURANCE-VIE
EN POURCENTAGE



44

Actions

De 1932 à 1944, les placements en actions ordinaires ont été anormalement élevés. Pendant cette période, une compagnie d'assurance-vie, La Sun Life (1) a profité des changements apportés à la réglementation concernant les placements des compagnies d'assurance pour investir en masse sur le marché américain. De 1944 à 1970, les fonds investis dans des actions ordinaires ont représenté 3 à 6% des avoirs totaux. Depuis 1970, ce pourcentage a augmenté pour s'établir à 7.5%.

Les actions privilégiées, qui ont atteint leur apogée en 1950 avec 2.9% des avoirs totaux, ont depuis perdu constamment du terrain sauf pour une légère reprise au cours des cinq dernières années. Le total des fonds investis en actions ordinaires entre 1944 et 1970 a été peu élevé à cause de la prudence légendaire des compagnies d'assurance-vie, mais aussi de la situation des marchés. Comme nous l'avons montré plus haut (section III), la faiblesse des volumes et l'instabilité des cours caractérisaient les marchés boursiers canadiens. À une époque où les

(1) E.P. Neufeld, op. cit. pp. 259-260.

obligations du gouvernement portaient un taux de 3.4%, l'investisseur institutionnel prudent évitait le marché. Ceci explique aussi pourquoi les investisseurs ont mis aussi longtemps pour délaisser le marché boursier américain au profit du marché canadien. Au tout début, il y avait sur les marchés américains davantage de titres susceptibles d'intéresser les investisseurs institutionnels.

Le tableau VIII donne la composition du portefeuille-actions des compagnies d'assurance-vie de 1932 à 1980. Les industrielles et les « divers » ont peu à peu occupé une place de plus en plus importante. Les services publics ont décliné car ils étaient moins attrayants que d'autres titres.

Tableau VIII

Portefeuille-actions des compagnies d'assurance-vie par pays

	Actions privilégiées				Actions ordinaires			
	Canada	E.-U.	Autres	Taux de croiss. moyen	Canada	E.-U.	Autres	Taux de croiss. moyen
1932	19.1	79.6	1.1	1.2%	30.1	69.9	-	36.4%
1940	20.8	77.7	1.2	(5.6%)	31.0	69.0	-	(7.9%)
1950	29.6	69.7	0.6	8.2	35.8	63.2	1.0	0.0
1960	30.8	54.7	14.5	12.3%	12.0	84.0	4.0	5.5%
1970	47.6	39.2	13.2	10.9%	27.7	69.0	3.2	10.2%
1980	48.1	41.6	10.4		74.0	21.9	3.2	

Obligations

La force des obligations en tant que titres de placement réside non seulement dans leur rendement mais, durant les années de guerre et d'avant-guerre, dans leur caractère patriotique. Comme nous l'avons vu plus haut, le marché obligataire s'est plutôt bien comporté pendant les années de guerre. De plus, les gens allaient mettre du temps à se défaire de toutes les obligations qu'ils avaient achetées. Les obligations des sociétés ont pris le pas sur celles du gouvernement et des services publics ; elles ont un rendement plus élevé tout en faisant courir peu de risques.

Prêts hypothécaires

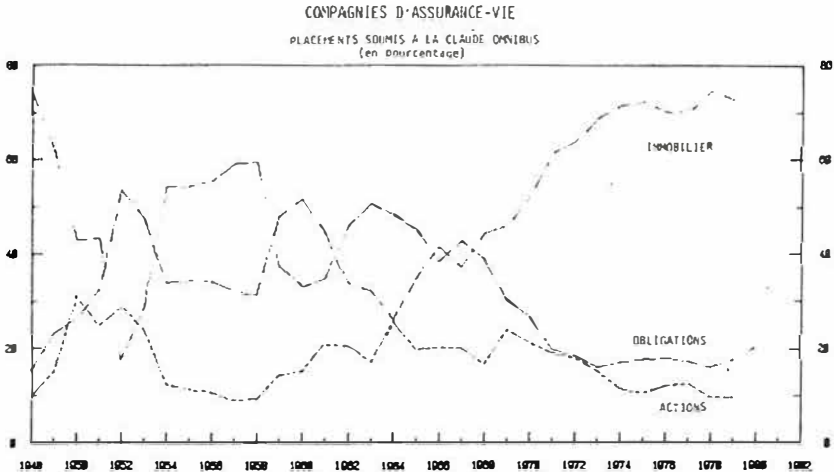
Les prêts hypothécaires ont enregistré une expansion plutôt rapide jusqu'à représenter 42.9% des avoirs en 1966 alors qu'en 1946 ils n'en représentaient que 7.7% (niveau le plus bas en cinquante ans). Leur progression de l'après-guerre s'explique par l'essor de la construction résidentielle.

Clause « omnibus »

46

Comme le montre le graphique ci-dessous, la tendance dans les placements soumis à la clause « omnibus » semble être d'éviter soigneusement les obligations. Contrairement à ce qui se passe pour les autres avoirs des compagnies, l'immobilier a été privilégié par rapport aux actions.

Graphique 8



Fonds réservés

Les possibilités d'expansion dans les secteurs traditionnels étant limitées, les compagnies d'assurance-vie ont décidé de livrer bataille sur d'autres terrains comme celui des fonds hypothécaires et de rivaliser avec les sociétés de fiducie pour la gestion des fonds de

ASSURANCES

retraite. Ces fonds, qui font partie des fonds réservés, ont affiché une progression exceptionnelle depuis leur création au début des années 60.

Tableau IX

Avoirs investis dans les fonds réservés — 1970-1980
(en millions de dollars)

	Canadiennes	Anglaises	Étrangères	Canadiennes en % du total
1970	566.9	34.8	7.4	93.1
1971	891.3	64.0	11.5	92.2
1972	1323.4	136.1	70.7	86.5
1973	1543.4	196.6	59.0	85.8
1974	1591.9	217.9	44.7	85.8
1975	2167.8	320.0	61.3	85.0
1976	2781.1	410.4	66.9	85.4
1977	3349.8	524.5	76.6	84.8
1978	4061.6	692.6	103.4	83.6
1979	4876.9	856.1	121.2	83.3
1980	5994.7	1185.6	144.2	81.8
Taux de croissance				
- moindre carré	24.5%	38.1%	27.1%	-

47

La croissance rapide des compagnies anglaises et étrangères s'explique par le fait qu'elles ont commencé avec une base plus étroite que les compagnies canadiennes. Les avoires des fonds réservés ont augmenté en moyenne de 28.2% par an contre 10% pour les avoires des compagnies canadiennes d'assurance-vie et 7.2% pour les avoires des compagnies anglaises et étrangères. La comparaison entre les avoires des compagnies anglaises et étrangères et les fonds réservés est un peu plus significative car ces deux données sont exprimées à leur valeur au cours du marché.

Les avoires des fonds réservés ont été pour la plupart investis dans des actions ordinaires ou des obligations de sociétés, probablement à cause du rendement élevé de ces deux modes de placement. En 1980, les compagnies anglaises et étrangères avaient investi \$1,868.3 millions dans des actions ordinaires contre \$9,665.2 millions dans leurs fonds consolidés.

Tableau X

Placements des fonds réservés — 1970-1980
(en %)

	Oblig. gouvernt et municip.	Oblig. de sociétés	Actions priv.	Actions ord.	Prêts hypoth.	Encaisse	Autres avoirs	
48	1970	6.4	20.3	1.4	49.1	18.0	2.8	2.1
	1975	6.0	23.7	1.2	46.9	17.7	1.9	2.6
	1976	18.3	15.3	1.4	41.0	16.3	3.0	4.6

Conclusions

- (1) Le phénomène le plus frappant des cinquante dernières années a été non seulement le développement du marché boursier, mais l'importance prise par les investisseurs institutionnels. De 1960 à 1980, ceux-ci se sont intéressés de plus en plus aux actions au détriment des obligations.
- (2) Les risques inhérents au marché boursier ont été relativement moins élevés de 1960 à 1980 car, pendant cette période, le volume et le montant des transactions ont enregistré une hausse rapide et continue. Nous n'avons pas analysé les raisons de cette hausse, mais nous pouvons avancer quelques facteurs d'explication : modification de la réglementation fiscale, hausse du revenu des couches de la population s'intéressant le plus au marché boursier et inflation.
- (3) Les compagnies d'assurance-vie ont perdu la place prépondérante qu'elles occupaient parmi les intermédiaires financiers autres que les banques, et leur déclin va probablement s'accroître au cours des dix prochaines années car le marché de l'assurance a atteint sa maturité.

Current problems of the canadian private property/casualty industry

by

JOHN L. LYNDON

President of Insurance Bureau of Canada

Le Bureau d'assurance du Canada croit que 1982 sera une autre année difficile. L'inflation, l'insuffisance des primes et l'augmentation de la criminalité expliquent les très mauvais résultats des deux derniers exercices. Des hausses de tarifs s'imposent. Elles contribueront à redonner aux opérations d'assurance la rentabilité nécessaire, d'ici la fin de l'exercice, sinon en 1983, pense le président du B.A.C., M. John L. Lyndon. Nous le remercions d'avoir bien voulu nous donner cet article sur les problèmes actuels de l'assurance autre que vie, au Canada. A.

49



A very perceptive but perhaps pessimistic observer once noted that the trouble with our times is that the future is not what it used to be.

Many people in Canada's property/casualty industry are feeling that way as we enter 1982. They would probably add as well that the past is not what it used to be either. Past, present and future, from the industry's perspective, reflect one of the most difficult periods the industry has experienced in many years. Perhaps not even the Anti-Inflation Board controls imposed some five years ago had such a devastating effect on the industry as the buffeting experienced in 1981.

Part of the industry's problems result from the fact that we came out of the Anti-Inflation control period with rates lower than they ought to have been. Together with excess capacity and soaring inflation rates, these factors set the tone for one of the worst years ever experienced by the industry in Canada.

Like many other industries, the property/casualty insurance business was hit by the decline that hit the economy generally last year. Although high interest rates had a beneficial effect on investment income

it did not appear, as we began 1982, that this would offset the devastating effects of rate inadequacies and inflation.

By now, most companies have increased rates for automobile and home insurance. But capacity remains high and there is still considerable uneconomic rate competition in the commercial market. In the last year, and continuing to the present, the overwhelming aspect of the industry was this widening gap between premium income and claims costs. As the year began, the industry was expecting an underwriting loss of between \$800,000,000 and \$1 billion compared to a 1980 underwriting loss of \$513 million and a \$192 million loss for 1979.

50

Even with the high investment income levels resulting from the current high interest rates, the expectation as 1982 began was that the industry could experience a \$100 million overall loss this year.

Early indications are that this unsettling situation will continue into 1982 until still overdue rate increases are implemented. Optimistically, by the latter part of this year, it is possible that things may turn around to the extent that some of those companies which have registered either underwriting or overall losses will either break even or report some profitability. It is obvious that the effects of inflation are made worse by increased claims costs resulting from property crime. Property crime this year will cost Canadians more than \$1 billion. I cannot fail to be struck by the irony that this figure totals the approximate loss that the industry expects should the worst possible scenario materialize.

Inflated replacement and repair costs for homes, autos and personal possessions are further driven upward by arson, car theft, burglaries and increasing fraudulent insurance claims. National statistics reveal that a property crime is committed in Canada once every 27 seconds. Car theft alone will cost more than \$130 million this year; arson losses will probably surpass 1981's \$160 million and add another \$600 million in direct costs such as lost production, wages and taxes. Other property crime, totalling \$275 million in 1981, is almost certain to surpass that level this year because of inflation alone.

Stats-Can tells us that although the murder rate dropped by almost 10 per cent from 1979 to 1980, non-violent property crimes rose by more than 12 per cent. House-breaking increased by more than 25 per cent; thefts over \$200 by almost 32 per cent and thefts of over \$200 from motor vehicles by 42 per cent. Other offenses show increases as well.

It is ironic that, at a time when the industry is bruised and battered from this criminal assault on the premium dollar, it has also been hit by unusually severe natural disasters.

The worst of these natural disasters occurred during a 20 minute interval when Calgary's worst recorded hail storm swept across that city resulting in one of the greatest losses for a single incident ever experienced by the Canadian insurance industry. When all claims were finally added up, we found more than \$100 million had been paid for damage to cars, homes and businesses.

With escalating legitimate claims, crime, excess capacity and premium inadequacy, it is little wonder that during the past year two companies were forced to cease operations and two others were taken over by stronger companies to prevent collapse. The failure of the Strathcona and the Pitts insurance companies raises questions of minimum capitalization requirements, unlicensed re-insurance, the level of minimum retention and adequacy of policy reserving. These issues will be a major concern of the industry at the Federal level during 1982.

51

There are those who speak of an industry guarantee fund, but I would remind them of the historically sound regulatory framework in Canada which has worked effectively in the past. I would suggest that a firm administration of this body of legislation and regulations is preferable to the establishment of such a fund. As our board chairman, Alan Saville, said at the annual IBC meeting last September: "We cannot be convinced that it is equitable that responsible insurers should be required to provide the back up funds to enable their irresponsible competitors to create havoc in the market." From our perspective we believe that the Strathcona and Pitts affairs demonstrate the unsuitability of such a method of dealing with the problem of insolvency.

The Strathcona/Pitts affairs focus attention on the entire question of government regulation and intervention. This will continue to be a major concern of the industry for 1982 and into the decade. As well as the question of financial responsibility, there is the matter of various human rights issues. Existing human rights legislation can be expected to have an impact on the industry in the future as it has in the past. The new Canadian constitution when it is returned to Canada along with the Bill of Rights may have major implications for us as well.

The great challenge to the industry in these areas will be to attempt somehow to resolve legitimate social concerns while maintaining,

to a large degree at least, the integrity of established insurance principles as they have been developed over many years.

Along with government regulation and intervention, the consumer movement will achieve a higher profile in response to some of the same economic issues facing the industry. Inflation, value (premium cost justification) and service will be of increasing concern to consumers as well as to the industry.

52

As costs and claims continue to soar the industry's loss reduction/loss prevention programs will become even more important and relevant to efforts to contain costs. Educational programs such as The National Driving Test and The National Crime Test broadcast on national network television will continue to perform a vital consumer education function.

IBC's national anti-arson, anti-car theft and anti-vandalism programs represent yet another facet of consumer education and information programs designed to help reduce claims and costs. All will become increasingly important during the difficult period ahead.

Le dix décembre, à la faculté des sciences de l'administration de l'Université Laval, a eu lieu un colloque portant sur la recherche en assurance. Dans le programme, nous voyons ceci d'abord: impact du poids des automobiles sur la mortalité dans les accidents de la route, par Denis Moffet et Gilles Groleau; assurance et furetage, par Georges Dionne; assurance-vie, épargne et placements: compléments ou substituts, par Louis Eeckhoudt; l'immunisation: historique et développements récents, par Claude Turcot et enfin, stratégies de recherche en économie du risque et de l'assurance, par J.-François Outreville.

À l'Université Laval, la recherche en assurance traverse une première période. Il ne faut pas juger, mais simplement s'incliner devant cet effort fait dans un domaine où règnent généralement non pas la fantaisie, mais des règles établies au cours des siècles. Il y a place pour d'autres solutions auxquelles on parvient petit à petit et avec une méthode de travail qui, parfois, rebute, mais est sûrement excellente. Elle donnera, croyons-nous, des résultats précis au fur et à mesure que les travaux avanceront et que les conclusions sortiront de la théorie pure pour en montrer les applications.

Dans l'intervalle, nous désirons signaler ces travaux à nos lecteurs.

Le Code civil: Reflet des valeurs sociales d'un peuple

par

PAUL-ANDRÉ CRÉPEAU, o.c., c.r.
de la Société royale du Canada
Professeur à la faculté de droit
de l'Université McGill

53

Without a doubt, the domineering social values of a society should be made perfectly clear by the Civil Code. Whether the rights relate to persons, families or successions, the right of property, of obligations, of civil responsibility one may rightfully expect to find in the C.C. the moral and economic concerns clearly expressed for the benefit of a population.

Such is the message as rendered by the professor Paul-A. Crépeau, C.R., who assumed the direction of the Office of Revision of Civil Code. The past three decades have witnessed numerous changes and progress for the Quebec society. Indeed, this is why the Office presented to the Government, on June 20th, 1978, a major project reforming the Civil Code.



Nos lois civiles ne seront jamais assez souples pour s'adapter à l'immense et fluide variété des faits. Elles changent moins vite que les moeurs : dangereuses quand elles retardent sur celles-ci; elles le sont davantage quand elles se mêlent de les précéder.⁽¹⁾

Marguerite Yourcenar

On ne saurait plus douter que le Code civil doive traduire aussi fidèlement que possible les valeurs sociales dominantes d'un peuple. Qu'il s'agisse du droit des personnes, de la famille et des successions, du droit de la propriété, du droit des contrats et de la responsabilité civile, on peut légitimement espérer trouver dans le Code civil l'expression des préoccupations morales et économiques d'une société.

⁽¹⁾Mémoires d'Hadrien, Gallimard, éd. Folio, 1974.

Or, il est, à cet égard, étonnant de constater que, malgré les grands bouleversements sociaux issus de la révolution industrielle, des guerres mondiales, de l'urbanisation et de l'avènement d'une société dite de consommation, le Code civil, promulgué en 1866, est demeuré, jusqu'en ces toutes dernières années, un corps de lois statique, en quelque sorte figé dans ses politiques fondamentales: autoritarisme en droit familial, individualisme dans le droit des biens et libéralisme en matière contractuelle.

54

Cet immobilisme du Code civil tenait, on le sait, à une certaine conception que l'on se faisait de la justice civile, de même qu'à un réflexe de défense des institutions du droit civil québécois.

D'une part, en effet, on a longtemps perçu le Code civil comme l'incarnation de la Raison naturelle, comme l'expression du droit naturel, inscrit *au coeur de l'homme*, qui devait indiscutablement emporter l'adhésion du citoyen et dont on pouvait difficilement concevoir que ses postulats puissent être modifiés au gré des événements. Le Code civil, croyait-on, échappe à l'emprise du temps et des bouleversements sociaux!

D'autre part, on a longtemps estimé que le Code civil - monument érigé à la gloire de la culture juridique française en terre d'Amérique - constituait l'arme par excellence de défense contre toute infiltration en provenance du *Common law* anglo-américain.

Ainsi, pour toutes ces raisons, le Code civil prit vite l'allure d'un Livre inspiré auquel on ne saurait oser toucher. Ainsi, le Code civil, conçu comme un gage de survivance d'un système juridique, devenait progressivement l'image d'une conception statique de notre société. Ainsi se creusait un décalage entre le Code civil et les réalités sociales et, disons-le, entre le droit et la justice.

Une telle situation, on le conçoit aisément aujourd'hui, pouvait entraîner des conséquences désastreuses, non seulement en transformant le Code civil en un musée d'antiquités, mais en incitant le citoyen à la désaffection pour un système juridique, de même qu'au mépris de la règle de droit.

Heureusement, et grâce aux célèbres avertissements d'un Mignault⁽¹⁾, on fini par se rendre compte des dangers qui pesaient sur le

(1) Voir notamment, *Curley v. Latreille*, (1920) 60 S.C.R. 131, à la p. 177; *Desrosiers v. The King*, (1920) 60 S.C.R. 105, à la p. 126; *Colonial Real Estate Co. v. La communauté des Soeurs de la Charité de l'Hôpital général de Montréal*, (1919) 57 S.C.R. 585, à la page 603.

droit civil: certains en provenance de l'extérieur sous la pression des infiltrations, le plus souvent aussi injustifiables qu'inutiles, des concepts et techniques du *Common law*, mais d'autres surtout, plus dangereux parce que plus subtils, issus de la sclérose d'un système juridique où le culte de la lettre en menaçait l'esprit. On a compris, enfin, qu'une société civile, démocratique et pluraliste, avait non seulement le droit, mais aussi l'impérieux devoir de repenser ses institutions juridiques en vue de maintenir les valeurs éprouvées, de retrancher les vestiges d'un passé révolu et d'accorder le droit aux réalités contemporaines de cette société civile, certes singulière mais indissolublement liée à ce continent par la géographie et par les conditions sociales et économiques d'un mode de vie nord-américain.

Bien sûr, il ne saurait être question de mettre à tout prix le Code civil au «goût du jour», de privilégier systématiquement toute valeur nouvelle au mépris des valeurs d'antan. La nouveauté n'est pas de soi un critère décisif de consécration législative. On peut, en effet, fort bien concevoir que tel ou tel phénomène puisse ne répondre qu'à une préoccupation éphémère, à un besoin ponctuel et qu'il faille pour cela lui faire subir l'épreuve du temps avant que d'en proposer l'insertion dans le Code civil. On ne saurait, par ailleurs, refuser la reconnaissance de valeurs qui correspondent à des besoins nouveaux et profonds dans le jeu des relations sociales.

C'est la mission que s'est effectivement imposée l'Office de révision du Code civil. L'Introduction au *Rapport sur le Code civil*, qui fut déposé à l'Assemblée nationale du Québec le 20 juin 1978, rappelait l'esprit dans lequel fut conçue et menée la réforme du droit civil⁽¹⁾:

«Il fallait en somme faire du nouveau Code civil le reflet des réalités sociales, morales et économiques de la société québécoise d'aujourd'hui; un corps de lois vivant, moderne, sensible aux préoccupations, attentif aux besoins, accordé aux exigences d'une société en pleine mutation, à la recherche d'un équilibre nouveau».

C'est ainsi que cette réflexion critique, qui s'est étendue sur plus de treize ans, a porté les auteurs du Projet de Code civil à proposer, dans chacun des grands domaines du droit civil, des solutions dont on peut croire qu'elles seraient mieux en accord avec les réalités sociales de notre époque: affirmation de la dignité de la personne; reconnaissance de l'intérêt supérieur de l'enfant; consécration de l'égalité de statut des enfants, quelles que soient les circonstances de leur naissance; adoption

⁽¹⁾ 1978, à la page xxvi.

d'un régime d'égalité et d'association entre conjoints, tant dans l'exercice conjoint des responsabilités conjugales et parentales que dans la reconnaissance d'un droit au partage des économies réalisées durant le mariage; libéralisation du régime de l'adoption; reconnaissance au conjoint d'une vocation successorale inhérente à son état; adaptation du droit au contexte économique nord-américain par l'élargissement de la notion de fiducie et la création d'un système d'hypothèque mobilière; énonciation des devoirs fondamentaux de la personne sous forme de normes positives de comportement du citoyen dans ses relations avec son prochain; reconnaissance du rôle accru de l'État, notamment dans le jeu des relations contractuelles par l'instauration d'un régime de «justice contractuelle» afin de contrer les excès d'une liberté contractuelle qui a donné naissance au contrat d'adhésion, qui a souvent servi d'écran à l'exploitation du faible, et qui, déjà au milieu du XIX^e siècle, faisait dire à Lacordaire: «Entre le fort et le faible, c'est la liberté qui opprime, c'est la loi qui affranchit».

En proposant ces grandes réformes, parmi tant d'autres, l'on n'a pas cru devoir rompre avec notre grand héritage civiliste. Bien au contraire. Le droit civil n'est pas simplement une collection de règles héritées de Rome ou du Châtelet de Paris, gravées une fois pour toutes dans les tables de la loi ou fixées par une jurisprudence des tribunaux; le droit civil, comme le disait le Pr René David, lors des fêtes du Centenaire du Code civil, c'est d'abord et avant tout un «style», une certaine manière de concevoir, d'exprimer et d'appliquer une règle de droit quelles que soient les politiques législatives qu'il veuille privilégier et consacrer.

Mais, en supposant que cette réforme doive recevoir, au cours des prochaines années, pleine sanction de l'État par l'adoption intégrale d'un Code civil nouveau, on devra se rappeler que si le succès d'une réforme dépend certes de son interprétation doctrinale et jurisprudentielle, il ne sera véritablement assuré que si les autorités compétentes prennent conscience de la nécessité de prévoir la mise en place de mécanismes⁽¹⁾ destinés à favoriser la constante adaptation du Code civil nouveau aux besoins changeants de la société québécoise.

⁽¹⁾Voir, à ce sujet, Paul-A. Crépeau, *Les lendemains de la réforme du Code civil*, in *Présentation à la Société royale du Canada*, Société royale du Canada, 1980-1981, 95, aux pp. 98 et s.

Les compagnies d'assurances de personnes vont-elles demeurer des institutions financières?

par

MARCELLIN TREMBLAY

Vice-président de l'Association canadienne
des compagnies d'assurances de personnes Inc.

57

In this thought-provoking article, Mr. Marcellin Tremblay presents the problems currently facing the insurance industry in Canada. Funds available for investment are slowly dwindling owing to the movement of the insurance market toward temporary and group insurance and the tendency of large corporate groups to increasingly channel their available funds into other sectors. Moreover, the author deplores the ever-increasing involvement of government which prevents Life assurance from fully assuming its role of capital supplier to a market which, in the years to come, will have great need of such funds.



Considérées jadis parmi les principales sources de capitaux à long terme au Canada, les compagnies d'assurance-vie, accident et maladie sont en train de perdre graduellement leur rôle d'institutions financières pour se concentrer sur leur fonction d'assureurs à court terme des personnes.

C'est la constatation principale qui se dégage avec une clarté aveuglante d'une brève analyse de l'évolution des marchés financiers depuis quelques années au Canada et au Québec.

Or, ce changement de rôle des 125 compagnies membres de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes Inc. survient justement au moment critique où des sources bien informées nous avisent que le Canada aura besoin, au cours des vingt prochaines années, de plus de 6,000 milliards de dollars (six trillions \$) de nouveaux investissements.

Une question se pose donc aujourd'hui avec plus d'acuité que jamais aux assureurs-vie : vont-ils chercher à conserver leur place traditionnelle parmi les principaux fournisseurs de capitaux et continuer d'aider à bâtir ce pays, ou vont-ils devoir se contenter du rôle plus modeste de marchand de protection et de sécurité?

58

Une autre question, aussi fondamentale, se pose aussi à nos partenaires économiques et, en particulier, aux gouvernements : veulent-ils que le secteur de l'assurance demeure un des principaux réservoirs de capitaux disponibles aux entreprises et aux corps publics, ou préfèrent-ils nous voir quitter nos fonctions financières? Car une bonne partie de la réponse appartient aux gouvernements, comme nous le verrons plus loin.

Besoins financiers

Une étude publiée à Ottawa en juin 1981 par la firme Inforemetrica révélait que le Canada aurait besoin de 1,347 milliards de dollars de nouveaux investissements au cours de la décennie 1980, et de 4,751 milliards de dollars au cours de la décennie 1990, soit un total de 6,098 milliards de dollars de nouveaux investissements au cours des vingt prochaines années.

Ces chiffres impressionnants et stimulants ont été repris dans un article du numéro d'automne de la revue *l'Investisseur étranger*, sous la signature du président de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières, M. Andrew G. Kniewasser. Dans l'article, M. Kniewasser se dit fermement confiant de voir les institutions financières canadiennes relever avec succès ce défi sans précédent qui se pose à elles.

Les mêmes sources nous apprennent encore que les nouveaux investissements en immobilisations passeront ainsi de leur niveau actuel de 23,5% des dépenses nationales brutes à plus de 25% au cours de cette décennie et à plus de 27% au cours de la suivante. Au cours de la dernière décennie, 62% de tous les nouveaux investissements effectués au Canada étaient de nature productive, donc en usines ou équipements nouveaux. Ce chiffre passera à 70% durant les années 1980 et atteindra environ 76% durant les années 1990; ce qui dénote bien la nature et la vigueur de notre économie.

Près de 94% de ces nouveaux investissements proviendront de sources canadiennes : 65% par l'épargne des entreprises sous forme d'amortissement du coût en capital et de bénéfices non répartis, 4%

par l'épargne nette des divers ordres de gouvernements et de leurs agences, et 25% par l'épargne personnelle des citoyens canadiens, dont une part encore importante, mais décroissante, est canalisée par les compagnies d'assurances de personnes.

Sources de financement

Un autre document récent et pertinent à notre propos, le rapport sur l'épargne au Québec publié à l'automne 1980, nous indique, en effet, que la part des compagnies d'assurance-vie, accident et maladie dans le financement à long terme n'a cessé de diminuer depuis quelques années et ce, à une vitesse inquiétante.

59

Ainsi, par exemple, ce document indique (p. 108) que les compagnies d'assurance-vie avaient consenti 37% des prêts hypothécaires au Canada en 1969, contre 26% en 1970 et 15% seulement en 1976. Pendant ce temps, les compagnies de fidéicommiss augmentaient leur part de 4% à 13% puis à 18%. Nous étions les grands perdants de ce réalignement des sources financières et elles étaient les grandes gagnantes.

En 1960, nous étions bons premiers, loin devant les organismes gouvernementaux avec leur part de 20%; en 1976, ces mêmes organismes gouvernementaux nous devançaient eux aussi avec leur part de 16%, tandis que les banques à charte nous talonnaient en prenant 12% du marché hypothécaire canadien.

Bien sûr, notre effort augmentait en valeur absolue, malgré notre recul en pourcentage, puisque le marché hypothécaire canadien passait de \$9,2 milliards en 1960 à \$30,1 milliards en 1970 et à \$73,4 milliards en 1976.

Au Québec en particulier, notre encours de prêts hypothécaires résidentiels a aussi augmenté en valeur absolue, passant de 993 millions de dollars en 1972 à 1,680 millions de dollars en 1978, selon le même rapport sur l'épargne (p. 106). Il y aurait certes lieu de se réjouir de cette progression si elle ne traduisait pas, en fait, un recul de 18,5% à 10,4% de notre part de ce marché.

Quant aux prêts hypothécaires commerciaux et industriels, notre effort au Québec a également bondi de 662 millions de dollars en 1972 à 995 millions de dollars en 1978, mais notre part du marché n'en a pas moins glissé là aussi de 50,1% à 29,5%. Pendant ce temps, les institutions concurrentes réussissaient à maintenir leur part de ces deux mar-

chés hypothécaires (résidentiel et commercial), quand elles ne parvenaient pas à les élargir considérablement, parfois même jusqu'à les doubler.

Causes du changement

60 Alors, quand nous publions nos propres «Faits sur l'assurance-vie au Canada», nous pouvons certainement nous réjouir avec raison de voir nos actifs et nos acquisitions se gonfler régulièrement année après année. Mais la prudence la plus élémentaire nous commande de ne pas oublier que les autres institutions financières progressent encore beaucoup plus vite que nous et qu'elles réussissent maintenant mieux que nous à canaliser une part croissante de l'épargne de nos concitoyens.

Ainsi, quand l'édition 1981 de notre publication révèle (p. 17) que les avoirs des compagnies d'assurance-vie au Canada ont plus que décuplé en trente ans, passant de \$4 milliards en 1950 à \$43 milliards en 1980, on retiendra qu'ils n'ont progressé, pour ainsi dire, que de 64% depuis 1976 (\$26 milliards), tandis que durant ces cinq mêmes dernières années, les avances sur polices ont bondi de 256%, ou de \$62 millions à \$221 millions (p. 16).

Les mêmes tableaux nous indiquent encore qu'entre 1976 et 1980, les compagnies d'assurance-vie ont augmenté de 65% leurs investissements en obligations de compagnies au Canada (\$454 à 752 millions), de 47% leurs achats d'hypothèques (\$704 à 1,317 millions) et de 120% leurs investissements en immeubles et tenures à bail (\$102 à 225 millions).

Mais nous lisons aussi que si nos achats d'obligations du gouvernement fédéral ont augmenté de 143% durant cette même période (\$176 à 428 millions), ils n'ont progressé que de 13,9% pour l'ensemble des trois ordres de gouvernement, passant de \$424 millions à \$483 millions de 1976 à 1980, en ce qui regarde le long terme.

Par contre, nos achats de bons du trésor, donc nos placements à court terme, sont passés de \$10 millions en 1976 à \$91 millions en 1980, après une pointe de \$174 millions en 1979. Les brusques variations des taux d'intérêt, leur niveau élevé depuis deux ans et une plus grande utilisation par les gouvernements des instruments financiers à court terme, portent certes une bonne part de responsabilité de ce transfert de nos placements du long vers le court terme.

Mais remarquons tout de même que les compagnies d'assurance-vie ont augmenté leurs investissements à long terme au Canada de 48,8% entre 1976 et 1980, mais de 390% leurs placements à court terme durant la même période. Or, les taux d'intérêt n'ont pas fait de bond extraordinaire quand nos placements à court terme ont culminé à \$308 millions en 1977.

Une analyse plus poussée des sources et utilisation de nos capitaux révélerait sans doute d'autres aspects intéressants dans l'évolution de notre rôle d'institution financière et apporterait certainement des explications satisfaisantes aux questions qui pourraient surgir d'un tel examen. Mais une question se pose à l'ensemble de notre industrie : malgré l'introduction de nouveaux produits qui répondent mieux aux besoins changeants du marché, nos méthodes de commercialisation, sensiblement plus coûteuses que celles de nos compétiteurs, ne limitent-elles pas grandement notre capacité de moissonneurs et de prêteurs de capitaux à long terme?

61

D'autre part, la vogue que connaît depuis de nombreuses années l'assurance temporaire a aussi modifié profondément les règles fondamentales de gestion des compagnies d'assurance-vie. Si celles-ci ont pu, dans la première partie de ce siècle, effectuer des placements à long terme, c'est que la grande majorité des primes perçues allaient alors en assurance permanente. En 1925, l'assurance temporaire ne représentait encore que 5% de l'assurance individuelle. Mais en 1955, cette part atteignait déjà 34% des primes, et représentait jusqu'à 54% en 1980. Les taux d'intérêts élevés ont exercé ici une influence déterminante.

Un autre phénomène a modifié profondément la composition du portefeuille canadien d'assurance-vie et, donc, sa gestion : c'est la poussée irrésistible de l'assurance collective aux dépens de l'assurance individuelle. Alors que celle-ci dépassait facilement trois fois l'assurance collective en 1955 encore (\$20 milliards contre 6), les deux genres se retrouvaient à égalité en 1972 autour de \$72 milliards chacun. Mais depuis ce temps, l'assurance collective n'a cessé d'augmenter son avance sur l'assurance individuelle, de sorte qu'en 1980, l'assurance groupe totalisait \$253 milliards, tandis que la protection individuelle n'atteignait pas tout à fait \$177 milliards.⁽¹⁾

Ce renversement spectaculaire résulte directement des grandes réformes sociales et de la syndicalisation du secteur public et parapublic

⁽¹⁾ Faits sur l'assurance-vie au Canada, 1981, p. 3.

dans la seconde partie de la décennie 1960. Ce changement profond, qui a modifié les mentalités, a accru davantage la prépondérance de l'assurance temporaire sur l'assurance permanente et, donc, raccourci d'autant les engagements que peuvent prendre les compagnies d'assurance-vie.

62 D'autres statistiques sur les revenus-primés d'assurance-vie et de rentes démontrent abondamment la nature des changements survenus depuis une quinzaine d'années et expliquent pourquoi les compagnies d'assurances de personnes ont graduellement perdu la place prépondérante qu'elles occupaient jadis comme pourvoyeur principal de capitaux à long terme.

Mais un autre chiffre devrait nous rassurer sur le besoin qu'éprouvent les gens de posséder de bonnes assurances et rentes, individuelles et collectives : c'est le pourcentage du revenu disponible consacré à l'achat de ces biens essentiels. En 1980, ce pourcentage atteignait 3,38% soit le plus haut niveau depuis 1974, donc depuis que la marée inflationniste a commencé à monter en 1973. Ce pourcentage était descendu aussi bas que 3,23% en 1977 et 1979. (1)

Concurrence étatique

Si ce niveau pouvait se maintenir autour de 3,50% durant quelques années, les compagnies d'assurance-vie, accident et maladie pourraient reconstituer rapidement ces grands réservoirs de capitaux qu'elles ont mis traditionnellement à la disposition des entreprises et des corps publics. Mais encore faudrait-il que les gouvernements cessent un peu de leur disputer, comme ils le font depuis quelques années, ce rôle de canalisation de l'épargne.

Or, une série de mesures adoptées ou à l'étude, aussi bien à Ottawa qu'à Québec, font craindre, au contraire, que les gouvernements poursuivent sur la voie étatique empruntée il y a une quinzaine d'années. Il s'agit nommément des mesures fiscales et des réformes sociales.

Nul ne contestera que l'instauration des régimes étatiques de rentes et d'assurance-maladie ait fait perdre des sommes importantes à notre industrie depuis le milieu des années 1960. De fournisseur principal de protection qu'elles étaient, les compagnies d'assurances de personnes sont devenues une source complémentaire de protection. Les

(1) Faits, 1981, p. 15.

milliards de dollars de rentes accumulés depuis quinze ans à la Caisse de dépôt et placement et les surplus accumulés à la Régie de l'assurance-maladie n'ont pu être canalisés par notre industrie vers les placements les plus productifs.

Le printemps dernier, les réflexions des fonctionnaires fédéraux sur la situation financière des retraités tiraient à leur fin, et le ministre de la Santé nationale et du Bien-être social, Mme Monique Bégin, demandait avec empressement au secteur privé des suggestions afin d'améliorer le sort des retraités et surtout des femmes du troisième âge. Mais les exigences étaient telles, que bon nombre de participants à la conférence d'Ottawa sur les pensions se sont demandés si le gouvernement ne cherchait pas finalement à étatiser une part encore plus grande de la sécurité de vieillesse.

63

Il en va de même à Québec, où le ministre Jacques Parizeau se montre depuis quelque temps fort préoccupé par le déficit actuariel du régime public de retraite et par les «insuffisances» des régimes privés.

Notre association a demandé aux gouvernements de conserver au secteur privé sa part de responsabilité en ce domaine. À cet effet, nous avons soumis à Ottawa et à Québec des propositions susceptibles de satisfaire aux principales exigences des gouvernements concernant la transférabilité des régimes de retraite, l'acquisition plus tôt des droits aux cotisations patronales, la protection contre l'inflation et l'amélioration de la rente au conjoint survivant. Nous attendons des gouvernements des projets plus concrets, auxquels nous pourrions apporter une collaboration plus précise.

Mais les gouvernements, eux, collaborent à leur manière. Ainsi, tout dernièrement encore, les dispositions du budget fédéral visant à imposer le «revenu couru» des polices d'assurance-vie et des rentes, de même que les cotisations patronales à un régime d'assurance dentaire et maladie risquent de compromettre encore davantage la formation de capital dans les portefeuilles des compagnies d'assurances de personnes. Non seulement le rendement de ceux-ci ne peut-il suivre que de très loin les taux d'intérêt depuis deux ans, mais encore nous aurons le triste privilège d'être le seul secteur où le capital est taxé en cours même de formation. À notre connaissance, aucune formule d'accumulation de capital n'est imposable tant que le propriétaire ne touche pas ses capitaux.

Un certain nombre de compagnies d'assurance-vie estiment déjà que leurs fonds de roulement aux fins de placements pourraient dimi-

nuer d'un tiers en raison de ces nouvelles dispositions budgétaires, avons-nous dit au ministre MacEachen, qui est demeuré jusqu'ici insensible à nos arguments. Pourtant, si cette situation se généralisait dans toute l'industrie, c'est d'environ \$1,75 milliards qu'il faudrait diminuer nos placements en 1982; cela représenterait une portion énorme sur les \$4,1 milliards que nous avons placés en 1981.

Dialogue

64

Si l'on veut que les compagnies d'assurance-vie continuent de jouer un rôle important de réservoirs de capitaux pour l'industrie et les corps publics, il faudrait cesser de détourner les affluents qui leur permettent de canaliser de tels capitaux. Autrement, ces institutions financières ne seront plus bientôt que des compagnies d'assurances.

Nous avons traditionnellement entretenu un dialogue fructueux avec les gouvernements, ce qui a permis aux compagnies d'assurance-vie de jouer un rôle de premier plan dans l'édification de ce pays. Ce n'est pas par hasard, par exemple, si ce sont les mêmes gens qui ont bâti la Sun Life et la Canadian Pacific il y a plus d'un siècle. Le Canada s'est construit le long d'une ligne de chemin de fer, financée en bonne partie par des primes d'assurances.

Il y a une vingtaine d'années, quand nos immenses réservoirs de capitaux ont constitué des attraits tentants pour les entreprises étrangères, les compagnies d'assurance-vie ont choisi de se mutualiser, avec la bénédiction des autorités gouvernementales, afin de demeurer canadiennes. En ce temps-là, on savait que le nationalisme n'était ni bon, ni mal en soi; il est plutôt un ciment qui peut servir à construire des prisons, mais aussi des routes et des écoles.

Au Québec plus particulièrement, pendant que les fondateurs de compagnies d'assurance-vie anglophones partaient moissonner les capitaux à travers le monde, nos compatriotes francophones, pour des raisons historiques, cultivaient des formules d'entraide mutuelle et une mentalité de clubs privés qui finissaient parfois par faire aux autres l'honneur de les admettre dans leurs rangs.

Mais aujourd'hui, ce portrait est en train de changer très rapidement. Les compagnies d'assurances francophones font preuve d'un dynamisme vigoureux. Par des fusions et des acquisitions successives, elles ont atteint une taille qui leur permet d'affronter la concurrence internationale.

Mais au moment où la construction de ce pays entre dans une phase décisive, les compagnies d'assurance-vie voient leur part diminuer rapidement sur les marchés financiers. Le vingtième siècle devait être celui du Canada, prédisait Laurier. À l'aube des vingt dernières années qu'il en reste, peut-être nourrirait-il un doute en voyant le sort que l'on réserve aux héritiers des bâtisseurs de ce pays.

***Théorique et pratique de l'assurance incendie* par Jacques Lacour, chef de division à La Préservatrice. Professeur à l'École nationale d'assurance. L'Argus, 2 rue de Châteaudun, Paris 75009.**

Voici comment M. Guillaume Legrand termine la préface du livre: «Je souhaite vivement que l'oeuvre de M. Lacour ait la diffusion qu'elle mérite et qu'elle fasse comprendre au plus grand nombre de jeunes possible l'intérêt d'une profession en pleine expansion. Elle contribuera certainement à augmenter leurs connaissances. Puisse-t-elle également les convaincre qu'ils ont opté pour une carrière où ils peuvent trouver leur épanouissement.» Si nous ne pouvons pas recommander le livre entièrement aux jeunes, inscrits à l'Institut d'assurance de Montréal parce qu'il traite d'une pratique qui n'est pas entièrement la nôtre, nous pouvons malgré tout leur indiquer le livre. Il nous paraît fort intéressant et il apporte des précisions sur des opérations que nous faisons, pas nécessairement de la même manière exactement, mais qui ont pour objet de donner le même résultat.

Par ailleurs, nous signalons le livre aussi aux traducteurs et à l'Office de la langue française qui, périodiquement, fait paraître des manuels de terminologie. Ils y trouveront un vocabulaire précieux qui permettra de corriger certaines expressions qui restent encore dans le métier. Par ailleurs, le livre comprend la solution à un certain nombre de problèmes que posent la pratique française et aussi la pratique canadienne.

Évolution de l'économie canadienne

par

ROLAND PARENTEAU,
professeur à l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal

66

In his article, Mr. Parenteau presents his view of the economic situation over the past fifty years, a time span equalling the existence of Assurances. We should like to thank him for having reviewed the economic trends and the principal elements having prevailed throughout this period. His reflections allow him to draw the following conclusion : the Canadian economy has made great strides in the last fifty years but is currently plagued by a profound malaise. To counter this situation, the author advises we rid ourselves of a number of preconceived views and most importantly, channel a greater flow of energy and ideas into improving productivity and restoring economic harmony.



Retracer l'évolution de l'économie canadienne depuis un demi-siècle, c'est revoir toutes les phases de la conjoncture depuis la sombre dépression des années '30 jusqu'à la prospérité éblouissante des années '60, en passant par l'activité besogneuse de la période de guerre et aboutissant finalement à l'*inquiétude* contemporaine. Mais au-delà de l'alternance inévitable des phases de prospérité et de stagnation sinon de recul qui a marqué ce demi-siècle, c'est un développement économique incontestable, fait à la fois de croissance quantitative, mais aussi de maturation de l'économie dans toutes ses dimensions, qui a permis au Canada d'accéder au club très sélect des huit grands pays industriels du monde.

Comment décrire en peu de mots l'évolution caractéristique de ces cinquante ans? Il est sans doute important de souligner le point de départ, 1932, et aussi le point d'arrivée, 1982, pour mesurer l'écart; mais il importe aussi de marquer les éléments importants de la période intermédiaire. On pourrait farcir ce texte de chiffres tous plus précis les uns que les autres, pour montrer dans quelle mesure l'économie a évolué pendant ce demi-siècle selon ses diverses composantes, mais nous

croyons plus important de souligner les facteurs de la croissance et d'adopter ainsi une approche plus qualitative.

Cette partie sera tout de même précédée de quelques chiffres permettant de caractériser brièvement l'évolution. Elle sera suivie d'une brève analyse de la situation contemporaine et des problèmes qui confrontent l'économie canadienne de 1982. Ceci nous permettra de dénoncer certains mythes qui hantent encore trop souvent nos esprits.

La croissance

67

Personne ne contestera que le Canada a connu au cours des derniers cinquante ans une croissance marquée de sa production. C'est l'ampleur du phénomène qui étonne, même pour les Canadiens qui ont été témoins de cette période. La dépense nationale brute est passée de 3,8 milliards en 1932 (après avoir chuté d'un sommet de 6,1 milliards en 1929) à 289 milliards en 1980, en dollars courants évidemment. Une croissance aussi effarante (76 fois) s'explique essentiellement par trois facteurs. D'abord, la croissance de la population, mais en réalité celle-ci a à peine plus que doublé au cours du demi-siècle. Les prix relatifs de la production ont aussi varié dans une proportion difficile à évaluer sur une aussi longue période. Enfin, facteur non négligeable, la production s'est aussi améliorée considérablement, selon des rythmes variables suivant les époques, mais avec une progression constante. Ajoutons que le point de départ, l'année 1932, marquait le creux de la Grande Dépression.

D'après le Conseil Économique du Canada, les taux moyens annuels de croissance de l'économie canadienne ont été d'environ 3% entre 1926 et 1973 en dollars constants. ⁽¹⁾ Il faut ajouter qu'au cours des années '60 et '70, les taux ont atteint facilement 5 ou 6% annuellement, mais depuis peu d'années la tendance est à la baisse au point qu'on envisage pour les années courantes des taux moyens qui se situeraient plutôt autour de 2 à 3%. La population canadienne ne croissant plus désormais que très lentement (moins de 1% par année), c'est essentiellement les variations dans la productivité qui vont déterminer la croissance économique en termes réels. Or, d'après le Conseil Économique du Canada, «l'accroissement de la productivité a été décevant depuis 1973». En fait le taux d'accroissement au cours des années '70 n'a été que la moitié de celui des années '60. ⁽²⁾ D'ailleurs le titre de l'exposé

⁽¹⁾C.E.C. *Douzième exposé annuel*, 1975, p. 25.

⁽²⁾C.E.C. *Seizième exposé annuel, Le fardeau de l'inertie*, 1979, p. 11.

annuel du Conseil en 1979, «Le fardeau de l'inertie» est très évocateur de la situation dans laquelle on se trouve présentement.

C'est au cours des derniers 30 ans que le Canada a connu son essor le plus considérable. Entre 1950 et 1975, l'indice de la dépense nationale brute en dollars constants est passé de 36 à 118 (dollars de 1971).⁽¹⁾ S'il y a eu encore quelque progrès par la suite, il faut convenir qu'à l'heure actuelle, l'économie marque un net essoufflement. Malgré cela, à cause de l'effet cumulatif de la croissance presque ininterrompue que le Canada a connue depuis 1950, les citoyens peuvent jouir, à l'heure actuelle, d'un des niveaux de vie les plus enviables au monde.

68

Les caractéristiques du développement

Voyons quelques aspects parmi les plus caractéristiques du dernier demi-siècle.

1 — Diversification des activités

Il était normal que l'économie canadienne se diversifie pendant une si longue période, passant d'un stade où les industries primaires dominaient à un deuxième, où le secteur secondaire a accaparé l'essentiel des forces vives de la nation (période de guerre et d'après-guerre) pour aboutir enfin à un troisième, où c'est le tertiaire qui prend le plus de place, du moins en termes de main-d'oeuvre utilisée. Voilà l'évolution classique des économies qui se modernisent, et le Canada n'a pas échappé à la règle.

Il convient, cependant, d'ajouter que le fait d'accéder à une incontestable maturité économique n'empêche pas le Canada de rester un important fournisseur de matières premières. Par ailleurs, le développement de nouveaux secteurs industriels de haute technologie ne s'est pas fait au détriment des secteurs traditionnels (textile, chaussure, etc.) puisque, pour des raisons politiques évidentes, le gouvernement fédéral et, dans une moindre mesure, les gouvernements provinciaux, ont toujours réussi à protéger tant bien que mal les industries déclinantes contre la concurrence étrangère, au grand désespoir des partisans de la spécialisation internationale, qui auraient bien voulu qu'on fasse davan-

⁽¹⁾*Annuaire du Canada, 1976-77, p. 1125.*

tage confiance à la liberté des échanges et au principe de la spécialisation.

2 — *Modernisation de l'économie*

Le développement industriel, puis celui des transports, du commerce et de la finance ont bénéficié de l'apport d'une technologie de toute première qualité grâce d'ailleurs à la proximité des États-Unis, qui ont jusqu'à tout récemment montré une supériorité évidente sur ce plan. En effet, malgré les efforts considérables des Canadiens en matière de recherche et développement, efforts où les gouvernements prennent une part croissante, il faut reconnaître que l'essentiel de la technologie est importé. Le véhicule principal de cet apport, c'est évidemment l'entrée de capitaux directs, mais il existe d'autres voies importantes, comme l'énorme proportion de diplômés canadiens ayant fréquenté les universités américaines ou encore l'omniprésence au Canada des ouvrages ou périodiques scientifiques d'origine américaine.

69

3 — *Domination étrangère*

Une telle situation n'est d'ailleurs pas sans inquiéter grandement les autorités canadiennes, qui se sont rendu compte, il y a quelques années, que la croissance économique du Canada s'accompagnait d'une forte aliénation des entreprises canadiennes aux mains étrangères. Le phénomène n'est certes pas nouveau, mais on aurait pu s'attendre ou du moins espérer, après la dernière guerre, que la maturité économique du Canada s'exprimât aussi par une prise en main de ses entreprises. Il n'en a pas été ainsi, à cause évidemment de la proximité du géant américain et, à une époque plus récente, du dynamisme exceptionnel de certains pays européens. Pour essayer de se prémunir contre le danger d'une excessive domination, le Canada a adopté une double stratégie, à la fois défensive et offensive. D'une part, il a créé une agence de tamisage des investissements étrangers, chargée d'analyser tous les projets à la lumière de l'intérêt des Canadiens et, par ailleurs, les gouvernements canadiens tentent de stimuler l'entrepreneuriat par toute une série de mesures d'aide à l'entreprise canadienne, mais aussi la création d'entreprises publiques.

4 — *Concentration géographique et déplacement du centre de gravité*

70

Sur le plan territorial, les cinquante dernières années ont vu graduellement les activités industrielles se concentrer à proximité de grandes agglomérations, phénomène facilité, d'une part, par l'abaissement relatif des coûts de transport et, d'autre part, par la concentration dans les villes de tous les services spécialisés dont une entreprise moderne a un constant besoin. L'urbanisation qui en est résulté n'a pas été sans causer de graves problèmes sociaux, comme le déracinement de beaucoup de ruraux ainsi que l'émergence de disparités régionales persistantes, en dépit des nombreux efforts destinés à les atténuer.

Une autre tendance, séculaire celle-là, c'est le lent déplacement du centre de gravité de l'économie canadienne d'est en ouest. Pendant plusieurs décennies, ce déplacement s'est manifesté en faveur de l'Ontario et a pris la forme d'une rivalité Montréal-Toronto, qui s'est terminée par une incontestable victoire de cette dernière. Mais le mouvement n'est pas fini. On sait qu'à l'heure actuelle, sous l'effet de facteurs de localisation favorables, notamment la présence du pétrole, c'est l'ouest du Canada qui attire capitaux et travailleurs, de sorte que c'est l'Ontario qui se trouve désormais menacée d'un déclin relatif. Les résultats récemment publiés du recensement de 1981 consacrent cette tendance. Ainsi, le taux quinquennal de croissance de la population de l'Ontario tombe à 3.5%, alors que ceux de l'Alberta et de la Colombie grimpent respectivement à 20.1% et à 10.1%

5 — *Présence accrue du gouvernement*

Pour toutes sortes de raisons, à la fois conjoncturelles et structurelles, les gouvernements ont de plus en plus pris l'habitude d'intervenir dans le fonctionnement des marchés, parfois pour aider l'entreprise, parfois au contraire en vue de protéger certaines autres catégories d'agents économiques. La multiplicité des interventions, tant au niveau fédéral que provincial, et sous les formes les plus diverses, fait en sorte qu'il est difficile de parler maintenant, comme on le faisait autrefois, de système d'initiative privée. Celle-ci n'est sans doute pas disparue, mais elle est soumise à tellement d'entraves (ou parfois d'encouragements) qu'on peut véritablement parler d'économie mixte.

Les interventions gouvernementales n'ont pas seulement grossi en volume, le secteur public accaparant maintenant 40% du P.N.B., mais

elles ont changé de nature. Pendant longtemps, l'État s'est contenté de corriger ce que le régime capitaliste pouvait avoir de défectueux, imposant telle contrainte ici (législation ouvrière, lutte à la pollution, etc.), créant tel programme là (assurance-récolte, assurance-maladie, subventions à l'habitation, etc.). Depuis quelques années, les gouvernements, considérablement renforcés en termes d'expertise, se donnent pour mission de présider au développement, que celui-ci soit économique, culturel ou social. Ce n'est pas seulement un appui à des initiatives privées qu'ils fournissent, mais un leadership qu'ils désirent assumer.

6 — *Élévation des niveaux de vie*

La croissance économique mentionnée plus haut ne pouvait faire autrement que se traduire par une élévation sensible des niveaux de vie moyens. Les plus âgés des citoyens canadiens sont en mesure de faire des comparaisons avec les années '30. Il faut reconnaître, cependant, que pour une fraction importante de la population aux prises avec des problèmes quotidiens et la nécessité «de joindre les deux bouts», cette amélioration n'est pas toujours évidente, de sorte qu'on arrive au paradoxe d'une population dont le degré d'insatisfaction semble s'accroître en raison directe de l'abondance de biens dont elle peut bénéficier. C'est la preuve qu'en ce domaine, tout est relatif et que la mémoire des consommateurs est très courte.

Il faut ajouter, toutefois, qu'en dépit d'une prospérité générale difficile à contester, il persiste dans la société des inégalités criantes de conditions de vie que les dirigeants sociaux ne peuvent évacuer de leurs préoccupations sous prétexte que les plus défavorisés de la société vivent beaucoup mieux que leurs congénères des années '30. Beaucoup de programmes publics visent, en fait, à opérer une redistribution plus équitable des revenus, monétaires ou en nature, avec cependant un succès très relatif, il faut le reconnaître.

7 — *Quelques ratés dans le système*

Indépendamment des difficultés de répartition auxquelles on a fait allusion précédemment, l'évolution de l'économie, tout en atteignant des niveaux de production sans précédent, s'est accompagnée de certains maux qui, non seulement n'ont pas tendance à se résorber mais, au contraire, manifestent une fâcheuse propension à s'installer à demeure. Ainsi, le prénomène inflationniste, longtemps considéré comme

transitoire et susceptible de guérison, moyennant les mesures correctives appropriées, ne semble pas vouloir se résorber. Tout au plus, peut-on dire qu'il est sous contrôle puisqu'on n'a pas atteint les niveaux de certains pays sud-américains ou même européens. Mais il semble qu'on doive, pour un certain temps, sinon indéfiniment, subir des taux voisins de 10%.

72

Une conclusion analogue doit être tirée à propos du chômage, qu'on pensait pouvoir contenir à 3% d'abord, puis à 4.5%, puis à 6%. Or, les taux récents observés au Canada le situent beaucoup plus près de 7% ou 8% avec sans doute des variations conjoncturelles accentuées et des disparités régionales embarrassantes.

Un dernier sujet de difficulté, c'est la crise pétrolière. L'élévation brusque et répétée des prix du pétrole a déclenché toute une série de réactions en chaîne, qui ne sont pas toutes négatives, loin de là. En effet, s'il y a eu renchérissement inévitable de certains produits tirés du pétrole, le choc a été quand même assez violent pour déclencher une réaction générale favorable à l'économie d'énergie. Ceci nous fait prendre conscience du fait que la prospérité économique généralisée avait conduit à un gaspillage éhonté de ressources que les économistes qualifient de «rares».

La situation actuelle

Où en sommes-nous, à l'heure actuelle? Il ne fait de doute pour personne que nous sommes en pleine crise économique, bien qu'il ne faille pas donner à ce terme le sens qu'on lui donnait au cours des années '30. Il s'agissait alors de pénurie de biens, de sous-emploi généralisé, de misère et de famine. La crise actuelle est beaucoup plus une crise de croissance, un ajustement nécessaire en vue d'en arriver à un développement plus harmonieux.

En effet, en dépit des maux économiques mentionnés plus haut, la plus grande partie des consommateurs jouit d'un niveau de vie tout à fait acceptable, si on le compare à celui des autres pays. Ceci révèle une réalité fondamentale, c'est que l'acquis des vingt dernières années demeure et que le niveau général de production n'est pas à la baisse, à moyen terme. Cela dit, on peut affirmer que beaucoup de travail reste à faire en vue d'augmenter le caractère compétitif de notre économie. L'amélioration de la productivité et la rationalisation de l'effort de travail restent la grande tâche des années à venir, beaucoup plus qu'une

obsession de la croissance en elle-même. Non pas que la croissance doive être mise de côté, mais elle doit s'effectuer sans provoquer des distorsions qu'on a ensuite du mal à corriger et surtout ses fruits doivent être répartis équitablement. On remarque d'ailleurs certaines modifications dans le comportement des citoyens. En effet, à partir du moment où on a atteint un certain niveau d'abondance, le souci de la qualité de la vie tend à remplacer graduellement le souci de croissance à tout prix. Cette nouvelle préoccupation est restée jusqu'à maintenant surtout au niveau de la collectivité, mais on sent qu'elle se répercutera bientôt dans les comportements individuels. On se rendra peut-être compte, à ce moment-là, que le niveau de vie idéal ne correspond pas nécessairement à une masse de biens et services sans cesse croissante, à des salaires toujours à la hausse.

On sent aussi chez les citoyens un effort de participation à la vie économique qui les amène à lancer des coopératives, à faire partie de clubs de placement, voire même à fonder des entreprises nouvelles. L'opinion publique semble de plus en plus inquiète de la puissance menaçante des grandes multinationales, synonyme chez nous de capitaux étrangers. Cette situation ne peut être résolue que par un effort de plus grande participation individuelle ou collective via les sociétés d'État, par exemple.

La fin des mythes

Lorsqu'on prend un certain recul par rapport à la réalité quotidienne, on se rend compte qu'il faut mettre de côté un certain nombre d'idées reçues qui ont animé les générations précédentes, mais qu'il serait dangereux de vouloir conserver à tout prix.

a) La croissance indéfinie

Le premier de ces mythes est celui de la croissance indéfinie. Non pas que cette croissance ne pourrait être désirable en soi, mais elle n'est pas l'effet du hasard. Elle ne peut survenir qu'à la suite d'efforts soutenus, ce que les agents économiques ne semblent plus prêts à fournir comme auparavant. Voilà pourquoi il faut s'attendre à connaître, dans les pays développés, des périodes de stagnation, sinon de déclin véritable. Bien plus une fraction non négligeable de l'opinion non seulement ne s'inquiète pas de cette situation, mais la souhaite fortement

pour toutes sortes de raisons : nécessité d'économiser les ressources rares, priorité aux loisirs sur le travail, accent sur la qualité de la vie, etc.

b) Le plein emploi

74 On a longtemps pris pour acquis que le plein emploi non seulement était désirable, mais aussi réalisable, pourvu qu'on mette en place les politiques adéquates. L'évolution des dernières années nous force à admettre qu'un tel objectif apparaît de plus en plus utopique. Les rigidités structurelles de l'économie, la réduction notable de la mobilité professionnelle et géographique des travailleurs, tels sont autant de facteurs qui contribuent à maintenir un taux moyen de chômage fort au-delà de ce que l'on souhaiterait.

c) La stabilité des prix

Ainsi en est-il de cet autre mythe selon lequel les hausses inflationnistes de prix ne seraient que de mauvais moments à passer, alors que la normalité correspondrait à une stabilité relative. Il importe de ne pas se faire d'illusions. Théoriquement, il serait possible d'arriver à une stabilité beaucoup plus grande des prix, mais le prix à payer pour une telle politique serait hors de proportion avec les résultats escomptés. N'oublions pas que l'inflation ne fait pas que des malheureux. Certains agents économiques, à commencer par les gouvernements, se tirent fort bien d'affaire dans une telle situation.

Somme toute, il faut se faire à l'idée que le chômage et l'inflation sont des maux inhérents à notre système économique. Tout au plus, pouvons-nous espérer qu'on puisse les contenir dans les limites raisonnables et qu'on en corrige les effets les plus nocifs.

d) La toute-puissance de l'État

Le processus démocratique combiné à l'idéologie interventionniste des dernières générations tend à valoriser indûment le rôle de l'État comme agent économique. Sans doute, celui-ci peut-il apporter des correctifs efficaces dans certaines circonstances, mais son impact dépend fortement des consensus qu'il a pu obtenir. Rappelons-nous l'échec de la politique anti-inflationniste du gouvernement Trudeau au milieu des années '70. Si des partenaires importants comme les syndicats ou le monde des affaires décident de ne pas collaborer, l'État ne peut faire de miracles. Autant donc il ne faut pas surestimer le rôle du gouverne-

ment quand les choses vont bien, autant il ne faut pas lui attribuer tous les torts quand les choses vont mal.

Conclusion

Les quelques commentaires que nous venons d'esquisser brièvement nous amènent à conclure, d'une part, que l'économie canadienne a fait des pas de géant depuis un demi-siècle, ce qui s'est traduit par une élévation notable des niveaux de vie moyens, mais qu'un certain nombre de malaises continuent de persister, sans qu'on voie la possibilité de les supprimer tous ensemble de façon significative.

75

C'est que la vie économique offre cette particularité (qu'elle partage avec le traitement des maladies par la médication) selon laquelle apporter un correctif efficace sur un point peut provoquer des distorsions dont l'effet nocif peut être pire que le mal qu'on a voulu combattre. Vouloir à tout prix réduire les hausses de prix à des taux considérés comme acceptables peut signifier une hausse intolérable des taux de chômage. Pratiquer une politique de contraction des taux d'intérêt, comme on l'avait prôné récemment au Canada, pouvait provoquer une sortie anormale de capitaux canadiens attirés par les taux plus élevés du marché américain. La politique économique constitue donc un ensemble intégré et une action exercée sur un point; elle peut provoquer des réactions parfois bénéfiques, parfois nocives ailleurs. L'ennui, c'est que les aléas de la conjoncture sont tels et les influences étrangères sont d'une telle ampleur, dans une économie largement ouverte comme celle du Canada, que les politiques gouvernementales, en dépit de la bonne volonté des gouvernants, ont beaucoup moins d'impact qu'on le croit sur le déroulement des événements.

Enfin, on devra déployer beaucoup plus d'énergie qu'auparavant en vue d'améliorer la productivité de l'économie. Ceci pourrait permettre d'obtenir plus de biens et services à répartir dans la collectivité et, en même temps, de réduire l'effort de travail, ce qui semble aussi un souhait généralement partagé par les Canadiens.

Dans *Institutional Investor*, on fait paraître un article dont le titre percutant attire l'attention: "The Assault on the independent agent", by Susan Hill. À lire par ceux qui craignent le présent comme l'avenir dans une société qui n'a aucun respect et aucune pitié pour le faible.

L'Évolution de la Bourse de Montréal depuis un demi-siècle

par

PIERRE LORTIE⁽¹⁾

76

The author analyses the evolution of the Montreal Stock Exchange, as it was called in 1932, and has become Montreal Exchange. It has come a long way during this half of the century, narrated by Mr. Pierre Lortie, President. Here are some measures taken by successive administrations since the depression years : revision of controlling services, integration to Quebec economy, diversified field of options (shares, gold, contracts), opening on international markets.

Mr. Lortie also points out the significative improvements and achievements of each Montreal Exchange presidential terms. So that the institution may become instrumental in the progress of our national economics and a very dynamic sector, not only in Quebec, but abroad. R.M.



En 1932, la situation n'était pas particulièrement reluisante à la Bourse de Montréal. En fait, le volume des transactions pour toute l'année ne s'était élevé qu'à 4,170,845 actions, un volume qu'aujourd'hui nous transigeons régulièrement durant une semaine! Cette situation particulièrement morose était le résultat des difficultés économiques qui bouleversaient l'économie mondiale à l'époque.

On se souviendra que le 21 septembre 1931, le gouvernement britannique avait annoncé la démonétarisation de l'or. Face à cette situation, le Comité des gouverneurs prend immédiatement une décision très grave : les cours seront contrôlés, une situation qui rappelle celle qui prévalait durant la première Guerre Mondiale. La décision du Comité des gouverneurs stipule que jusqu'à nouvel avis, toutes les transactions doivent être conclues à des prix au moins égaux à ceux de la dernière clôture. Les ventes à découvert sont bannies. Il est interdit aux membres de la Bourse de transiger ailleurs que sur la Bourse, les empêchant

⁽¹⁾ M. Lortie est président de la Bourse de Montréal.

ainsi de participer à un marché parallèle où les cours seraient différents de ceux fixés par la décision du Comité des gouverneurs. Décidément, pour la Bourse de Montréal, 1932 n'était pas une bonne année. Notre Bourse, pas plus que les autres dans le monde, n'avait pu échapper aux conditions économiques et financières difficiles qui ont caractérisé la trop fameuse crise de 1929 à 1939.

Mais aux hommes d'actions, les difficultés ne sont pas un motif suffisant pour s'avouer battus; elles constituent plutôt une raison additionnelle de se surpasser, de travailler plus fort. Et c'est précisément ce qu'a fait le Comité des gouverneurs de 1929 à 1939.

77

Durant cette période difficile, on procéda à une révision complète des mécanismes de contrôle, un comité d'experts fut mis sur pied, les techniques de gestion des marchés et les installations furent améliorées, le parquet fut modernisé et agrandi; bref, la Bourse est réorganisée sur des assises solides. Par exemple, en 1933, les marges minimales exigées des clients furent relevées et les courtiers furent tenus de les respecter. Auparavant, la détermination du niveau des marges était laissée à la discrétion de chaque courtier et ce niveau variait considérablement d'un courtier à l'autre. Cette situation avait certainement accéléré l'effondrement des cours au début de la crise. Il était nécessaire de corriger cette lacune. En 1934, la Bourse resserra les exigences de vérification des comptes et engagea les services d'un vérificateur-conseil. Le délai de compensation fut fixé à deux jours.

En 1933, la Bourse crée un service des relations publiques et des statistiques; la Revue mensuelle, le périodique officiel de la Bourse, est lancée en 1935. Il paraît encore aujourd'hui.

Lorsque la seconde grande guerre éclata en 1939, la Bourse était suffisamment outillée pour opérer dans les conditions anormales qui caractérisent une telle période. Faut-il se surprendre si, dès la fin de la guerre, la Bourse connut une expansion extrêmement rapide au rythme de l'accroissement remarquable de l'économie canadienne?

Le «Canadian Stock Exchange»

L'histoire de la Bourse de Montréal est intimement liée à celle de la Bourse Canadienne. C'est en 1926 que le *Montreal Curb Market* devint un marché d'actions plus spéculatives qui jusque-là se transigeaient à la Bourse dans le secteur dit *hors liste*. C'étaient des actions qui ne satisfaisaient pas encore aux critères plus exigeants des actions appais-

sant sur la liste de la Bourse. Mais le fonctionnement du *Montreal Curb Market* présentait plusieurs difficultés dont une certaine ambiguïté avec les titres cotés à la «vraie» bourse. Les courtiers formèrent donc le *Curb Market* et tous les membres de la Bourse purent en faire partie pour la somme nominale de \$100. Les membres de l'extérieur devaient déboursier \$1,000. Deux ans et demi plus tard, les affaires allaient si bien qu'un siège coûtait jusqu'à \$50,000.

D'abord installé dans l'édifice du *CP Telegraph*, rue de l'Hôpital, le *Curb Market* déménagea en 1929 dans une annexe de l'édifice de la Bourse.

78

En 1953, alors que sa liste était passée de 7 en 1926 à 120, le *Curb Market* devint le *Canadian Stock Exchange*, suivant en cela l'exemple du *Curb Market* de New York qui était devenu l'*American Stock Exchange*.

Le 19 mars 1973, les membres des deux organisations de Montréal ont voté pour la fusion et, depuis le 1er janvier 1974, il n'existe plus que la Bourse de Montréal.

La direction de la Bourse de Montréal

La fonction première d'une bourse est d'offrir un marché efficace pour les valeurs inscrites à sa cote. Cela implique non seulement une surveillance continue du fonctionnement des marchés, mais également un effort soutenu pour s'assurer que les investisseurs puissent être en mesure d'exercer un choix véritable.

La Bourse de Montréal est un organisme sans but lucratif qui appartient à ses membres. Elle est dirigée par un Comité des gouverneurs qui dispose de tous les pouvoirs et de l'autorité nécessaire à la gestion des affaires de la Bourse, à la discipline des membres et à la réalisation des fins poursuivies par la Bourse.

Le Comité des gouverneurs est formé du président de la Bourse, de trois gouverneurs représentant le public et de huit gouverneurs membres de la Bourse.

Le président et le vice-président du Comité des gouverneurs, de même que les gouverneurs membres, sont élus lors de l'assemblée annuelle des membres et demeurent en fonction jusqu'à l'assemblée annuelle suivante. Un gouverneur public est nommé pour une année ou jusqu'à la nomination d'un remplaçant.

Le président de la Bourse est nommé par le Comité des gouverneurs; sujet à l'autorité et à la direction de ce comité, il a la responsabilité de l'administration et de la gestion de la Bourse et représente la Bourse dans toutes les affaires d'intérêt public. La situation ne fut pas toujours ainsi.

C'est en 1956 que la Bourse de Montréal et la Bourse Canadienne décidèrent de se doter d'un bureau du président et naturellement d'un homme qui occuperait cette fonction de porte-parole permanent chargé de promouvoir les intérêts des deux bourses et particulièrement de les représenter devant la population.

L'ancien président, élu par les membres et choisi parmi eux pour un terme fixe, était le président du Conseil. Il y en avait même deux, un pour la Bourse de Montréal et l'autre pour la Bourse Canadienne.

La fonction de président fut d'abord remplie par Henry G. Norman, un comptable devenu Consul général du Canada à New York. Son successeur, en 1960, fut le professeur d'administration à l'Université McGill, M. Eric Kierans.

C'est durant le terme de M. Kierans, soit le 20 septembre 1961, que la décision fut prise de déménager la Bourse de ses anciens locaux de la rue Saint-François-Xavier dans ses nouveaux locaux de la Place Victoria. La dernière opération boursière dans le vieux bâtiment fut effectuée à 15h30, le 21 octobre 1965. Mais ce déménagement ne représentait pas uniquement un changement d'adresse. A l'époque, les installations et l'équipement du nouveau parquet étaient supérieurs à ceux qui existaient sur les autres bourses. D'ailleurs, il est intéressant de noter qu'en 1974, la Bourse de Tokyo acquérait des tableaux électroniques semblables à ceux dont s'était dotée la Bourse de Montréal en 1965. Bien plus, la Bourse de Montréal en retira des royautés!

Suite à la démission de M. Eric Kierans (qui devint membre du cabinet Lesage), on choisit M. George Hees, qui avait auparavant le poste de ministre du Commerce et de l'industrie à Ottawa. Quand M. Hees retourna à la politique, M. Charles B. Neapole, un vice-président de la Banque Royale du Canada, le remplaça.

Chacun de ces présidents apporta à la fonction un style bien différent qui répondait aux exigences de l'heure et découlait naturellement de son expérience.

Le 1er janvier 1973, un tournant fort important eut lieu à la direction de la Bourse. M. Michel Bélanger assumait la responsabilité de pré-

sident et directeur général des deux bourses. Il était le premier francophone à accéder à ce poste. Son mandat était d'intégrer davantage la Bourse à l'économie québécoise. Son plan d'action était ambitieux. Il devait travailler à renforcer l'organisation interne, trouver des solutions aux problèmes techniques, fusionner les Bourses de Montréal et Canadienne, refondre les règlements, augmenter la quantité et la qualité des services. C'est ainsi, par exemple, qu'en septembre 1973, un nouveau service est créé: celui de la surveillance du marché.

80 En 1976, M. Robert Demers prend la succession de M. Bélanger. Il poursuit de façon dynamique l'orientation entreprise par son prédécesseur. Il demeura à la barre jusqu'en juin 1981.

Une bourse profondément transformée

Le 17 décembre 1981, les membres votaient à l'unanimité pour une réforme en profondeur de la constitution de la Bourse. Cette réforme avait pour objectif d'adapter la structure de la bourse à la nouvelle réalité et de lui donner plus de flexibilité pour jouer son rôle sur le marché canadien. Le sens de la réforme se comprend aisément dans la modification qui est apportée au nom anglais de la Bourse. Dorénavant, on ne dira plus *Montreal Stock Exchange*, mais bien *The Montreal Exchange*. La Bourse de Montréal n'est plus exclusivement un marché d'actions; c'est une Bourse d'options sur des actions, d'options sur l'or et de contrats à terme d'instruments financiers. D'autres produits seront bientôt ajoutés.

Trois différents marchés

Le parquet de la Bourse est l'endroit physique où convergent les ordres d'achat et de vente que les clients donnent à leur agent de change. A la Bourse de Montréal, des transactions peuvent s'effectuer dans quatre marchés distincts:

- 1) Le marché des actions est le plus connu. Plus de 421 compagnies sont inscrites à la cote de la Bourse de Montréal. Ces compagnies sont impliquées dans différents secteurs de l'économie tels les ressources naturelles, la fabrication, la finance, les services, etc.
- 2) Le marché des options existe à Montréal depuis 1975. La Bourse de Montréal devient alors la première à offrir un tel marché au Canada. C'est un marché souple pouvant satisfaire autant les investisseurs

conservateurs que les plus audacieux. Une option d'achat est un droit d'acheter une action à un prix convenu durant une période de temps déterminée (3, 6 ou 9 mois), moyennant le paiement d'une prime. De même, on peut vendre une option d'achat en recevant le paiement d'une prime et en s'engageant à livrer, si l'acheteur exerce son droit d'achat, la valeur sous-jacente à l'option au prix convenu et pendant la période déterminée. Les options de vente sont le miroir des options d'achat. Une option de vente donne le droit de vendre une action à un prix convenu durant une période déterminée, moyennant le paiement d'une prime.

- 3) C'est en septembre 1980 qu'est créé à Montréal le marché à terme d'instruments financiers. Ce marché porte sur les obligations à moyen et à long terme du gouvernement du Canada et sur les bons du Trésor à 91 jours. Sur le marché à terme, le paiement et la livraison des titres financiers sont différés à un terme plus ou moins éloigné de la négociation; ce terme est le mois de livraison. Le marché à terme offre la possibilité de se protéger contre les fluctuations des taux d'intérêt sur le marché au comptant.
- 4) Le dernier-né des marchés est celui des options sur l'or. Ce marché a débuté le 22 février 1982. L'innovation majeure ici, c'est que ce marché est le résultat d'une entente avec l'*European Options Exchange* d'Amsterdam. C'est la première fois qu'un marché boursier d'options continu et conjoint est organisé entre une bourse européenne et une bourse nord-américaine.

81

Conclusion

Le chemin parcouru par la Bourse de Montréal entre 1932 et 1982 est fort intéressant. Il y a eu des hauts et des bas mais, toujours, ses dirigeants ont su effectuer les réformes requises et tracer les orientations qui lui ont permis de conserver un rôle important au Canada. La période 1929-1939 a été utilisée pour donner des assises solides à la Bourse de Montréal et lui permettre de jouer un rôle très important durant l'après-guerre. Je crois qu'il est juste de dire qu'un effort analogue a été fourni depuis 1974. L'ouverture aux marchés internationaux, que représente la récente entente avec l'*European Options Exchange*, indique sans doute le chemin de l'avenir. La Bourse de Montréal devient de plus en plus une bourse attentive aux besoins de l'économie québécoise, influente et importante au niveau canadien et bien intégrée au sein des marchés financiers internationaux; en un mot, une Bourse dont les qué-

bécois peuvent s'enorgueillir, en la considérant comme un instrument de leur développement économique.

82

Systèmes informatiques: étude sur les plans de recouvrement en situation d'urgence, par André Pérès et Claude Laroche. Rapport de recherche numéro 81-28. Novembre 1981. Édition de l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal.

Messieurs Pérès et Laroche continuent leur recherche dans le domaine de l'informatique. Comme beaucoup d'autres, ils sont préoccupés par les risques que court l'ordinateur. Ils étudient dans ce deuxième rapport les solutions d'urgence. Ils mentionnent en particulier l'assurance car, disent-ils, il y a une période de flottement, de mise au point, de remplacement qu'il n'est pas possible de combler, à moins d'avoir une assurance permettant de faire face à la période creuse. Voici ce qu'ils en disent rapidement:

«Si les solutions de recouvrement permettent aux organismes confrontés à une situation d'urgence de poursuivre le traitement de certaines de leurs applications, elles n'éliminent pas toutefois la totalité des pertes occasionnées dans les circonstances. De fait, il existera toujours un temps d'arrêt, aussi minime soit-il, dans le traitement des applications, ne serait-ce que pour mettre en fonction la solution de recouvrement retenue. Durant cette période, les dépenses d'opérations continueront de courir alors que, dépendant de la nature des applications, certains revenus pourraient être irrémédiablement perdus. Pour couvrir ces pertes, les organismes peuvent alors contracter une police d'assurance spécialement conçue à cet effet. Qu'en est-il des habitudes des organismes québécois dans ce domaine?»

L'évolution du droit des assurances: Aspects constitutionnels et législatifs

par

Me RÉMI MOREAU

In his article, Mr. Rémi Moreau conveys a two-tiered aspect of insurance law. On one level, he exposes with whom lies the legislative power to regulate the industry. This the author illustrates through the citing of a number of disagreements having arisen between the federal and provincial governments. On another level, Mr. Moreau reviews the various laws respecting insurance in Québec and the major reforms carried out in recent years, more especially the 1974 amending of The Insurance Act and the introduction in 1977 of The Automobile Insurance Act.

83



A. — La réglementation de l'assurance

Les cadres du pouvoir législatif dans la province de Québec sont fixés dans l'article 92 de l'Acte de l'Amérique du Nord britannique en vertu duquel les parlements provinciaux ont le pouvoir exclusif de faire des lois sur les sujets qui y apparaissent. Or, dans les sujets soumis au contrôle exclusif de la législation provinciale, apparaît le pouvoir suivant, à l'article 92 (13): *la propriété et les droits civils*.

L'élément contractuel qui prime par l'opération de l'assurance permet de prétendre que sa réglementation, en terme de droit civil, doit relever de l'autorité législative provinciale. Il apparaît que celle-ci a juridiction sur tout ce qui se rapporte à l'assurance, même si les législateurs de 1867 n'ont pas cru devoir parler d'assurance dans la Constitution.

Peut-être faut-il attribuer la cause de cette lacune à la lente évolution de l'assurance, notamment l'assurance-vie, à partir du début de la colonie; il semble que celle-ci ne s'était pas encore installée dans les moeurs, à l'époque de l'entente intervenue entre les diverses colonies. En effet, n'était-il pas écrit, dans l'Ordonnance de la Marine, «que l'on ne pouvait mettre de prix sur la vie humaine». Contre l'ordre public, en

France, elle n'était, assurément, pas non plus permise en Nouvelle-France. De même, il n'existe aucun document qui permet de croire que l'assurance-incendie ait été pratiquée au début de la colonie.

Sous le régime anglais, c'est grâce à l'apport de l'assurance maritime que l'assurance s'est développée avec les compagnies anglaises. Puis vint l'assurance-incendie, vers 1804: un assureur de Londres, *La Phoenix Company of London*, ouvrit un bureau au Canada. *La Halifax Fire Insurance Company*, fondée en 1809, puis *La Québec Fire Assurance Company*, en 1818, furent les premières compagnies canadiennes, en assurance de dommages. Quant à l'assurance-vie, la première compagnie canadienne fut *The Canada Life*, fondée en 1847.

84

À la veille de la promulgation du Code civil de la province de Québec et de l'A.A.N.B., fut éditée la première version de la Loi de l'assurance sur la vie des maris et des parents, d'inspiration anglaise et américaine. C'était en 1865.

Ce n'est qu'au vingtième siècle que l'assurance au Canada, et notamment au Québec, a connu son prodigieux développement. Ce qui explique l'acharnement du gouvernement central à revendiquer le pouvoir de légiférer en matière d'assurance. Sans succès toutefois, si l'on examine la série de décisions du Conseil privé et de la Cour suprême en faveur du droit exclusif des provinces à cet égard.⁽¹⁾

S'il faut dire que les provinces sont incapables de légiférer relativement à une matière entrant dans les sujets énumérés dévolus au gouvernement fédéral par l'article 91, on comprend mal les combats judiciaires menés par le gouvernement central pour s'accaparer dès 1881, le pouvoir de réglementer l'assurance, si ce n'est la stricte idée de réglementer le commerce en général, dont le pouvoir exclusif lui appartient en vertu de l'article 91(2). Or, un jugement⁽²⁾, rendu par le Comité judiciaire du Conseil privé, consacre l'aspect contractuel de l'assurance et exprime, en substance, que la loi générale du Dominion, qui réglemente les compagnies d'assurance incorporées sous son autorité, ne touche pas au

⁽¹⁾ Tel que le note M. Gérard Parizeau dans son *Traité d'assurance contre l'incendie au Canada*, Editions de la librairie Beauchemin, et dans lequel il cite, en page 119, en renvoi, le rapport de la Commission royale d'enquête sur les problèmes constitutionnels, ayant trait à la constance et à la fermeté des décisions favorisant le pouvoir législatif provincial.

⁽²⁾ *Citizens Insurance C. Parsons*, (1881) 7 A.C. 96. L'assureur plaidait l'inconstitutionnalité d'une loi ontarienne prescrivant les conditions statutaires à être incorporées à la police, alors que les assureurs sont incorporés par l'autorité fédérale.

pouvoir que possède un parlement provincial de légiférer sur des polices d'assurance que ces compagnies peuvent faire dans la province.

Une décision contraire eût pu créer une situation confuse, ainsi que l'exprime le professeur André Tremblay⁽³⁾:

« Si la réponse était positive, cela signifierait que nous devrions avoir deux régimes de droit privé au Canada: l'un pour les personnes, choses et sujets relevant de l'autorité du Parlement canadien, l'autre pour ceux relevant de l'autorité provinciale. Les lois provinciales devraient être interprétées comme ne s'appliquant pas aux créatures ou aux activités dépendant du Dominion. La situation pourrait devenir singulièrement confuse.»

85

Dans une autre affaire relative aux assurances, la Cour suprême, en 1913, se prononça sur la loi fédérale des assurances concernant l'émission des permis émis par le ministre des Finances. Le gouvernement fédéral soutenait qu'il était fondé d'agir en vertu de son pouvoir général et sur la clause du commerce, ce qui fut à nouveau rejeté par le plus haut Tribunal qui exprima que le Parlement «n'avait pas le pouvoir de réglementer la conduite de n'importe quel trafic ou commerce dans la province ou de prescrire les conditions selon lesquelles il peut être exercé», lorsqu'il s'agit d'une matière de droit civil.

Dans l'affaire *AC Canada c. AC Alberta*, (1916) IAC 588, le Conseil privé a jugé que le parlement fédéral n'avait pas le droit de réglementer l'émission de permis pour exercer le commerce de l'assurance.

Le parlement fédéral revint encore à la charge en votant une législation qui édictait que c'était un crime pour un assureur d'accepter des risques, à moins de détenir un permis fédéral. Cette législation fut aussi déclarée illégale par le Conseil privé.⁽⁴⁾

Plus tard encore, en 1932, le Conseil privé donna également tort au gouvernement central qui prétendait avoir seul le contrôle des compagnies d'assurance étrangères ou britanniques.⁽⁵⁾ Le Conseil privé jugea qu'un assureur étranger (dans *In Re Insurance Act of Canada* (1932) AC 41), habilité à faire des opérations en vertu de la Loi des assu-

⁽³⁾ Les Compétences législatives au Canada, par André Tremblay, Editions de l'Université d'Ottawa, page 213.

⁽⁴⁾ A C Ontario C Reciprocal Insurance, 1928.

⁽⁵⁾ Loi fédérale concernant les compagnies d'assurance canadiennes et britanniques.

rances du Québec, peut effectivement agir sans être aussi licencié en vertu de la loi canadienne.

D'autre part, si le principe de l'assujettissement des compagnies à charte fédérale aux lois provinciales est reconnu, il demeure néanmoins que ces lois doivent avoir une portée générale et ne pas viser à les atteindre directement. C'est ce qui ressort de l'arrêt *John Deere Plow c. Wharton*⁽⁶⁾.

86

Puisqu'il est reconnu que les provinces peuvent prescrire les conditions de validité des contrats d'assurance et les normes en régissant la vente, nous verrons donc, en deuxième partie, le contrôle provincial en cette matière au Québec, sur le plan législatif.

B. — La législation d'assurance au Québec

Pour des raisons de politiques législatives, le Québec s'était toujours tenu à l'écart du mouvement d'uniformisation des assurances à travers le Canada. Il en fut ainsi depuis le début du siècle. Ainsi, assureurs et assurés ont eu à vivre avec des législations qui n'avaient pas subi des modifications substantielles depuis fort longtemps: il s'agissait de l'ancienne Loi des assurances, S.R.Q. 1964, chapitre 295, et la Loi de l'Assurance sur la vie des Maris et des Parents, S.R.Q. 1964, chapitre 296. Cette dernière avait été adoptée avant la Confédération, en 1865 et n'avait connu que fort peu de changements depuis sa première version.

De même, le Code civil contenait une section relative aux assurances qui n'avait, avant la nouvelle Loi sur les assurances, pas subi de changement depuis 1866, à l'exception de quelques amendements.

Les lois des assurances, au Québec, pouvait-on dire, constituaient un anachronisme par rapport à l'évolution des techniques, aux transformations profondes des institutions et des moeurs. L'accession de la femme mariée à la pleine capacité juridique remettait en question la Loi de l'assurance sur la vie des Maris et des Parents. On ne retrouvait pas non plus de dispositions spécifiques, dans ces lois, sur les formes d'assurance-groupe ou de contrats collectifs ainsi que sur les contrats d'assurance en cas de maladie et d'accident.

En outre, la législation québécoise était elle-même confuse. Les législateurs s'étaient inspirés, en 1866 pour la rédiger, de plusieurs sour-

⁽⁶⁾ 1915, A.C. 330.

ces, notamment de l'Ordonnance de la Marine, de traités faits par des auteurs anglais, de législations anglaises et américaines et de celles d'autres législations provinciales.

Notre héritage juridique en matière civile était sérieusement atteint, en regard de la législation d'assurance, et la jurisprudence était imprégnée de cette incertitude. À ce propos, la Cour suprême énonça dans *Hallé C. Canadian Indemnity*⁽⁷⁾:

« Ce n'est pas parce qu'une police émise dans le Québec contient presque mot à mot les termes d'une disposition statutaire d'une loi ontarienne, qu'il faut suivre à la lettre les décisions de l'Ontario sur cette clause.»

87

Ce droit était différent et les clauses contractuelles devaient être interprétées en regard des principes du droit civil.

C'est dans un esprit d'harmonisation du droit québécois et de common law que l'Office de révision du Code civil et les fonctionnaires du Service des assurances se mirent à la tâche, vers 1970, en vue de traduire les pratiques modernes de l'assurance, ses techniques et ses caractères fondamentaux dans un langage juridique propre.

L'aboutissement de ces travaux s'ensuivit par la sanction, le 24 décembre 1974, de la Loi sur les assurances, chapitre 70, entrée en vigueur en octobre 1976.

Les modifications apportées au nouveau Code civil, au chapitre des assurances, sont basées sur cette loi. Il s'agit du projet de loi no 36 intitulé: «Loi modifiant la Loi sur les assurances et modifiant le nouveau Code civil», qui était sanctionné et entré en vigueur le 22 juin 1979. Qu'on juge du contenu de la Loi sur les assurances, uniquement dans ses titres:

- I. Interprétation
- II. Le contrat d'assurance
- III. Le surintendant des assurances et le service des assurances
- IV. Les entreprises d'assurances
- V. Le contrôle de l'assurance privée
- VI. Dispositions diverses, transitoires et finales.

Autre illustration: la Loi des «agents de réclamations»⁽⁸⁾, en vigueur depuis le 1er avril 1965, fut remplacée par cette nouvelle loi.

(7) 1937 SCR 368.

(8) C'est-à-dire des experts chargés du règlement des sinistres.

Le titre de l'ancienne Loi des assurances, chapitre 295, fut modifié ainsi: «Loi concernant certaines compagnies d'assurance contre l'incendie, la foudre et le vent.»

La nouvelle loi contient également des dispositions applicables aux agents et courtiers d'assurance. Toutefois, celles-ci ne s'appliquent pas aux personnes autorisées par la Loi des courtiers d'assurance,⁽⁹⁾ chapitre 268, et qui sont légalement habilitées à exercer en cette qualité.

88

L'intérêt de cette nouvelle loi réside dans l'incorporation, en bloc juridique homogène, d'une multitude de dispositions qui étaient disparates, notamment ce que nous avons vu, plus avant, concernant les experts en sinistres, ainsi que les règlements en application de la Loi concernant certains placements des compagnies d'assurance.⁽¹⁰⁾

Autre réforme législative majeure: l'assurance automobile au Québec. Deux lois nouvelles ont vu le jour, concrétisant l'action gouvernementale dans ce domaine controversé: la Loi constituant la Régie de l'assurance automobile du Québec, chapitre 67 des lois de 1977, et la Loi sur l'assurance automobile, chapitre 68, sanctionnées respectivement le 26 août 1977 et le 22 décembre 1977. Cette dernière, entrée en vigueur le 1er mars 1978, devait remplacer la Loi de l'indemnisation des victimes d'accidents d'automobiles (S. R. Q. 1964, chapitre 232) ainsi que différentes dispositions légales contenues dans le Code civil, dans le Code de la route et dans certaines autres lois.

L'assurance automobile a évolué en même temps que l'automobile elle-même, qui a connu une vertigineuse ascension depuis la seconde guerre mondiale. En 1939, il y avait 1,439,245 véhicules immatriculés au Canada. Au Québec seulement, en 1970, on en dénombrait plus de 2 millions. Le comité Gauvin⁽¹¹⁾, constitué par le gouvernement en 1971 et qui est à l'origine de la réforme, signale, dans son rapport, que de 1960 à 1970, le nombre de véhicules en circulation avait augmenté au Québec de 91%. En 1980, le parc automobile, au Québec atteignait 3,500,000 environ.

Dès l'avènement de la première automobile apparaissait inévitablement une nouvelle cause de blessures et de mortalité. Une malheureuse performance⁽¹²⁾, telle qu'indiquée ci-après, classe le Québec dans

⁽⁹⁾ Adoptée en 1963.

⁽¹⁰⁾ 1973 C 68; 174 C. 60.

⁽¹¹⁾ Rapport du Comité d'étude sur l'assurance automobile.

⁽¹²⁾ Bilan du nombre d'accidents et de victimes de la route, au Québec de 1955 à 1978. Source: Bureau des véhicules automobiles du Québec.

ASSURANCES

les premiers rangs à l'intérieur des «olympiades des accidents d'automobiles»:

Année:	Nombre d'accidents:	Nombre de décès:	Nombre de blessés:
1955	79,502	715	15,827
1960	66,575	853	21,447
1965	130,144	1,541	39,109
1970	164,700	1,655	41,955
1975	164,384	1,893	51,919
1977	171,999	1,556	42,812
1978	214,227	1,765	57,317

89

Il était évident qu'une réforme s'imposait en matière d'assurance automobile et le législateur québécois suivit, en cela, d'autres provinces, telles la Saskatchewan et le Manitoba.

La nouvelle législation devait apporter des changements en profondeur et remplacer les assurances traditionnelles par un régime mixte où l'État occupe une partie du champ d'action: celui des dommages corporels causés par un accident d'automobile. L'industrie privée a continué à garantir, selon une nouvelle police d'assurance automobile, soumise à l'approbation du surintendant des assurances, l'indemnisation de dommages matériels. Le montant minimum obligatoire de l'assurance est de \$50,000.

Le nouveau régime d'État, administré par la Régie de l'assurance automobile du Québec, pose en règle l'abolition de la notion de faute prise comme base d'ouverture à la réclamation, entraînant, par le fait même, l'abolition du droit de poursuite en matière de dommages corporels devant les tribunaux du Québec. L'indemnité est désormais basée sur des pertes économiques qui en résultent, ainsi que pour certains autres préjudices subis, jusqu'à concurrence d'un montant déterminé par la loi.

Le bilan positif de cette réforme sera vraiment quantifiable lorsque les premières expériences acquises permettront de raffiner les méthodes et les mécanismes de gestion du régime.

C. — Conclusion

Ce bref survol, sur le plan constitutionnel et législatif, est destiné à montrer une certaine évolution du droit des assurances au Québec, de-

puis un demi-siècle. Il est regrettable que nous n'ayons pu trouver ici la place nécessaire pour les autres législations provinciales portant les services d'assurance. Nous aurions constaté que, dans l'ensemble, celles-ci sont d'inspiration commune et toutes sujettes au contrôle du surintendant des assurances. En effet, dans toutes les provinces, ainsi qu'au Québec, le surintendant possède un droit de regard et de décision, notamment, sur le niveau des tarifs, sur l'accès aux documents, sur les enquêtes qui relèvent de sa compétence et sur les conditions des contrats d'assurance.

90

Chaque gouvernement provincial exerce une influence directe sur les compagnies à charte provinciale, par l'intermédiaire du surintendant. Une Association des surintendants des assurances des provinces du Canada groupe les surintendants provinciaux réunis. Elle permet l'uniformisation du contrôle des opérations d'assurance dans les diverses provinces, en dehors du contrôle fédéral, et fait des recommandations en matière de législation.

Quant au gouvernement fédéral, il exerce une surveillance sur les sociétés d'assurance ayant une charte fédérale. Voici ce qu'en dit, à ce sujet, M. Richard Humphrys:⁽¹³⁾

« Le contrôle fédéral s'étend aux compagnies à charte fédérale et aux compagnies étrangères, mais non aux compagnies à charte provinciale. D'ailleurs, ces premières occupent plus de 90% du marché de l'assurance-vie et plus de 80% du marché de l'assurance de biens et de risques divers au Canada (si l'on fait exception des régimes provinciaux d'assurance automobile).

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

⁽¹³⁾ Tiré d'un article de M. Richard Humphrys paru dans le numéro d'avril 1981 de la Revue *Assurances*. Si nous le citons ici, c'est pour rappeler le statut particulier accordé aux provinces en matière d'assurance et les résultats qu'il a pu avoir dans les relations entre assureurs et contrôles provinciaux.

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

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



Dans cet article trop bref, il nous a fallu nous écarter de plusieurs aspects importants, quant à la forme du contrat, à l'administration, aux permis et aux tarifs. Il importait plutôt de décrire brièvement la montée de l'assurance au Canada, sous l'égide provinciale, et de jeter notre dévolu sur les grandes réformes législatives qui furent opérées, au Québec, à la veille du cinquantenaire de la Revue *Assurances*, dans le domaine des assurances.

Droits de la victime d'un accident. 5^e édition. L'Argus, 2, rue de Châteaudun, 75441, Paris. 64 francs français, franco.

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 apporter des indications à ceux qui sont chargés de déterminer le tort causé à un accidenté, non pas tant à la suite d'un accident d'automobile au Québec même que dans le courant ordinaire de la responsabilité civile. Si les méthodes et les sommes ne sont pas les mêmes, le livre peut sûrement servir de guide à celui qui, en Amérique, doit déterminer la quotité de l'indemnité ou, tout au moins, peut-il lui venir en aide. Il s'agit d'un instrument de travail assurément, mais valable pour la qualité des informations tirées de nombreux jugements et dossiers par l'auteur. Il s'agit d'une cinquième édition.

Reinsurance of the 1930's revisited

by

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

92 *Notre fidèle collaborateur, M. Eric A. Pearce, n'a pas voulu laisser passer le cinquantenaire de la Revue sans nous donner un nouveau texte. Cette fois, il fait la comparaison entre deux polices de réassurance ayant trait à la responsabilité civile; l'une est celle de la World Auxiliary Corporation et l'autre, le texte dont on fait actuellement usage. S'il y a des différences entre les deux, à un peu plus d'un demi-siècle de distance, il est étonnant de voir comme la pratique a peu changé. Comme le dit M. Pearce, on avait trouvé dès le début une solution favorable dont on n'a guère voulu s'écarter, suivant la meilleure tradition britannique. A.*



When Mr. Gérard Parizeau invited me to write a paper for the fiftieth anniversary number of *Assurances*, I was honoured to accept. As I reflected on which subject I might choose, it seemed appropriate to look back at the early beginnings of that method of reinsurance which has always most interested me, namely, excess of loss reinsurance.

It so happened that quite recently a good friend in London sent me a copy of a very early printed excess of loss reinsurance policy form. It applied to Public Liability and was one of the first, possible the first to be printed and was set up in type in the early 1930's. It was used extensively by the company which prepared it, The World Auxiliary Insurance Corporation Limited, which was, with Lloyd's one of the early pioneers of non-proportional reinsurance in the London market. The *World Aux*, as it was sometimes known, was a rather small company of good reputation, which in those days attracted some remarkable men to its underwriting team. It was swallowed up several years ago in that flood of takeovers, amalgamations, sales and purchases which changed the face of the London market.

As I was reading this early form, it seemed to me that it would be of interest to compare it with a modern printed form for non-proportional reinsurance which is applicable to-day for facultative excess Public Liability.

The most important condition in any excess of loss contract is the definition of ultimate net loss, which should define very carefully those items of expenditure relative to a loss which are to be included in or excluded from the claim formulated against the Reinsurer. Let us look at that clause first.

World Aux: the sum actually paid in cash in settlement of losses for which the Company is liable after making proper deduction for all recoveries salvages and other reinsurances.

Modern form: the amount actually paid in cash in settlement of liability of the Company after making deductions for all recoveries and for other valid and collectable reinsurances.

93

One difference so far. The former requires the deduction of other reinsurances whereas the latter refers only to other valid and collectable reinsurances. This is a little surprising, for in many contracts one now finds the words "other reinsurances whether recovered or not". Indeed, it might be assumed that "valid and collectable" implies that if other reinsurance monies cannot be collected, the relative amount could be included in the ultimate net loss.

The wordings continue.

World Aux: shall exclude all expenses incurred in investigation, adjustment and litigation.

Modern form: shall exclude all expenses and Costs.

Costs are defined as interest accruing after entry of judgment, investigation, adjustment and legal expenses.

Both exclude broadly the same items.

World Aux: Other loss and legal expenses incurred with the consent of the Reinsurer shall be apportioned in proportion to the respective interests as finally determined.

Modern form: Costs incurred with the written consent of the Reinsurer shall be apportioned.

There may seem to be an anomaly here. Both say quite clearly in the preceding phrase, "shall exclude all etc." Then they include part, at least, of what has been excluded. I should imagine that over the years there have been some sharp words exchanged as to the difference between "expenses incurred in....litigation" and "other loss and legal expenses". Possibly it is controlled by the consent of the Reinsurer.

The point being made is, I think, that ultimate net loss is one thing. Other loss is something else to be dealt with separately.

In each case there is qualification of the method of apportionment of other loss and legal expenses, or Costs, as the case may be.

World Aux.:

(a) for a claim likely to exceed the deductible — no costs shall be incurred without the consent of the Reinsurer.

94 (b) if the claim becomes adjustable previous to going into Court for less than the deductible — no costs shall be payable by the Reinsurer.

(c) if the sum for which the claim can be adjusted exceeds the deductible — Reinsurer shall contribute to the costs in the ratio that the Reinsurer's proportion of the liability for the judgment rendered bears to the whole amount of the judgment. — interest on any claim or judgment shall be considered as a litigation cost and shall be apportioned.

Modern form:

(a) and (b) above are virtually the same. In (c), the Reinsurer shall contribute in the ratio that the Reinsurer's proportion of the ultimate net loss as finally adjusted bears to the whole amount of such ultimate loss. As we have seen interest is included in Costs.

As regards (c) above, one would imagine that there could be an appreciable difference in apportionment if the two different phrases were applied to a case where several claimants settled out of court, and one or more forced court action.

In both forms the Company can withdraw from any appeal, and the Reinsurer can continue the legal battle at his own cost and expense.

Both emphasise that in no event shall the total liability exceed the Reinsurer's limit of liability, although the modern form adds: plus the expenses of such appeal.

No mention is made in the *World Aux* form relative to recoveries made by the Company after a loss settlement, whereas the modern form spells out fully the principle that recoveries or payments recovered or received subsequent to a loss settlement under the reinsurance shall be applied as if recovered or received prior to such settlement. This is intriguing. I am sure that the *World Aux* never doubted this principle and the emphasis on it in the modern form leads me to believe that at some stage during these past fifty years, there has been a challenge to a Rein-

surer on the point. One would like to know that arguments were advanced on both sides.

The liability of the *World Aux* is expressed as any one accident or series of accidents arising out of one occurrence. The form goes on to explain that there is no limit to the number of accidents or occurrences for which claim may be made. The modern form opts for each and every accident, the definition of accident being an accident or series of accidents arising out of one event.

Finally there is the matter of premium. The modern form simply fixes the premium. The *World Aux* fixed the premium, of course, but qualified this by requiring that any alteration made in the premium for the underlying insurance should be advised to the Reinsurer, and the reinsurance premium adjusted pro rata. One can imagine the controversy which is likely to have arisen when the Company, having sustained a multitude of small claims, negotiated an additional premium, merely to find that a claim-free Reinsurer was entitled to a substantial share of it.

95

What has so greatly interested me, is not the differences between the two forms, but their great similarity and the fact that in essentials the conditions have remained unchanged during the half-century. The men of the *World Aux* who in those days were dealing with a relatively new development in our important industry, a development which would have very far reaching effects, foresaw the technical problems so clearly that little has been changed in the printed word during this span of generations.

Were they still with us, they would be gratified that their work had stood the test of time, but would not, I believe, have been at all surprised.

Le service de documentation Sodarcán publie périodiquement un relevé des principaux journaux et revues consacrés aux assurances. Il y aurait là, croyons-nous, une source de documentation aussi précieuse pour les assureurs qu'elle l'est pour nous lorsque nos collaborateurs font certaines études particulières, soit sur des sujets théoriques, soit sur des points techniques. Si le nombre d'adhérents était suffisant, nous nous ferions un plaisir de leur adresser les relevés trimestriels, moyennant un abonnement de \$25.

La responsabilité professionnelle au cours des cinquante dernières années

par

Lucien Bergeron⁽¹⁾

96

For many years one heard very little tell of professional liability claims in Canada. In his article, Mr. Bergeron traces development in this field over the past fifty years and points out with reason that individuals in the United States, and to a lesser degree in Canada, have, over the last decade, tended increasingly to rashly affirm their real or imagined rights. The author examines the ramifications of this issue as they pertain to the insurance industry.



Lorsque la direction de la Revue m'a demandé d'apporter ma contribution au numéro marquant le cinquantième anniversaire, c'est avec beaucoup d'empressement que j'ai accepté, sans réaliser que vouloir évoquer les cinquante dernières années en matière de responsabilité professionnelle pouvait présenter un problème.

En effet, quand on tente d'examiner l'évolution de la situation canadienne durant cette période, la quête de renseignements que l'on doit alors faire nous donne parfois l'impression d'être un nomade du désert à la recherche d'oasis!

Pour des raisons tout à fait pragmatiques, nous voudrions donc diviser cette étude en trois parties. Les deux premières couvriront respectivement les périodes de 1930 à 1970, d'une part, et les années 1970, d'autre part. La troisième partie offrira une brève perspective des années à venir.

⁽¹⁾ M. Lucien Bergeron est président de Gestas, Inc., compagnie-membre du groupe Sodarcac.

1930 – 1970

Les quarante premières années de la période que nous voulons considérer se survolent assez rapidement, les références statistiques ou autres étant extrêmement rares. Il ressort d'ailleurs très clairement des quelques documents qui existent que le domaine de la responsabilité professionnelle ne présentait pas de problème sérieux.

La première étude que nous avons pu retrouver a paru dans un des bulletins mensuels de la Dominion du Canada, en 1946. On y avait alors catalogué, par genres de responsabilité, les causes de sinistres et les montants d'indemnités qui y correspondaient. Il est intéressant de noter que la seule référence, en matière de responsabilité professionnelle, avait trait au domaine médical (hôpitaux, médecins, dentistes, etc.). Pourtant, les sinistres ne semblaient pas manquer dans les autres branches de la responsabilité civile: écoles, magasins, manufacturiers, entrepreneurs, produits, et autres. Il semble donc que les problèmes de responsabilité professionnelle étaient alors extrêmement circonscrits.

97

De plus, si les causes de sinistres n'ont guère changé à travers les années, les indemnités, elles, avaient certes une allure tout à fait différente. On a un peu tendance à sourire quand on voit, par exemple, qu'une indemnité de \$770 avait été versée à un patient qui avait eu des blessures à la tête après être tombé d'une civière, alors qu'on le transportait à la salle d'opération. On peut également considérer le cas d'un bébé qui était devenu aveugle à la suite d'un traitement fautif et à qui on avait accordé \$6,000... Ou encore, cet autre cas d'un patient qui a reçu \$1,250 après avoir été brûlé au cours d'un traitement aux Rayons-X.

En somme, jusqu'à ce moment, les cas de responsabilité professionnelle participaient évidemment à la course, mais étaient bien loin de se classer dans le peloton de tête.

La première mention d'une responsabilité autre que médicale que nous avons pu retracer apparaissait dans le numéro 4 de la *Revue Assurances*, en 1949, sous la signature de Jean Dalpé. On y analysait alors un jugement rendu par la Cour supérieure et traitant de la responsabilité professionnelle du courtier d'assurances. Le savant juge avait tenté de délimiter les devoirs et obligations de l'agent par rapport à ceux du courtier. La teneur de l'article indiquait assez clairement qu'il s'agissait peut-être d'une question théorique fort intéressante et même importante, mais qu'elle ne correspondait certainement pas à un problème crucial, au niveau de la pratique.

Quelques années plus tard, une étude de la responsabilité médicale et hospitalière, publiée sous la plume de Michel Parizeau dans le numéro 3 de la Revue *Assurances* de 1956, venait encore souligner que le domaine ne présentait pas vraiment de problème sérieux. On pouvait, en effet, y lire:

« Malheureusement, le nombre des causes qui s'y rapportent est très restreint et encore plus rares sont les études vraiment sérieuses de cette question ».

98

Si cette situation s'est continuée au début des années '60, c'est dans la deuxième moitié de cette décennie que le domaine de la responsabilité professionnelle a commencé de sortir des considérations théoriques pour prendre une importance plus quotidienne. C'est à compter de ce moment que l'on retrouve des études de plus en plus précises, adressées à un public de plus en plus large, sous la plume d'éminents praticiens de la question comme Me Paul-A. Crépeau, Michel Parizeau et Me Joseph Blain, C.R., ce dernier ayant d'ailleurs signé le premier article que nous ayons pu retracer sur la responsabilité des administrateurs de sociétés au Canada.

Si les renseignements que nous avons pu glaner sur les quatre premières décennies du demi-siècle que nous avons entrepris de survoler indiquent assez clairement que les fondements de la responsabilité professionnelle ont toujours été présents, aussi bien dans le Code civil que dans le système de droit commun, c'est, par contre, à une émergence lente que l'on a assisté avec, vers la fin des années '60, une prise de conscience de plus en plus évidente que la société dans laquelle oeuvrent les divers professionnels devenait de plus en plus complexe, ce qui entraîne forcément des rapports entre ses parties constituantes qui deviennent, eux aussi, plus complexes.

On retrouve d'ailleurs une illustration de ce phénomène dans un article publié par la revue américaine *Medical Economics* du 22 août 1966 et qui relate un colloque sur la responsabilité médicale. Au cours de cette rencontre, on avait tenté de déterminer qui des divers spécialistes, des infirmières ou de l'hôpital était responsable lorsqu'une erreur professionnelle survient en salle d'urgence, pendant l'administration de l'anesthésie, dans la salle d'opération, dans la salle de réveil, etc. À travers la multitude des points de vue exprimés, la réponse était simple: cela dépend! Nos voisins du sud en étaient déjà, depuis un bon moment, à tenter de démêler l'écheveau des relations qui peuvent exister dans

une situation aussi complexe que l'interrelation des professionnels en salle d'opération.

Leur réponse semble nous amener naturellement à la conclusion qui se dégage de la dernière décennie de ces premiers quarante ans: quand une société prend conscience de l'interdépendance et des rapports multiples qui existent, elle a tendance à la fois à vouloir assigner de façon plus précise les droits et obligations de chacun des participants et à développer en même temps ce qui semble être une conscience synergétique de ces mêmes droits et obligations.

99

Les années '70

Si c'est vers la fin des années '60 que l'on a vu s'implanter, au Canada, les premiers plans de responsabilité professionnelle pour les professions libérales, ce n'est vraiment qu'avec l'avènement des années '70 que cette branche a pris l'ampleur qu'on lui connaît maintenant. On ne peut nier que l'évolution de ces affaires aux États-Unis et l'attention que les média y ont apportée n'aient eu un effet sur la situation canadienne, encore qu'il soit virtuellement impossible de déterminer l'influence réelle que ce phénomène a eue. Dans la même veine, on a également suggéré que l'accroissement des praticiens de la profession juridique, alors que certaines sources de revenu traditionnelles disparaissaient (prise en charge par l'État de la responsabilité de l'employeur, prise en charge par l'État des affaires automobiles dans plusieurs provinces, etc.), avait amené certains de ces praticiens à développer de nouvelles sources de marché...

Quoi qu'il en soit des tenants et aboutissants, c'est avec les années '70 que la fréquence des sinistres a connu une montée spectaculaire. Que ce soit pour le courtier d'assurances, l'avocat ou d'autres professionnels, c'est à compter de ce moment que cette fréquence s'est résolument située au-delà de 5% des assurés. Vers la fin de cette même décennie, la fréquence des sinistres, dans plusieurs professions, oscillait entre 8 et 12% par année.

Il faut bien préciser ici que ce que l'on entend par sinistre est tout simplement une poursuite ou une menace de poursuite de la part d'un client, sans qu'il y ait nécessairement de responsabilité de la part du professionnel concerné.

On peut mesurer la distance parcourue, si l'on se rappelle que ce n'est guère que vers la fin des années '70 que, par exemple, les courtiers

d'assurances du Québec ont commencé de souscrire des assurances de responsabilité professionnelle. Quelque dix ans plus tard, environ 10% d'entre eux sont poursuivis chaque année.

100

Enfin, nous aimerions souligner qu'il est intéressant de noter que les seuls professionnels qui semblent vraiment être la cible du public, hors de la responsabilité proprement médicale, sont ceux qui opèrent dans un champ ayant une incidence économique. On pourrait certainement faire de savantes constatations philosophiques sur l'état de notre société à partir de ce phénomène, mais contentons-nous de noter que des professions comme celles de psychologue ou même de psychiatre ne donnent lieu qu'à un nombre extrêmement minime de réclamations, même si les services de ces professionnels deviennent de plus en plus nécessaires à une proportion grandissante de la population.

L'avenir

Si ce sont là les caractéristiques du demi-siècle qui a pris fin avec le début des années '80, qu'en est-il des années à venir? En se rappelant avec l'humoriste qu'il n'y a rien de mal à faire des prédictions, à condition que ce soit à propos du passé, on peut tenter de jeter un regard prudent sur ce qui semble se dessiner.

Examinons d'abord la population, puisque c'est sûrement là un élément qui a son importance. En 1931, le Canada comptait à peine plus de 10,000,000 d'habitants. En 1976, date du dernier recensement pour lequel les données sont disponibles, la population atteignait presque 23,000,000. Selon *Statistique Canada*, malgré le phénomène de dénatalité auquel on assiste depuis quelques années, la croissance de la population se poursuivra au moins jusqu'en 2040. On prévoit d'ailleurs que dans vingt ans, la population canadienne oscillera entre 28,000,000 et 34,000,000 d'habitants, cette fourchette relativement large s'expliquant par l'incertitude de la persistance des tendances, aussi bien sociales qu'économiques. Se rappelant que, tout récemment, les journaux nous apprenaient que la population atteignait presque 25,000,000, il semble assez certain que nous devrions, dans vingt ans, dépasser 30,000,000 d'habitants.

Dans le même temps, il se produit un autre phénomène qui est celui de l'accroissement de l'espérance de vie. Toujours selon *Statistique Canada*, il est certainement intéressant de noter qu'en 1951, un homme de 40 ans avait une expectative de vie de 32.45 ans. Vingt ans plus tard,

ce chiffre était porté à 33.22. Chose plus intéressante encore, pour la femme du même âge, en 1951, l'expectative de vie était de 35.63, alors qu'en 1971, ce chiffre était de 38.99.

On voit donc, dans un premier temps, que la population continuera de s'accroître à un rythme relativement constant, pendant que la proportion des adultes par rapport à la population totale continuera d'augmenter.

Mais qu'en est-il des professionnels, pendant le même temps? Si le passé est garant de l'avenir, et en considérant le domaine médical pour lequel les statistiques sont peut-être plus facilement disponibles, il semble évident qu'il y aura une augmentation importante du nombre des professionnels. C'est ainsi que dans une courte période de dix ans (de 1966 à 1976), le nombre des médecins, internes et résidents inclus, est passé de 26,528 à 40,130, soit un accroissement de 51.27%. Dans le même temps, le rapport population/médecins est passé de 763 personnes par médecin en 1966 à 578 en 1976, soit une baisse de 24.24%. En somme, ce que ces données nous indiquent est qu'il y a un accroissement de la quantité de services disponibles.

101

Par contre, les coûts auxquels doivent faire face les citoyens augmentent également à des rythmes parfois effarants. C'est ainsi que, toujours selon *Statistique Canada*, les coûts totaux par habitant, pour toutes les dépenses de santé, étaient de \$165 en 1969, ce montant ayant atteint \$328 cinq ans plus tard. Ceci représente une augmentation de 98.78%.

Mais que peut-on conclure de cet amas de chiffres? Il va de soi que s'il y a accroissement de la population, même si la fréquence des sinistres ne change pas, le nombre des réclamations de responsabilité professionnelle s'accroîtra par le fait même. Par contre, puisqu'il y aura à la fois plus de professionnels, en termes relatifs, et que les dépenses qu'ils font encourir à la population augmenteront encore plus rapidement que le rythme d'accroissement de l'inflation générale à la consommation, il est bien tentant de conclure que l'on deviendra de plus en plus exigeant sur la qualité de ces soins.

Si l'on ajoute à cela l'hypothèse que la dépersonnalisation des rapports humains se continuera, nous croyons qu'il y a là, en germe, tout ce qu'il faut pour que la fréquence des poursuites s'accroisse. Cela ne signifie pas nécessairement qu'il y aura dégradation de la qualité des services offerts, mais à tout le moins une conscience accrue des *droits* que les individus se reconnaissent ou s'arrogent de plus en plus librement.

L'accès des femmes aux postes-cadres: un défi pour les entreprises d'assurance

par

MONIQUE DUMONT⁽¹⁾

102

Women status has changed since the end of the second World War. After an outlook of the evolution of women in the Canadian society, particularly in Quebec, the author analyses the new generation of women which is emerging: the career women. That new type of women is a challenge for the insurance industry: it will have to integrate women to their executive staff.



Introduction⁽²⁾

L'entrée massive des femmes sur le marché du travail depuis le début des années '60 a bouleversé les données de l'analyse économique des sociétés industrialisées.

Encore confinées dans leur majorité, dans des occupations peu rémunérées et à des postes requérant peu de qualifications, donc situés dans les échelons inférieurs des entreprises, les femmes tendent de plus en plus vers des postes de direction.

Dans le cadre de ce numéro spécial de la Revue *Assurances*, conçu pour souligner le cinquantenaire de celle-ci, nous avons pensé tracer brièvement le cheminement des femmes dans la société québécoise et canadienne en insistant, en particulier, sur leur présence croissante dans les structures économiques.

L'industrie de l'assurance n'échappe pas à la tendance, et l'un des principaux défis des entreprises d'assurances est certainement de favo-

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

(2) À l'origine, ce texte devait être une contribution de Madame Thérèse Casgrain. Son décès subit a modifié le projet initial, mais nous voulons, par cet article, rendre hommage à sa détermination, à sa ténacité et à son esprit d'initiative.

riser l'accès des femmes spécialistes de l'assurance aux postes de direction. Ce sera là le propos de la dernière partie de l'article.

1. Quelques citations⁽¹⁾

En exergue, voici quelques citations qui placeront certainement le lecteur en contexte.

« ...le jour où la femme, par réaction jalouse, se consacre à des tâches pour lesquelles elle n'est pas faite. Alors qu'elle brillerait dans un rôle féminin, ici elle n'atteint que la médiocrité, sinon le ridicule». (L'Action Nationale, 1969).

103

« D'ordinaire, la femme ne goûte pas la politique même au meilleur sens du mot: cela supposerait de sa part une vue et un jugement d'ensemble sur les événements qui répugnent à son tempérament.» (La Revue dominicaine, 1960).

« Les répercussions du travail féminin s'infiltrèrent jusque dans les théories nouvelles sur l'éducation des filles. Les conceptions utilitaires de l'éducation féminine prévalent déjà dans certains milieux officiels qui acceptaient jusqu'ici les idéaux traditionnels de la femme... Nous nous laissons malheureusement guider ici par l'évolution des nécessités économiques bien plus que par les exigences de la psychologie féminine et une saine philosophie féminine». (Culture, décembre 1944).

2. Un long cheminement

Croirait-on que ces citations datent de moins de vingt ans, à l'exception de celle tirée de la revue *Culture*...?

Elles reflètent des jugements qui ont encouragé le développement d'un ensemble de mythes sur la femme et ses caractéristiques «innées» de douceur, de compréhension, de fragilité, qui la préparent mal à l'entrée de plein pied dans toutes les sphères de l'activité sociale, politique et économique des sociétés.

⁽¹⁾ Gagnon, Marie-Josée. *Les femmes vues par le Québec des hommes: 30 ans d'histoire des idéologies 1940-1970*. Montréal: Editions du Jour, 1974.

Le cheminement a été long avant même que les femmes du Québec obtiennent le droit de vote, en 1940, sous le gouvernement d'Adélarde Godbout, huit ans après la création de la Revue *Assurances*.

Favorisées, en un sens, par la guerre de 1939-45, les femmes sont arrivées sur le marché du travail pour faire perdurer l'effort de guerre du Canada. Si la majorité est retournée à la maison familiale à la fin de la guerre, une brèche avait été ouverte et les mentalités commençaient à changer.

104 2.1 *La femme dans la politique*

La Revue dominicaine reflétait l'opinion de l'époque, à savoir que les femmes n'avaient pas de place au sein du politique par son absence de «jugement» et son profond désintérêt, conforme à sa psychologie et à sa philosophie.

C'est ainsi que les femmes du Québec n'obtinrent le droit de vote qu'en 1940, après une lutte ardue menée par des femmes militantes, telles Mme Henri Gérin-Lajoie, Mlle Idola St-Jean, Mmes Thérèse Casgrain, Florence Martel, Ida Cormier et bien d'autres.

La première province canadienne à accorder le droit de vote à ses concitoyennes a été le Manitoba en 1916. En 1919, seuls l'Île du Prince-Édouard et le Québec refusèrent ce droit élémentaire, qui garantit l'exercice des fonctions essentielles du politique en donnant voix au chapitre, quand une décision doit être prise par les législateurs.

Les femmes peuvent alors devenir un groupe de pression vigilant aux divers paliers de la prise de position politique; susciter des comités de travail et des commissions d'enquête, telles la Commission Bird, qui remettait son rapport en 1970; indiquer les priorités et les intérêts des femmes en matière législative et fiscale; etc.

Dès le début des années '60, les demandes des femmes changent: elles revendiquent l'égalité des salaires; la fin de la discrimination dans l'accès à la formation et à l'emploi; la protection de par l'officialisation des congés de maternité dans les conditions d'emploi; des horaires de travail plus souples, car beaucoup doivent encore remplir une double tâche; des régimes de pension et des avantages sociaux, incluant une assurance sur la vie adaptée; la généralisation des mesures favorisant la formation professionnelle; etc. Si, en 1980, plusieurs de ces revendications ont trouvé un écho, en particulier, dans les diverses législations et

ce, grâce au lobbying des groupes de pression, toutes les femmes n'y ont pas encore aujourd'hui accès.

Alors que les interventions politiques changeaient le social et l'éducationnel, le secteur des entreprises et les fonctions publiques accueillait de nouvelles générations de femmes vers la fin des années '60 et le début des années '70.

2.2 La femme dans le social et l'éducationnel

Toute revendication politique, concrétisée ou non par une intervention politique, provoque de profondes modifications dans l'ensemble de la société.

105

L'avènement de la société de consommation a, d'autre part, changé les habitudes de vie. La scolarité s'est prolongée et les femmes ont accédé aux diverses disciplines qui leur étaient fermées jusque-là ou interdites, leur rôle consistant à remplir leurs tâches de ménagères et le maintien de leur famille.

À l'accroissement de la population active féminine, qui est plus marquée que celle de la main-d'oeuvre masculine, correspondent des revendications telles l'implantation de réseaux de garderies et l'accessibilité à des cours de formation professionnelle.

Bien qu'encore sur-représentées dans des professions étiquetées «féminines» (soins infirmiers; service social; sciences humaines et lettres), elles sont de plus en plus présentes dans les sciences de la gestion, dans les sciences sociales et dans le secteur des techniques. Elles sont pourtant encore sous-représentées dans les sciences exactes.

S'il faut souligner le progrès des femmes dans ces secteurs, la situation est moins brillante dans le secteur économique, là où s'exerce bien souvent la prise de décision.

2.3 La femme dans l'économique

L'on mentionnait précédemment la croissance de la population active féminine; les entreprises en ont rapidement ressenti les effets. Et les femmes se sont retrouvées aux postes de soutien, dans les échelons inférieurs de la hiérarchie, moins bien rémunérées que leurs collègues masculins et subissant, trop souvent, une discrimination au niveau des promotions et de la formation.

Des chiffres récents (*Main-d'oeuvre et emploi*, 1981) indiquent que, bientôt, la moitié des femmes auront un emploi contre le tiers seulement au cours des années '60.

L'on pourrait être tenté de croire que la majorité de ces femmes travaillent pour gagner un revenu d'appoint qui maintient le revenu réel des familles en ces temps d'inflation.

Pourtant, déjà en 1970, la Commission Bird constatait que

106

« La carrière de la plupart des femmes célibataires est semblable à celle des hommes, dans ses grandes lignes. La femme mariée, par contre, quitte les rangs de la main-d'oeuvre, puis y revient. La proportion de femmes qui abandonnent définitivement le travail rémunéré pour s'occuper de leurs enfants diminue». (p.64)

En fait, une nouvelle génération de femmes, ambitieuses, qui aspirent à des postes de direction, est en place dans les entreprises du secteur privé et gouvernemental.

3. La femme dans l'entreprise

Francine Giasson, professeur à l'École des Hautes Études Commerciales, écrivait récemment⁽²⁾:

« Une nouvelle génération de femmes est sur le marché du travail. Ce sont des femmes de carrière, stables dans leur emploi, qui regardent leur progression passée d'une façon positive, mais aspirent à beaucoup plus».

En voici les caractéristiques, selon l'enquête que Francine Giasson a menée dans les entreprises. Mariées à 53% des cas, elles ont une moyenne d'âge de 32,6 ans. Elles ont une longue expérience de travail, sont plus instruites et très stables; elles ont une moyenne de 9,4 ans de travail dans la même entreprise et font preuve d'une grande mobilité interne. Regroupées aux niveaux hiérarchiques les plus bas, elles ont la responsabilité de subordonnés et reçoivent un salaire peu élevé. Elles sont pourtant ambitieuses, car plus de la moitié d'entre elles aspirent à des échelons supérieurs.

⁽²⁾ «Qui sont les femmes-cadres dans les entreprises québécoises francophones?» / Francine Giasson dans *Gestion*, avril 1981, pp. 61-70.

3.1 Des mythes à détruire

Mais combien de mythes n'y a-t-il pas à détruire avant d'atteindre les échelons supérieurs et obtenir l'appui de la direction des entreprises, qui est le premier facteur de motivation des femmes-cadres dans leur milieu de travail, tout comme pour leurs collègues masculins, d'ailleurs.

Des mythes existent qu'ont identifiés Louise Larue et Jean Paquin⁽³⁾:

- Les femmes sont trop émotives.
- Elles demandent des privilèges.
- Elles ne peuvent travailler entre elles.
- Si une femme accède à un poste supérieur, elle néglige soit sa famille, soit son travail.
- Elle devra suivre son mari si ce dernier est appelé à déménager.
- Elle est moins motivée.
- Elle est moins stable et plus souvent absente.

107

3.2 Une politique pour les entreprises

Il incombe désormais au monde du travail de s'adapter à la présence des femmes et de leur fournir les facilités de promotion, de planification de carrières, de formation professionnelle, d'accès à des postes de direction et de considérer un processus d'embauche qui leur accorde la parité avec leurs collègues masculins.

Les entreprises d'assurance n'échappent pas à cette réalité et doivent, de même que les autres secteurs économiques, favoriser l'accès des femmes-cadres aux postes de direction lorsque leur talent, leur expérience en font des candidates de choix. La parité ne signifie pas une discrimination à «l'envers» où les femmes seraient favorisées parce que femmes. Il n'y aurait là, en effet, aucun gain. C'est le propos de ce dernier volet.

4. La femme dans l'industrie de l'assurance

Dans un article précédent, l'on avait déjà présenté les conséquences, pour l'industrie de l'assurance (en particulier, l'assurance sur la vie), de la présence croissante des femmes sur le marché du travail et qui

⁽³⁾ «La femme-cadre: égale de son homologue mâle ou superfemme?» Louise Larue et Jean Paquin dans *Commerce*, janvier et février 1981.

constitue un défi pour les entreprises sensibles à la création de produits d'assurances qui reflètent cette réalité.

Il est important de mentionner que la découverte de cette «nouvelle» clientèle a déjà provoqué un plus grand intérêt pour les femmes déjà présentes dans les entreprises d'assurance, à qui l'on confie des postes dans les secteurs de la production, de la recherche/développement, et surtout de la mise en marché.

Et les dirigeants constatent qu'après tout, elles sont productives, curieuses d'apprendre, intéressées par une formation professionnelle continue, et sûres...

108

4.1 La formation des femmes dans l'assurance

Aux États-Unis, 16% des étudiants de CPCU (Chartered P/C Underwriters) sont des femmes;

48% des récipiendaires des prix de l'Insurance Institute of America sont des femmes;

Le CLU (Chartered Life Underwriters) constate une hausse de 50% des femmes inscrites à leurs cours;

LOMA (Life Office Management Association) constate aussi une hausse de 44% des étudiantes inscrites.

4.2 Les associations des femmes dans l'assurance

Toujours aux États-Unis, les femmes oeuvrant dans le secteur des assurances sont regroupées dans The National Association of Insurance Women (NAIW), qui avait plus de 25,000 membres en juin 1981.

Au Canada, l'Association canadienne des femmes d'assurance a plus de 1,000 membres, la section montréalaise réunissant plus de 100 membres.

Ces associations (la NAIW a été créée en 1940 et l'Association des femmes d'assurance de Montréal en 1962) se veulent des points de ralliement pour les femmes travaillant dans les divers secteurs de l'assurance; elles assurent une formation par des cours professionnels, des rencontres, des séminaires et, surtout, constituent un carrefour d'échanges d'information, aidant ainsi à créer cet outil essentiel pour toute personne travaillant dans le milieu des affaires, un réseau de connaissances, de relations qui brise l'isolement dans lequel se retrouvent souvent les femmes dans les entreprises.

Les femmes mettent donc en place une stratégie qui vise à les rendre visibles pour l'entreprise et le milieu de travail, stratégie qui ne peut qu'être rentable à moyen et à long terme.

Conclusion

L'industrie de l'assurance a de nombreux défis à relever dans les années '80.

Elle doit s'adapter aux changements du marché, aux nouveaux besoins des acheteurs d'assurances, aux changements technologiques.

109

Elle doit aussi faire de telle sorte que sa structure interne (administrative et financière) soit à la mesure des planifications futures. Un souci de qualité du personnel technique, professionnel et de direction s'impose donc, et les directions supérieures des entreprises devront jouer la carte des femmes, en leur favorisant davantage l'accès aux postes-cadres et aux niveaux décisionnels supérieurs, tels les conseils d'administration.

Des tendances se dessinent: des femmes ambitieuses qui ont acquis un professionnalisme certain quittent les entreprises pour en créer. Leur ascension en sera d'autant plus rapide, avec leur entreprise ou lorsqu'elles postuleront à nouveau un poste dans l'entreprise.

Les entreprises devront-elles perdre un personnel qualifié et sûr avant de prendre les mesures qui s'imposent?



Bibliographie complémentaire

"Case histories demonstrate women producers' effectiveness" / *Rough Notes*, September 1981.

La clientèle de demain 1981. Montréal: Woods Gordon (service d'études économiques et de marketing), 1981. 24 p.

"Insurance women: the way is to go up" / *The Journal of Insurance*, May-June 1981, pp. 7-12.

"Insurance women stick to plan for upgrading status" / *The National Underwriter P/C*, June 26, 1981.

Le travail de la femme au Québec: l'évolution de 1940 à 1970. Montréal. Presses de l'Université du Québec, 1977. 80p.

Rapport de la commission royale d'enquête sur la situation de la femme au Canada. (Commission Bird) Ottawa: Approvisionnement et services, 1970. 540p.

"Women get career advancement tips at NAIW meet" / *The National Underwriter P/C*, June 1981.

"Women starting to move their way up ladder in all areas of insurance" / *The National Underwriter P/C*, July 26, 1980.

***The incidence and economic costs of major health impairments*, 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 du 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."

Comment est née et a survécu la revue «Assurances»

par

GÉRARD PARIZEAU⁽¹⁾

The Author, founder and director of this publication, recalls how it was born and progressed throughout the years.

111

“Assurances” till now has been very much alive because of his determination, courage and tenacity along with extensive knowledge of insurance per se. His great talent as a writer naturally completed the requirements for success.

Numerous faithful collaborators have also contributed to keep up interest, along with our subscribers.

These pages contain a perfect blend of numerous anecdotes through which one captures the visionary soul of the author that he always was and still is.

Rémi Moreau



J'avais trente-deux ans: l'âge où on n'hésite devant rien. Je sortais d'une collaboration avec M. Olivar Asselin, qui avait été à la fois extrêmement féconde et difficile, et j'avais pris goût à l'écriture. D'autant plus que je désirais acquérir une certaine facilité d'expression qui ne s'obtient qu'à l'usage. Je me disais aussi que le domaine dans lequel j'étais depuis quelques années était à peu près en friche, tout au moins en français au Canada. Une revue me paraissait donc l'occasion à la fois d'un enrichissement personnel, d'une discipline et d'un service à rendre à ceux qui, voulant parler d'assurance, avaient quelque difficulté à le faire, faute de vocabulaire.

Comme mon maître, M. Edouard Montpetit, avait été rédacteur en chef de la *Revue trimestrielle* pendant de nombreuses années, j'allai le

⁽¹⁾ M. Parizeau est directeur-fondateur de la Revue *Assurances*, organe officiel du groupe Sodarcac.

voir à son bureau de l'Université, rue Saint-Denis, et je lui expliquai mon projet. Je me rappelle qu'il leva les bras au Ciel en disant: «Gérard, c'est possible, mais vous cherchez donc toujours les occasions de soucis!» J'étais fixé sur son opinion, mais elle ne devait pas m'empêcher d'agir, pas plus que la réflexion de mon père quand il me dit tout bonnement: «Mais comment feras-tu pour écrire sur l'assurance pendant plus de six mois?» Il faut dire que, chirurgien, il connaissait peu les questions dont j'allais traiter.

112

Voilà les débuts d'une revue qui devait durer cinquante ans. Au départ, elle était une feuille de quatre pages paraissant mensuellement, puis, comme l'effort était trop grand, elle se transforma en revue trimestrielle. Je veux rendre ici hommage à ces lointains lecteurs, collaborateurs et annonceurs qui, en acceptant de travailler avec moi, ont rendu possible le journal et la revue et m'ont empêché, à certains moments, de mettre celle-ci de côté comme une chose sinon inutile, du moins bien lourde à porter. Je crois qu'elle a rendu service. C'est ma seule justification d'avoir tenu contre vents et marées.



Les débuts ont été difficiles, même si une première initiative de ce genre, avec *L'Actualité économique*, m'avait servi d'apprentissage. À nouveau, je constatai que, parmi ceux qui connaissaient leur sujet, bien peu pouvaient ou voulaient écrire un article. Et puis, il y avait cette question de vocabulaire qui, en français, n'existait pratiquement pas au Canada ou était trop souvent une traduction littérale de l'anglais au français. Ainsi, on disait «responsabilité légale» pour «responsabilité civile» et «assurance-feu» pour *fire insurance*. Certains avocats insistaient pour que les clauses dites «françaises» correspondissent à peu près exactement à l'anglais – lequel était en fait plus de l'américain que du *King's English*. D'autres, en parlant d'assurance-accidents, n'hésitaient pas à écrire «amputation par retranchement». La plupart employaient de préférence des termes reconnus par la pratique et par les tribunaux; ce qui donnait à leur vocabulaire un caractère sacrosaint, contre lequel je ne pouvais rien que protester et essayer de préciser. Fort heureusement, petit à petit, je fus appuyé par un certain nombre de techniciens qui accordaient à leur langue une grande valeur de civilisation.

Je demandais des articles ici et là; parfois, je les obtenais assez facilement. Plus souvent, je devais revenir à la charge par tous les moyens à ma disposition: lettres, téléphones, télégrammes. Et puis, avec les années, j'y renonçai. Et c'est ainsi qu'apparurent, parmi mes collaborateurs, les fidèles Jean Dalpé, J.H. et J.D.⁽¹⁾ qui, dans l'ordre, traitaient les sujets les plus litigieux et les plus difficiles, à un moment où la documentation en français, utilisable au Canada, était peu nombreuse. Souvent, Jean Dalpé, en toute simplicité, critiquait à tort ou à raison, la *Canadian Underwriters Association* ou certaines pratiques qui ont évolué depuis. Certains n'aimaient guère ses opinions. Au point qu'un jour, ils allèrent consulter ***, grand avocat spécialisé dans les questions d'assurance. Après avoir déploré la qualité des conditions dites statutaires, Dalpé avait osé se demander si, parmi les «articles de vertu» qu'assurait alors la police d'assurance contre l'incendie, on comprenait les ceintures de chasteté. *** rit tout simplement, et les choses en restèrent là: les textes d'assurance attendant d'excellents traducteurs, comme François Vézina et, beaucoup plus tard, Pierre Beaudry, pour s'expurger. Plus tard aussi, des avocats, des techniciens de bonne volonté reprirent les polices d'assurance automobile, puis contribuèrent à modifier la loi. Plus tard encore, d'autres hommes de bonne volonté et de grand savoir la reprirent complètement, en collaboration avec le service des Assurances. Il était temps, car la police d'assurance incendie, comme la police de responsabilité civile et d'automobile, avaient laissé bien loin derrière une pratique évoluée.

Dans l'intervalle, je faisais ma petite part dans la Revue, tout en me sentant bien isolé à certains moments.

À un moment donné, j'avais annoncé la publication d'un livre qui n'était pas encore écrit, mais qui parut partiellement et par tranches dans le journal «Assurances». Le livre contenait un chapitre consacré à un vocabulaire puisé dans des documents venus de France et de Belgique: des polices, des circulaires, un manuel technique de La Nationale de Paris, un livre sur l'installation des extincteurs automatiques, des tarifs et des journaux techniques; bref, des documents que j'avais fait venir par le truchement d'amis ou de correspondants.

En 1935 donc, mon premier livre vit le jour, tiré en partie du journal que mensuellement je faisais paraître grâce à un travail acharné. Mes

(1) Noms de plume d'un même auteur.

affaires me fournissaient les éléments techniques voulus, base de mes recherches. À partir de 1938, je les utilisai pour mes cours à l'École des Hautes Études Commerciales. Et c'est en partant de là que j'écrivais des textes qui, à leur tour, remplissaient la revue trimestrielle. Tout cela était du travail du soir et de fins de semaine, auquel consentait bien gentiment ma femme. De son côté, elle meublait ses loisirs en prenant part à des mouvements d'ordre social, à une époque où le bénévolat rendait les plus grands services sans se heurter aux syndicats. Grande liseuse, le soir, elle lisait les livres les plus variés que lui offrait la bibliothèque familiale déjà abondamment pourvue.

114

Dans mon premier ouvrage, on trouvait à côté d'études techniques, une petite histoire de l'assurance au Canada, écrite à la suite de mes propres recherches et des documents que Monsieur Vallée, du groupe de Saint-Hyacinthe, avait réunis. Ce fut pour moi une précieuse source de documentation à laquelle je puisai avec l'autorisation de l'auteur qui avait renoncé à publier. Quels moments intéressants furent pour moi cette course aux documents, auprès de sociétés installées au Canada depuis le début du dix-neuvième siècle! À cette époque, Phoenix de Londres et Royal avaient leur siège canadien à Montréal. Or, les murs de leurs bureaux étaient couverts de vieux documents que je faisais photocopier. Le groupe Royal était dirigé à ce moment-là par M. Henri Labelle. Il n'aimait pas trop les coups de griffes donnés par J.H., J.D. ou Jean Dalpé à la *Canadian Underwriters Association* qu'il présidait. Malgré cela, il me donna un peu plus tard une collection de vieux documents réunis par son beau-père, le juge Sicotte, et dont il avait hérité. J'y ai trouvé, comme dans les pièces déposées au tribunal au cours d'un procès intenté à la C.U. A., tout ce qu'il me fallait pour exposer en détail l'organisation et le fonctionnement du syndicat professionnel qui, de Montréal, imposait ses règles, ses tarifs et ses textes à l'industrie.

Les années passèrent. Souvent, pour boucher des trous, je puisais dans un vocabulaire d'assurance sur la vie publié par la Sun Life à l'usage de ses agents. Puis, Pierre Beaudry vint à la rescousse avec ses excellentes chroniques de terminologie. Chaque année, pendant vingt ans, je puisai abondamment dans les textes que le «Rendez-Vous de Septembre» mettait à la disposition de ses membres réunis à Monte-Carlo. J'en étais au point que M. André Roux, président-fondateur du *Rendez-Vous*, me demanda un jour d'y parler de l'assurance au Canada.

Auparavant, M. Georges Lafrance m'avait fait insérer pendant un certain nombre d'années dans la Revue le répertoire des agents et courtiers d'assurance, autorisés à traiter d'assurance dans la province. Cela ne rapportait guère à la Revue qu'un certain prestige, car la liste faisait l'objet d'un tiré à part dont elle ne tirait rien.



Graduellement, des collaborateurs de bonne volonté vinrent à la rescousse: membres de notre personnel, associés ou clients qui, ici et là, présentaient des travaux et me les confiaient ensuite pour publication. La Revue prit ainsi plus d'importance, tout en évitant le mauvais exemple donné par la grenouille du bon La Fontaine. Elle continua de paraître contre vents et marées, même si son directeur devait souvent arrondir un revenu insuffisant, malgré la bonne volonté des annonceurs et des abonnés. Je me rappelle avec beaucoup d'amusement une anecdote à laquelle étaient mêlés mon ami Jules Derome et un lecteur de Shawinigan Falls. Un jour que j'assistais à un colloque, Derome me dit: «Viens, je vais te présenter un de tes lecteurs de la région». Ravi, je me précipitai vers lui, en lui exprimant ma joie de faire la connaissance d'un ami de la revue. Mon enthousiasme lui parut de mauvais aloi. Et il me dit comme cela: «Suis-je un de vos rares lecteurs? Si oui, j'annule mon abonnement immédiatement». Heureusement, Jules Derome vint à la rescousse et je ne perdis pas l'abonné dont j'avais un grand besoin. Leur nombre augmentait modestement d'année en année; certaines sociétés, par exemple, ayant accepté de souscrire un certain nombre d'abonnements pour leur personnel.

115



Parfois, certains lecteurs grognaient et menaçaient d'annuler leur abonnement ou leur contribution, devant les écrits peu respectueux de Jean Dalpé. Un jour, par exemple, un lecteur me demanda son adresse pour lui exprimer sa protestation. Je le calmai du mieux que je pus, en lui disant: «Dalpé est un brave garçon, plein de bonne volonté, un peu vif, d'esprit critique, mais assez renseigné dans l'ensemble. Que vous n'aimiez pas ses écrits, dites-le-lui, mais continuez de le lire car il est assez au courant et il est un homme de bonne volonté, à une époque où

Jules Romain célèbre leurs vertus et leurs défauts, il est vrai, en vingt volumes.» L'argument était faible, mais il conserva un ami à la revue.



116

Les années passèrent. Le groupe Gérard Parizeau, Ltée se forma. Il entra dans le *holding* constitué par Sodarcan. Alors, il devint beaucoup plus agréable et facile de faire paraître la revue, même si l'imprimeur avait des sautes d'humeur et de prix. Je trouvai parmi le personnel des collaborateurs fidèles, comme parmi certaines gens de l'extérieur: avocats, actuaires, experts-comptables et assureurs, qui apportaient à la revue leur compétence et leur spécialité. C'est ainsi que si, un jour, il avait été possible de faire paraître un numéro entier de la revue sous la signature des quatre Parizeau (père et fils), d'autres numéros furent entièrement consacrés à des spécialités comme l'assurance de responsabilité professionnelle ou l'informatique, dont les articles étaient dus à des collaborateurs recrutés parmi les membres du *holding*. C'était le couronnement d'une longue patience, allant même jusqu'à la ténacité ou l'entêtement, diront ceux qui n'ont pas toujours aimé le sens de certains articles, qu'ils fussent de G.P., de J.H., de J.D., de Jean Dalpé ou même du directeur qui, depuis près d'un demi-siècle, tenait la barre d'un bateau qui, parfois, tanguait ou roulait dangereusement.

Le mouvement ouvrier au Canada, 1902-1960, par Irving Abella. Le mouvement coopératif dans les Prairies, 1900-1955, par Ian MacPherson. Société historique du Canada. Ottawa.

Ces deux brochures nous apportent des renseignements intéressants sur l'évolution de deux mouvements d'importance inégale en nombre, mais qui sont une remarquable initiative de deux mouvements différents. Dans le premier cas, il s'agit du mouvement ouvrier et de son évolution depuis 1902. Dans le second, le travail est consacré au mouvement coopératif à peu près durant la même période. Le lecteur prendra sûrement connaissance avec intérêt de ces deux études qui portent sur des mouvements faibles au début, mais qui ont pris une importance considérable par la suite. Le mouvement ouvrier, en particulier, se range parmi les influences dominantes à l'heure actuelle, autant dans le domaine qui le concerne directement que dans l'orientation politique du travail par les gouvernements provinciaux et fédéral.

Bulletin
Recherche et développement
du
groupe Sodarcan

sous la direction de
Me RÉMI MOREAU

et avec la collaboration de
M. FRANCIS STYLE

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

Avant-propos

Nous donnons la parole à notre nouveau collaborateur, M. Francis Style, qui a accepté de nous soumettre, à chaque parution, ses vues sur des sujets d'assurance les plus variés, et nous l'en remercions. Dans son article, M. Style expose certaines réflexions sur la solvabilité des sociétés d'assurance.

148 Nous présentons ensuite une vue succincte sur la responsabilité résultant du fait des animaux, puis nous formulons certains commentaires sur la valeur de remplacement.

Un guide sur les chapitres et sections des articles du Code civil relatif aux assurances dans le Québec complète ce numéro: instrument de travail, tout au plus, mais qui peut être utile à un non-initié.

RÉMI MOREAU

SOMMAIRE⁽¹⁾

- Evaluating the strength of an insurer
- La responsabilité du fait des animaux
- La valeur de remplacement
- Introduction au Code civil et à certains articles ayant trait à l'assurance
- 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.

Opinions expressed in this paper may be reproduced with reference of the author and *Revue Assurances*. Articles are chosen for their general interest but conclusions are those of the individual authors.

EVALUATING THE STRENGTH OF AN INSURER

The recent problems of the Strathcona and Pitts insurance companies have caused considerable concern in the insurance market, and many insureds are questioning the strength of their insurers. Faced with such enquiries, a broker may well have trouble in giving a reply which is reasonably informative but which avoids providing any guarantee as to the insurer's solvability.

In the United States, Best's is generally recognized as the leading guide to the soundness of insurers doing business in the U.S.A., and a broker there can easily answer a client's query by referring to Best's. Besides detailed financial statistics, there will be a simple overall evaluation which Best's will have awarded after a very thorough examination of all aspects of the company's operations.

149

Unfortunately, in Canada there is no equivalent of Best's, and we are left with the rather difficult task of interpreting the information available, which is basically the following:

- 1) The reports of the Federal Superintendent of Insurance on Canadian, British and foreign companies doing business in Canada. Volume II gives the full annual statements of each insurer, but is unfortunately not available until well over twelve months after the end of the year dealt with.
- 2) For provincially licensed insurers, similar information is available from the provincial insurance departments, with similar delays.
- 3) An arrangement exists between the federal insurance department and I P Sharp Associates Ltd., whereby Sharp record the financial data in a computer bank, from which information is available within about six months of the end of the year in question. Such information is only available to someone with a computer terminal capable of transcribing the data.
- 4) In the absence of any of the above, the company's normal annual report can be requested, but this will not necessarily contain all the details shown in the government reports.

To make a judgement based on a federal or provincial report, the following ratios and factors are usually considered significant:

1) **Net premiums (i.e. net of reinsurance)**

Capital and Surplus

If this gives more than 3, it may be an indication that the amount of business written is too high in relation to the surplus, so that adequate funds might not be available if the results took a turn for the worse.

2) **Net premiums written for current year**

Net premiums written for previous year

If this indicates an increase or decrease of more than 33%, it may indicate a dangerous change in the underwriting pattern, or in the reinsurance held.

150

- 3) **Capital and Surplus at the end of the current year**
Capital and Surplus at the end of the past year
A decrease of 10% or more could be a negative factor, while an increase would normally be good – although the reasons should be clarified if over 50%.
- 4) **Loss reserves at end of current year**
Capital and Surplus at end of current year
If more than 2.5, the company could be vulnerable to inadequate reserving. (However, this depends very much on the type of business written.)
- 5) **Liabilities**
Liquid assets
If this is over 105%, it may indicate potential difficulties for policyholders if liquidation ever became necessary.
- 6) **Amount due from agents**
Capital and Surplus
Over 40% might indicate potential problems.
- 7) The percentage of reinsurance to gross premium – over 50% would imply a large dependence on the reinsurance market, and in some cases might suggest the danger of relaxed underwriting standards.
- 8) The underwriting results as well as the investments results for the past few years will indicate whether or not the company has established a reasonably consistent profit pattern.

It should be emphasized that these are very rough and ready guides, and to have a real “feel” for the insurer, one should also look into the following factors, which will not be revealed in the financial data:

- (a) The individual managers – who they are and what their individual records are.
- (b) The owners – are they insurance people with a solid background? A small company owned by a large insurance group may well have the benefit of the group’s experience and assistance, and even though the liability of any shareholder is limited by law, it is likely that a large insurance group will go to considerable trouble to avoid any of its members going bankrupt.
- (c) The types of risks underwritten – certain classes are volatile, and some have claims which are extremely difficult to evaluate in the early stages.

Evaluating an insurance company is not an easy task, and few insureds or even brokers will be in a position to make a thorough review of their insurers. Many may well feel that, whatever their failings, the federal and provincial authorities are probably as well placed as anyone to monitor the strength of an

insurance company. Certainly, there have been very few company failures in Canada, presumably due mostly to their supervision and requirements.

FRANCIS STYLE



LA RESPONSABILITÉ DU FAIT DES ANIMAUX

«À la différence du Code français, le Code québécois traite de la responsabilité des animaux dans un même article avec celle résultant de la ruine des bâtiments. Toutefois, même si, sur le plan de la terminologie utilisée, les deux textes présentent des différences notables, l'interprétation que la jurisprudence leur a donnée est, dans l'ensemble, identique au Québec et en France»⁽¹⁾.

151

Nous voudrions ici apporter certaines réflexions sur la règle de droit au Québec, en cette matière. Puis, nous essaierons de fournir quelques précisions additionnelles en regard du droit français.

1. Droit québécois

Le Code civil québécois stipule ainsi l'obligation incombant au propriétaire d'un animal:

«Article 1055. Le propriétaire d'un animal est responsable du dommage que l'animal a causé, soit qu'il fût sous sa garde ou sous celle de ses domestiques, soit qu'il fût égaré ou échappé.

«Celui qui se sert de l'animal en est également responsable pendant qu'il en fait usage.»

Ainsi, comme dans le cas de l'article 1053 qui formule la règle de base en matière de dommage causé aux tiers, c'est-à-dire que l'existence de la responsabilité suppose nécessairement une faute⁽²⁾, un dommage⁽³⁾, et un lien de causalité⁽⁴⁾ entre la faute et le dommage, l'article 1055 impose une responsabilité particulière au propriétaire d'un animal, en vertu duquel il est présumé fautif.

Dans cette optique, il serait dès lors considéré responsable, à moins qu'il ne prouve, pour se libérer de la présomption, que le dommage est imputable à une autre personne ou à la victime elle-même, ou est la conséquence d'un cas fortuit ou d'une force majeure⁽⁵⁾.

(1) Tel que l'exprime, à ce sujet, monsieur le professeur Jean-Louis Baudoin, dans son traité élémentaire de droit civil, *La responsabilité civile délictuelle*, P.U.M., p. 319.

(2) «1053. Toute personne capable de discerner le bien du mal, est responsable du dommage causé par sa faute à autrui, soit par son fait, soit par imprudence, négligence ou inhabilité.»

(3) L'auteur d'une faute doit compenser la victime du dommage direct et certain qu'il lui a causé.

(4) C'est-à-dire la relation entre les deux ou, en d'autres termes, la preuve que le dommage est la conséquence de la faute.

(5) En droit, le cas fortuit, assimilé à force majeure, doit avoir un caractère d'imprévisibilité, d'extériorité et d'irrésistibilité. Exemples: force de la nature, maladie subite, incapacité, événement subit et incontrôlable.

Dans un cadre d'application de l'article 1055 C.c., il faut donc retenir que le propriétaire de l'animal, soit qu'il en ait la garde juridique, soit qu'il en ait la garde matérielle, doit directement intervenir à toute action en responsabilité de cette nature pour les raisons suivantes ou similaires:

- absence de précautions;
- surveillance insuffisante;
- acte fautif reprochable lorsque l'animal est utilisé.

152 Toutefois, aux termes de cet article 1055 C.c., «celui qui se sert de l'animal» ne saurait être trouvé responsable, à moins de l'utiliser ou d'en profiter. Ainsi, à moins d'en être le gardien, tel un vétérinaire ou un dresseur, un locateur ou emprunteur, celui qui est véritablement propriétaire ou qui agit à titre de propriétaire est le seul responsable, à l'exclusion de tout préposé ou employé.

Comme le signale M. Jean-Louis Baudoin⁽⁶⁾, «pour que la présomption contre le propriétaire ou l'usager s'applique, il suffit à la victime de prouver:

- que le dommage a été causé par le fait d'un animal, d'une part,
- et, d'autre part, d'établir la relation de garde entre ce dernier et le défendeur.»

En principe, le fait de l'animal serait toute activité propre à l'animal, causant un dommage à autrui, même en l'absence de tout contact physique, et la relation de garde est celle dont un contrôle peut être exécuté (un animal domestique, certains animaux sauvages). La relation de garde ne saurait jouer si la bête n'appartient à personne.

2. Droit français

Nous avons trouvé amusant l'article signé G.C. paru dans *L'Argus*, n° 5717, intitulé «Un volatile doit-il connaître l'article 1385 du Code civil?»

En bref, un poulet qui s'était aventuré dans la porcherie voisine se fait dévorer par un porc. Victime de sa glotonnerie, le porc meurt quinze jours plus tard et son propriétaire intente une action contre le propriétaire du poulet.

En vertu dudit article 1385 C.c., une responsabilité incombait au propriétaire du poulet qui avait l'obligation de prendre les mesures nécessaires de surveillance afin de l'empêcher de divaguer chez autrui.

Ce jugement, qui n'est pas une fable, «Le poulet et la truie»⁽⁷⁾, est cependant contesté par l'auteur de l'article qui dénonce trois aspects irréguliers:

- a) dénaturation des faits, car il semble qu'il y aurait également un troisième propriétaire possédant des volailles;
- b) violation fondée sur le fait que le poulet n'avait pas connaissance de l'article 1385 C.c.: or «nul n'est censé ignorer la loi»;

⁽⁶⁾ Opus cit, *La responsabilité civile délictuelle*, p. 325.

⁽⁷⁾ Tel que titré par notre confrère, *L'Argus*, en page 2340.

c) violation de l'article 1385 C.c. lui-même. «En effet, de dire l'auteur, cet article met à la charge du propriétaire de l'animal ou de celui qui s'en sert une responsabilité alternative et non cumulative.

«Cela veut dire que ce présumé responsable peut s'exonérer en prouvant qu'au moment de l'accident un autre que lui se servait de l'animal.

«Or il tombe sous le sens qu'au moment de l'accident, c'est bien la truie qui se servait, très largement d'ailleurs, du poulet et non l'inverse.»

Bien qu'empreint d'humour, ce jugement nous semble très sérieux, car il prête à la réflexion dans plusieurs aspects:

- le fait qu'il s'agisse de dommages causés entre eux par deux animaux 153 qui n'ont pas survécu à leurs blessures réciproques;
- le fait que leur propriétaire demeure impliqué sur le plan de la responsabilité;
- la preuve d'intention difficile à faire: celle du poulet de divaguer, celle de la truie de se défendre contre l'intrusion du poulet ou d'avoir été glouton.

En conclusion, devant le double principe de responsabilité, cumulative et alternative, et s'il peut être difficile, dans certains cas, d'identifier le véritable gardien de l'animal, à savoir celui qui en est le propriétaire et celui qui s'en sert, il paraîtrait qu'il soit approprié de diriger toute action contre les deux. À cet égard, il semble que les tribunaux québécois ont dégagé le principe qu'il ne peut y avoir de garde cumulative.

En dernier lieu, qu'il nous soit possible également d'apporter notre propre commentaire en regard du jugement français que nous avons pris comme modèle: nous croyons que, dans les circonstances, l'action du poulet pourrait être considérée comme une force majeure, vis-à-vis son propriétaire, susceptible de le dégager de toute responsabilité. Car ce n'est pas le poulet qui a blessé le porc (auquel cas la responsabilité du propriétaire de l'animal agresseur aurait été plus évidente), mais le porc lui-même qui est victime d'un fait qui lui est propre. Ce que le jugement français n'a pas retenu, appliquant, dans ses conclusions, une règle de responsabilité plus intense, assimilable à la responsabilité du fait des choses qui engage automatiquement une présomption de responsabilité: tel un dommage qui résulte du fait autonome de la chose, tel le fait autonome de l'animal.

RÉMI MOREAU



LA VALEUR DE REMPLACEMENT

I. — *Notion*

On entend souvent dire que la valeur de remplacement, ou la valeur à neuf, n'est pas assurable, aux termes d'un contrat d'assurance incendie puisqu'un tel contrat est, par nature, un contrat d'indemnité.

«L'assurance de choses a pour objet d'indemniser l'assuré des pertes matérielles qu'il subit»: stipulation du Code civil qui sert de clé de voûte à l'obligation pour l'assureur d'assurer un bien en écrivant une clause de déduction ayant trait à la dépréciation pour sa vétusté.

154

Ainsi, lorsqu'un sinistre se réalise, l'assuré ne peut se retrouver dans une meilleure situation qu'avant l'événement qui donne effet à la police, puisque de l'indemnité, on déduit un montant qui tient compte de la dépréciation de la chose.

Le principe d'assurance, celui de l'indemnité, est ainsi atteint puisque l'assuré n'a droit qu'à une réparation de la perte réellement subie, ainsi que l'exprime le Code civil à propos du caractère indemnitaire de l'assurance:

«Article 2562. L'assurance de dommages oblige l'assureur à ne réparer que le préjudice réel au moment du sinistre, jusqu'à concurrence du montant d'assurance.»

Nous croyons, quant à nous, que la valeur de remplacement est matière à indemnisation, qui trouve justement son fondement dans l'application de cet article.

En effet, l'indemnité d'assurance doit permettre à l'assuré de reconstituer l'objet du sinistre, au prix courant à l'époque de la perte. En période d'inflation que nous connaissons, il est évident que la valeur marchande est supérieure au prix coûtant du bien sinistré. En conséquence, cette différence représente réellement une perte assurable:

1. puisque l'assuré a un intérêt d'assurance dans une chose lorsqu'il peut subir un dommage direct et immédiat de la perte ou de la détérioration de cette chose (art. 2580 C.c.);
2. si l'intérêt de l'assuré dans la chose a existé au moment du sinistre. (art. 2582 C.c.).

Il importe de réaffirmer qu'une telle clause d'assurance s'appuie nettement sur la législation en vigueur.

Ceci étant dit, la valeur de remplacement assurée ne sera indemnisée qu'en fonction du coût effectif du remplacement. L'assureur acquiesce à la valeur de remplacement⁽¹⁾, mais jusqu'à concurrence du montant stipulé au contrat et sous réserve de deux conditions:

(1) La valeur de remplacement, indiquée dans la police, devrait tenir compte du coût réel de remplacement du bien immobilier, moins les coûts d'excavation et moins les fondations. En assurance des tremblements de terre, on suggère néanmoins d'inclure les fondations.

- il doit y avoir eu réparation effective ou reconstruction dans un délai raisonnable;
- avec des matériaux de même teneur et qualité.

Si ces deux conditions ne sont pas respectées, la clause accordant la valeur de remplacement, même si elle est accordée dans la police, ne jouera pas. L'assureur établira alors son indemnité en fonction de la valeur réelle en espèces⁽²⁾, c'est-à-dire la valeur au moment du sinistre, moins une déduction pour la dépréciation.

Deux problèmes peuvent se poser, l'un résultant de l'évolution technologique, l'autre découlant de la valeur à accorder aux objets d'art.

Dans le premier cas, un écart peut exister, lors d'un remplacement effectif, entre la valeur de l'objet et la valeur moindre dudit objet remplacé: nous pensons ici, dans le domaine de l'électronique, à l'ordinateur auparavant si coûteux par rapport à aujourd'hui, simple, miniaturisé et à bon marché. La valeur assurée, au coût de remplacement, qui sert d'assiette à la prime, ne devrait-elle pas être réactualisée, au moment du sinistre, en fonction même de son remplacement, avec ajustement de la prime en faveur de l'assuré, dans ce cas?

Pour ce qui est du deuxième cas, puisqu'il est très difficile de déterminer, à l'époque du sinistre, la valeur de remplacement des objets d'art, il faut plutôt recourir, à l'époque de la souscription, à la prédétermination de l'indemnité: c'est la valeur agréée, basée sur une expertise scientifique, et ajustée éventuellement, s'il y a lieu, au cours de la période de garantie.

La clause accordant la valeur de remplacement rejoint un bon nombre de cas où l'équité exige une juste compensation.

RÉMI MOREAU

155

II. — *Problèmes du coût de remplacement*

Deux cas se présentent, en particulier:

- celui des effets ou des objets personnels;
- celui des biens commerciaux ou industriels.

a) *Effets ou objets personnels*

De plus en plus, les assureurs acceptent de modifier la police des biens personnels en y ajoutant une clause à l'effet que l'assuré, en cas de sinistres, aura droit soit au coût de la réparation, soit au coût de remplacement sans dépréciation. On peut avoir l'opinion que l'on voudra dans cette disposition nouvelle. D'un autre côté, il faut en voir quelques-unes des conséquences. À cet effet, voyons quelques cas concrets.

Un costume détruit par le feu est remplaçable par une étoffe à peu près de même qualité et de même coût, et par un marchand, une couturière ou un tailleur de même qualité et de même tarif que celui auquel on s'était d'abord

(2) Actual Cash Value.

adressé. Il n'y a là, semble-t-il, aucune difficulté particulière. Mais là où le problème devient plus complexe, c'est lorsqu'il s'agit d'une peinture d'un artiste mort ou ayant cessé de peindre, ou encore d'une oeuvre d'art irremplaçable à cause de la mort de l'artiste. Il y a également le cas d'un livre rare paru il y a plusieurs années et dont il ne reste sur le marché aucun exemplaire⁽¹⁾. Dans tous ces cas, il y aurait matière à discussion et entente entre le représentant de l'assureur et l'assuré. Aussi vaudrait-il mieux faire fixer la valeur et l'assurance au moment où celle-ci est souscrite.

156 Par ailleurs, il y a le cas d'une industrie ou d'un commerce employant des appareils dont la qualité et le rendement se sont améliorés et dont le prix a diminué. Nous pensons, en particulier, à certains robots, tant au point de vue rendement que volume et prix. Dans ce cas, il ne s'agirait pas de rechercher un appareil semblable à celui qui a été détruit, mais au contraire de le remplacer par un modèle plus récent, surtout si le prix en a diminué et si le rendement, dans l'intervalle, s'est amélioré.

Dire donc que l'on donnera, en cas de sinistre, l'équivalent du prix de remplacement, pourvu que l'assuré justifie la dépense, semble très facile d'interprétation au premier abord, mais présente sûrement des difficultés d'application auxquelles devront se prêter avec toute la bonne volonté possible assuré et assureur.



Certains cas sont soit assurables, soit inassurables. Nous pensons, par exemple, aux papiers de famille. Peut-être ces documents ont-ils une valeur marchande pour celui qui veut décrire une époque ou indiquer le rôle d'une famille dans l'histoire du pays. Pour que ces papiers soient assurés, il faudrait en faire déterminer la valeur à l'avance et préciser le montant d'assurance dans la police. Même chose pour la préparation d'un livre. Là également, il faudrait s'entendre avec l'assureur à l'avance, afin de ne pas se trouver devant un expert refusant d'accorder autre chose que le coût du papier. Il y a également les collections particulières. Qu'est-ce que vaut une collection de carnets d'allumettes, de cartes à jouer, d'invitations adressées à des personnages de l'époque ou actuels? Et enfin, nous nous excusons d'apporter une note un peu vulgaire dans cette étude précise, mais que vaut la collection d'appareils sanitaires du Prince Charles? Autre question, mais d'une valeur beaucoup plus précise au point de vue assurance: que vaut une collection de vieilles voitures? Dans tous ces cas, il faut conclure qu'une entente doit être faite à l'avance et que, comme les objets d'art, les bijoux, les tapis de qualité, elle doit faire l'objet d'une assurance précise quant au montant et aux conditions.

⁽¹⁾ Exemples: l'édition du *Maria Chapdelaine* de Louis Hémon, illustré par Suzor-Côté, dont l'édition a coulé en même temps que le bateau qui la transportait, durant la guerre de 1914. Ou encore cette sculpture de Philippe Hébert représentant Cadieux mourant faite à Paris en 1895: seul exemplaire en terre cuite.

Restent, entre autres choses, les collections de timbres. Alors là, il faut assurer spécifiquement et souscrire une assurance qui établit les conditions de la garantie. On se trouve soit devant des collections particulières ayant une valeur indiquée à l'avance, soit devant un montant global censé correspondre à un pourcentage de la valeur véritable. Là encore il ne faut pas aller au hasard si l'on ne veut pas être désappointé au moment du règlement d'un sinistre.

b) Biens commerciaux ou industriels

Les biens commerciaux ou industriels posent d'autres problèmes sur lesquels nous nous proposons de revenir dans un prochain numéro.

J.H. 157



**INTRODUCTION AU CODE CIVIL ET À CERTAINS ARTICLES
AYANT TRAIT À L'ASSURANCE⁽¹⁾**

Chapitre I: Dispositions générales

Section I: *de la nature de l'assurance – des diverses branches de l'assurance*

- 2468: un contrat: prime-prestation
- 2469: maritime-terrestre: division
- 2470: assurance maritime: opérations maritimes
- 2471: assurances terrestres: personnes-dommages
- 2472: à
- 2474: assurance de personnes
- 2475: assurance de dommages

Section II: *de la formation et du contenu du contrat*

- 2476: formation-proposition
- 2477: la police est le document
- 2478: la police et la proposition
- 2479: véhicules automobiles
- 2480: cinq indications dans la police
- 2481: violation des lois ou des règlements
- 2482: conditions non énoncées au contrat
- 2483: déclarations-assurance collective
- 2484: certificats de participation – Sociétés mutuelles

⁽¹⁾ Titre V: Des Assurances.

Section III: *des déclarations et engagements du preneur en assurance terrestre*

- 2485: déclarer les circonstances connues
- 2486: cas où il n'y a pas cette obligation
- 2487: fausses déclarations-réticences
- 2488: assureur garant du risque prime reçue
- 2489: manquements aux engagements formels
- 2490: ces engagements aggravant le risque: suspension
- 2491: déclaration – proposition – preuve testimoniale

Section IV: *dispositions diverses*

- 158
- 2492: assurance terrestre – contrat commercial
 - 2493: effet du contrat de réassurance
 - 2494: responsabilité civile non atténuée par l'assurance
 - 2495: prescription d'action sur police: 3 ans
 - 2496: contrat réputé conclu au Québec
 - 2497: loi du Québec – assurances collectives
 - 2498: sous 2496 et 2497, somme due, au Québec
 - 2499: ambiguïté – interprétation contre l'assureur
 - 2500: clauses sans effet: absolues et relatives

Chapitre II: Des assurances de personnes

Section I: *Dispositions générales*

1. De la teneur de la police

- 2501: outre 2480, autres indications exigibles
- 2502: assurance contre la maladie et les accidents
à
- 2504: mentions prescrites sur exclusions ou réductions
- 2505: assurance collective; délivrance de la police

2. De l'intérêt d'assurance

- 2506: intérêt au moment du contrat
- 2507: cas d'intérêt d'assurance
- 2508: consentement de l'assuré en l'absence d'intérêt
- 2509: cession de la police

3. De la déclaration de l'âge et du risque

- 2510: fausse déclaration n'emporte pas nullité
- 2511: redressement de la prime
- 2512: limite d'âge en dehors des limites fixées par les tarifs
- 2513: assurance contre la maladie et les accidents
- 2514: assurance collective
- 2515: assurance qui a été en vigueur pendant 2 ans

4. De la prise d'effet et de la délivrance

- 2516: effet dès l'acceptation de la proposition
- 2517: assurance contre la maladie et les accidents
- 2518: remise à un représentant de l'assureur pour délivrance au preneur

5. Des primes

- 2519: un délai de 30 jours pour le paiement
- 2520: prime sans intérêt durant le délai
- 2521: intérêt sur prime échue
- 2522: paiement fait par lettre de change
- 2523: le non-paiement des primes
- 2524: paiement des primes en souffrance
- 2525
- à
- 2526: remise en vigueur du contrat
- 2527: droit d'action de l'assureur

159

6. Du paiement de la somme assurée

- 2528: trente jours après réception des justifications
soixante jours en assurance maladie-accidents
- 2529: disparition: sept années – présomption de décès
- 2530: prétention du bénéfice par plusieurs
- 2531: paiement unique exigible
- 2532: le suicide n'emporte pas nullité

7. Dispositions applicables à l'assurance contre la maladie ou les accidents

- 2533: aggravation du risque: plus de 6 mois
- 2534: indemnités pour perte de revenu
- 2535: avis et conditions en cas de sinistre
- 2536: examen médical
- 2537: paiement par l'assureur des indemnités dues

8. Des opérations prohibées

- 2538: frais d'obsèques et tontine
- 2539: nullité relative

Section II: *Des bénéficiaires et des propriétaires subrogés*

1. Des conditions de la désignation

- 2540: paiement de la somme assurée
- 2541: la désignation se fait dans la police ou écrit distinct
celle faite dans un testament nul ou révoqué
- 2543: moment où le droit du désigné prend naissance
- 2544: présomption

- 2545: assuré et bénéficiaires décèdent en même temps
- 2546: révocabilité
- 2547: désignation d'un bénéficiaire irrévocable
- 2548: révocabilité tant que l'assureur ne l'a pas reçue
- 2549: opposabilité à l'assureur

2. Des effets de la désignation

- 2550: créance vis-à-vis l'assureur
- 2551: non soumission aux règles du rapport (succession)
- 2552: droits insaisissables
- 2553: participation aux bénéfices
- 2554: irrévocabilité et insaisissabilité
- 2555: en cas de séparation de corps ou divorce
- 2556: droit du preneur lorsque le bénéficiaire est irrévocable

160

Section III: *De la cession et du gage de l'assurance*

- 2557: opposabilité à l'assureur et avis
- 2558: effets de la cession et du gage

Section IV: *De l'attentat à la vie de l'assuré*

- 2559: par le propriétaire: nullité
- 2560: par toute autre personne que le propriétaire

Section V: *Des secours mutuels*

- 2561: les avantages établis sont insaisissables

Chapitre III: De l'assurance de dommages

Section I: *Dispositions générales*

1. Du caractère indemnitaire de l'assurance

- 2562: préjudice réel au moment du sinistre
- 2563: exclusion obligatoire: cas fortuit – faute non intentionnelle de l'assuré
- 2564: assureur répond des personnes sous 1054
- 2565: il ne répond pas: vice propre de la chose

2. De l'aggravation du risque

- 2566: communiquer promptement les aggravations

3. De la résiliation du contrat

- 2567: avis écrit – prise d'effet
- 2568: droit du créancier – avis
- 2569: résiliation – portion de prime acquise

4. Du paiement de la prime

- 2570: droit à la prime: dès le risque et pour sa durée
- 2571: poursuite pour prime-réduction d'indemnité

5. De la déclaration du sinistre

- 2572: avis du sinistre – connaissance
- 2573: circonstances du sinistre – prorogation du délai
- 2574: déclaration mensongère

6. Du paiement de l'indemnité

- 2575: paiement: 60 jours après avis
- 2576: l'assureur est subrogé sur paiement

161

7. Du transport de l'assurance

- 2577: transport sur consentement – intérêt assurable
- 2578: décès, faillite, transport: continuité

Section III: *Des assurances de choses*

1. De la teneur de la police

- 2579: Outre 2480, autres indications exigibles

2. De l'intérêt d'assurance

- 2580: avoir intérêt: subir dommage direct et immédiat
- 2581: au moment du sinistre seulement
- 2582: absence d'intérêt de l'assuré

3. Du montant de l'assurance

- 2583: valeur réelle à découvert – agréée
- 2584: montant supérieur à la valeur réelle

4. De l'indemnité

- 2585: plusieurs assurances valides
- 2586: indemnités aux créanciers – rang
- 2587: clause compromissoire: validité
- 2588: délaissement non permis, sauf convention
- 2589: sauvetage – visite des lieux

Section III: *Dispositions particulières à l'assurance contre l'incendie*

- 2590: feu ou combustion: dommages directs
- 2591: foudre ou explosion, même sans incendie
- 2592: guerre – risque nucléaire
- 2593: cataclysmes
- 2594: secours – sauvetage – disparition lors d'incendie
- 2595: objets désignés – tous objets du même genre
- 2596: maison meublée – meubles

- 2597: inoccupation – trente jours
- 2598: système de cotisations
- 2599: conditions du contrat – conformité aux règlements

Section IV: *Des assurances de responsabilité*

- 2600: la responsabilité peut faire l'objet d'assurance
- 2601: outre 2480, autres indications exigibles
- 2602: montant d'assurance-paiement aux tiers
- 2603: droit d'action: contre l'assuré ou l'assureur
- 2604: fait et cause – défense
- 2605: frais et dépens – en sus du montant assuré

162



LA CHRONIQUE DE DOCUMENTATION

1. — **Ainsi parlèrent les tribunaux**, par l'honorable juge Jules Deschênes, juge en chef de la Cour supérieure du Québec, éd. Wilson et Lafleur, 502 pages.

Il s'agit d'un livre fait sans doute pour les initiés du droit, car les textes de jugements traduisent des expressions de fond et de forme que requiert le système juridique.

Toutefois, c'est un ouvrage de référence qui sera fort apprécié par tous ceux qui seront intéressés à connaître, d'une part, les lois qui affectent la question linguistique au Canada et, d'autre part, les jugements qui ont arbitrés les conflits linguistiques au Canada, entre 1968 et 1980.

Ainsi que note l'auteur, le recueil regroupe 73 jugements et décisions rendus par 80 juges et commissaires.

2. — **Numéro spécial – Droit du travail**, *La Revue du barreau*, septembre-octobre 1981 – Tome 41, n° 4 – Une publication du Barreau du Québec.

Plusieurs collaborateurs, environ une vingtaine, ont contribué à faire de ce numéro spécial un ouvrage essentiel sur cette branche du droit qui régit les relations de travail.

Un droit qui évolue constamment, sous la poussée de la jurisprudence et appuyé d'une doctrine devenue fort pertinente.

«Depuis quelque vingt ans, le droit du travail a connu chez nous une croissance remarquable», écrivent les présentateurs de ce numéro, qui contient des

sujets variés et fort bien documentés, tant sur le plan de la réglementation que des recours et interprétations.

RÉMI MOREAU

SOMMAIRE — SUMMARY

1. L'évaluation d'une compagnie d'assurance

Notre nouveau collaborateur, M. Francis Style, passe en revue certains principes directeurs permettant de déterminer la solvabilité d'une société d'assurances en se basant principalement sur des facteurs d'ordre financier.

2. Liability for damages caused by an animal

The author refers to Quebec law and comments on the general principle governing the liability of the owner of an animal: art. 1055 of the Civil Code. He briefly examines a French case and concludes that the courts in both countries tend to interpret owners' liability in similar ways.

163

3. The cost of replacement

The actual cash value of a loss under the standard insurance policy is the depreciated value of the property involved. The two authors of this article point out that it is often desirable that full replacement value be insured, subject to certain restrictions. Some specific problems are discussed.

4. Quebec Civil Code Introduction concerning "Title fifth: of insurance".

As a general guide to the lawman, Me Rémi Moreau presents an overview of various sections of the Quebec Civil Code dealing with insurance: General provisions – Of insurance of persons – Of damage insurance.

5. Book Review

- Ainsi parlèrent les tribunaux. Honorable Jules Deschênes, Chief Justice of the Quebec Superior Court, makes an interesting review of legislation and jurisprudence relating to linguistic disputes in Canada, between 1968 and 1980.
- Special Edition of the September – October '81 Bar Review concerning Labour Law. There are, of course, many interesting studies, by about twenty different collaborators, concerning the evolution of legislation, jurisprudence and doctrinal works.

Confiez

vos affaires



aux experts-comptables CGA.

En affaires, quand c'est signé

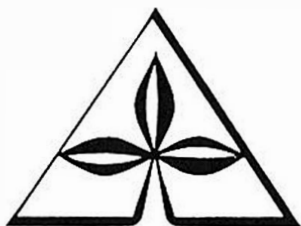


ça compte!

Les CGA ont les réponses à vos questions. Demandez la nouvelle brochure gratuite à:
La Corporation professionnelle des comptables généraux licenciés du Québec,
152 est, Notre-Dame, Montréal, Québec H2Y 3P6
(514) 861-1823

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

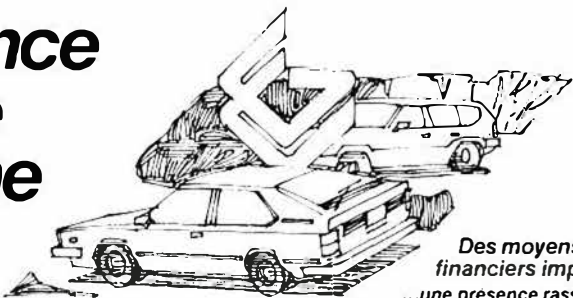
GRUPE PRÊT ET REVENU

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

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



Une présence rassurante qui s'affirme depuis 75 ans.



**Des moyens
financiers importants**
...une présence rassurante

**Le Groupe Commerce constitue une
compagnie d'assurances de premier
choix, bien implantée dans son milieu**

*Le dynamisme de ses ressources
humaines, une solidité financière enviable,
un imposant réseau de courtiers
d'assurances, la qualité de ses services
et la popularité de ses innovations
font du Groupe Commerce une présence
rassurante depuis 75 ans.*

Des ressources humaines dynamiques

...une présence rassurante

*Au-delà de leur diversité, les 750 hommes
et femmes qui exercent leurs talents au
sein du Groupe Commerce ont tous
une même volonté de réussir. Leur
énergie créatrice et productrice
contribue à faire du Groupe
Commerce un chef de file
dans le secteur des assu-
rances I.A.R.D.
(incendie, accidents,
risques divers).*

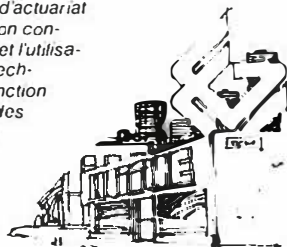


*Le Groupe Commerce a maintenu
solidité financière enviable malgré les
incertitudes de la conjoncture et les
fluctuations du marché. C'est un gage de
sécurité et de confiance pour les courtiers
d'assurances et leurs clients.*

Des services de qualité de premier ordre

...une présence rassurante

*Tout comme les temps changent, les
besoins en assurances des particuliers ou
des entreprises évoluent. Au Groupe
Commerce, le perfectionnement de nos
services de souscription, d'actuariat
et d'informatique, l'application con-
trôlée de nouvelles méthodes et l'utilisa-
tion optimale des plus récentes tech-
niques de pointe progressent en fonction
de ces nouveaux besoins. Le service des
sinistres du Groupe Commerce, grâce à
son réseau régionalisé et ses possibilités
d'informations, peut régler les sinistres
avec rapidité et intégrité dans le respect
des obligations de la compagnie.*



Un réseau de courtiers d'assurances fiables

...une présence rassurante

*Plus de 900 bureaux de courtiers d'assu-
rances jouent un rôle vital dans
l'épanouissement et le succès du Groupe
Commerce. Leur fidélité au cours des ans
demeure un témoignage des plus éloquentes
de cette contribution de premier plan.*



LE GROUPE COMMERCE
Compagnie d'assurances

une présence rassurante



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

Machines à écrire
électroniques
OLIVETTI

- ET121
- ET221
- ET231
- PRAXIS 35
portative

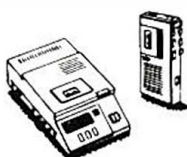


Appareils à
traitements
des textes
OLIVETTI

- TES 401
- ETS 1010
avec écran
(à venir)



Machines
à dicter
SONY



Photocopieurs MITA

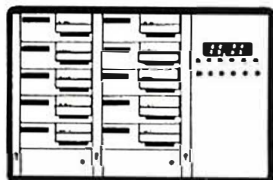
- DC131
- DC161



Planification et
aménagement de bureaux
(systèmes intégrés écrans et bureaux)



Systèmes
d'horaires
variables
SALOTA



- Calculatrices • Déchiqueteuses
- Titreuses-composeuses KROY
- Systèmes de classement pour
données informatiques, etc...etc...

**Communiquez avec
notre représentant!**

**CANADA
DACTYLOGRAPHIE
INC. vous offre**

**TOUT AUJOURD'HUI
POUR LE BUREAU
DE DEMAIN!**

7035 avenue du Parc
Montréal, Québec H3N 1X7
270-1141

le Blanc Eldridge Parizeau, inc.

Montréal, Québec, Canada

Courtiers de réassurance
à travers le monde

bep

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



Canadian International
Reinsurance Brokers Ltd.
Toronto, Ontario

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



Intermediaries of America inc.
New York, New York

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



Membres du groupe Sodarcane

MARTINEAU WALKER

AVOCATS

GEORGE A. ALLISON, c.r.
GUY GAGNON, c.r.
ROBERT A. HOPE, c.r.
JEAN H. LAFLÉUR, c.r.
C. STEPHEN CHEASLEY
SERGE D. TREMBLAY
RICHARD MARTEL
PIERRETTE RAYLE
SERGE FORTIN
SERGE F. GUERETTE
CLAUDE BRUNET
MICHEL MESSIER
MARC NADON
CLAUDE DESY
FRANÇOIS ROLLAND
DENNIS P. GRIFFIN
ALAIN CONTANT
XENO C. MARTIS
REINHOLD G. GRUDEV
ROBERT PARÉ
DAVID W. BOYD
DANIEL PICOTTE
LUCIE J. ROY
JOY GOODMAN-MAILHOT
MARK D. WALKER
R. ANDREW FORD
LIEBA SHELL

ROGER L. BEAULIEU, c.r.
ANDRÉ J. CLERMONT, c.r.
J. LAMBERT TOUPIN, c.r.
BERTRAND LACOMBE
RICHARD J.F. BOWIE
ROBERT M. SKELLY
STEPHEN S. HELLER
CLAUDE LeCORRE
ANDRÉ T. MÉCS
ANDRÉ LARIVÉE
LOUIS BERNIER
WILBROD CLAUDE DÉCARIE
ANDRÉA FRANCOEUR MECS
PAUL B. BÉLANGER
GRAHAM NEVIN
ANDRÉ DUROCHER
MARIE GIGUÈRE
RONALD J. McROBIE
RAYMOND TRUDEAU
RICHARD LaCOURSISIÈRE
PIERRE J. DESLAURIERS
JACQUES de l'ÉTOILE
C. ANNE HOOD-METZGER
MARC L. PAQUET
GEORGE ARTINIAN
JOAN E. MONAHAN
LOUISE COBETTO

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
JEAN-FRANÇOIS BUFFONI
ROBERT B. ISSENMAN
DONALD M. HENDY
PIERRE G. THIBEAULT
JEAN MASSON
RICHARD J. CLARE
ÉRIC M. MALDOFF
DAVID POWELL
GILLES CARLI
MARIE-FRANCE BICH
BRIGITTE GOUIN
JACQUES RAJOTTE
LISE BERTRAND
MICHAEL E. GOLDBLOOM
JOHN A. COLEMAN
GEORGE J. POLLACK

AVOCATS-CONSEILS

LE BÂTONNIER JEAN MARTINEAU, C.C., c.r.
L'HONORABLE ALAN A. MACNAUGHTON, C.P., c.r.
LE BÂTONNIER MARCEL CINO-MARS, c.r.

Téléphone 395-3535 — Code Régional 514
Sans frais d'interurbain 1-800-361-6266

Adresse télégraphique — CHABAWA
Télex 05-24610 BUOY MtI

Bélinographe (514) 395-3517

ROBERT H.E. WALKER, c.r.

FERNAND GUERTIN, c.r.
Bureau 3400

La Tour de la Bourse
C.P. 242, Place Victoria
Montréal, Canada H4Z 1E9

PAGÉ, DUCHESNE, DESMARAIS & PICARD

Avocats-Advocates

R. PAGÉ, C.R.
P. PICARD, LL.L.
M. GARCEAU, LL.L.
PATRICK HENRY, LL.L.
PIERRE VIENS, LL.L.

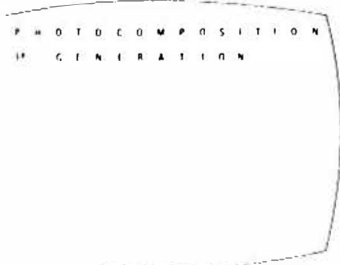
J. DUCHESNE, C.R.
M. DESMARAIS, LL.L.
JEAN LARIVIÈRE, B.C.L.
ANDRÉ PASQUIN, LL.L.
PHILIPPE PAGÉ, LL.L.

500 PLACE D'ARMES, SUITE 2260

MONTRÉAL H2Y 2W2

Tél. : 845-5171

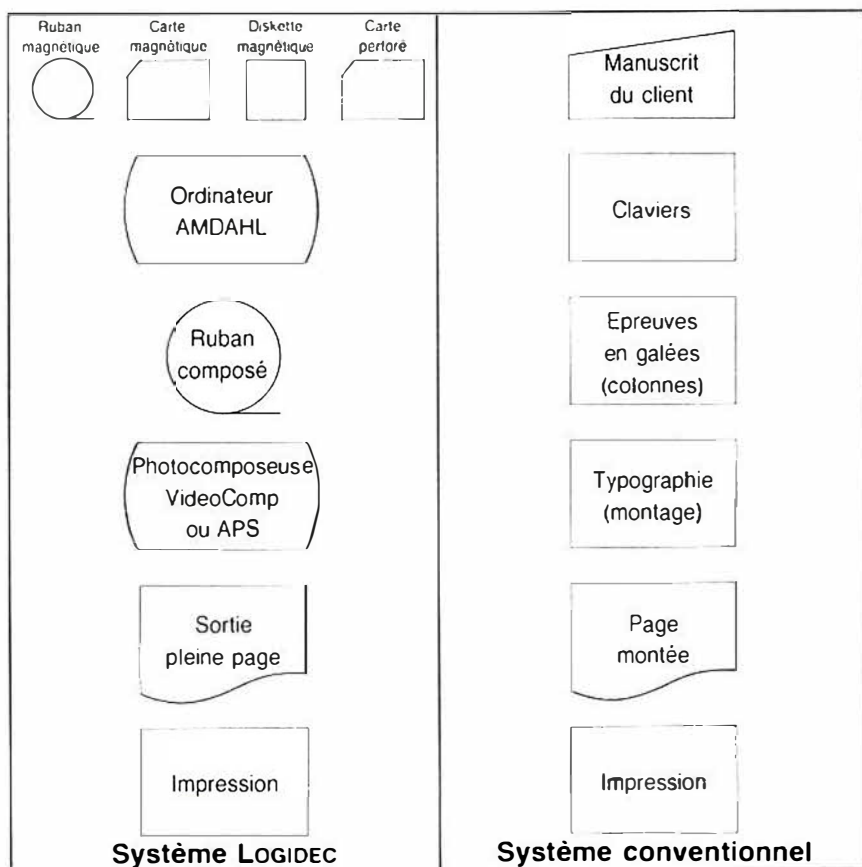
Logidec



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

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



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

McALLISTER, BLAKELY, TURGEON & HESLER

AVOCATS

W. ROSS McALLISTER, C.R.

JEAN TURGEON, L.L.L.

C. KEENAN LAPIERRE, B.C.L.

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

CLAUDE MASSICOTTE, L.L.L.

BENOIT G. BOURGON, L.L.L.

J. ARCLÉN BLAKELY, C.R.

NICOLE DUVAL HESLER, L.L.L.

MIREILLE TREMBLAY NOËL, L.L.L.

PATRICK BAILLARGEON, L.L.L.

ANDRÉ LEDUC, L.L.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.

Fondée en 1927,
au 11^{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

Pensons Prévention



Les compagnies d'assurances
L'Union Canadienne
La Norman



L'assurance à votre mesure

Avec les hommages de la BNE



LA BANQUE DE NOUVELLE-ÉCOSSE

Une banque internationale au service des Québécois

« Plus de 1,227 bureaux répartis dans au-delà de 45 pays »

**Pour grandir
ensemble !**



BANQUE NATIONALE



TRUST GÉNÉRAL



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

Félicitations et Bons Vœux à
La Revue « Assurances »
à l'occasion de son
50e anniversaire

Fourrures Louise

« Prestige »

La haute couture dans la fourrure au Québec

Lucile Robert-Miner et Albert Miner,
propriétaires

8568, rue Saint-Denis
Montréal, Québec
H2P 2H2
Tél.: (514) 387-0745-6

Les assurances, c'est parfois compliqué...

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

Vous pouvez:

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



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

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

- assurance automobile
- conseils de sécurité
- assurance habitation

Nom _____

Adresse _____

Ville _____

Code Postal _____

LA NATIONALE

COMPAGNIE DE RÉASSURANCE DU CANADA

RÉASSURANCE

(GÉNÉRALE ET VIE)

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

Téléphone: (514) 879-1760

Télex : 05-24391 (Natiore)

La 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



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

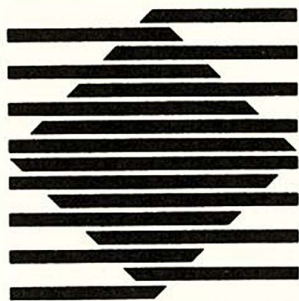
(514) 866-2741

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 Sodarcacn

Modes d'épargne complets, service professionnel et courtois...

À la Fiducie du Québec, la qualité du service à la clientèle ne se limite pas à la qualité des modes d'épargne qui vous sont proposés. Cette qualité tient aussi au réseau unique en son genre que la Fiducie du Québec a mis sur pied pour mieux vous servir: ses succursales Modes d'épargne.

Chaque succursale Modes d'épargne est en mesure de répondre à vos questions grâce à un personnel compétent, à la documentation précise dont elle dispose et à un système de communications informatiques qui la relie en tout temps au siège social.

Venez à l'une de nos succursales.

Nos conseillers se feront un plaisir de vous renseigner sur la gamme complète de nos modes d'épargne.

À la Fiducie du Québec, on s'occupe de vous personnellement et en toute discrétion.

***Nos succursales Modes d'épargne,
bien plus que de simples comptoirs d'épargne...***

Succursales
Modes d'épargne

Chicoutimi (418) 549-5746
1-800-463-9657
Place du Royaume

Laval (514) 668-5223
1-800-361-3803
Place Val des Arbres

Montréal (514) 281-8840
1-800-361-6840, poste 8840
Complexe Desjardins

Québec (418) 653-6811
1-800-463-4792
Complexe Centre-Ville
Sainte-Foy

Sherbrooke (819) 566-5667
1-800-567-6920
Place Jacques-Cartier



**Fiducie
du Québec**





Choisir avec assurance?

G. Lebeau vous offre **33** bonnes raisons

**LES SPÉCIALISTES G. LEBEAU:
DIGNES DE VOTRE CONFIANCE...
ET DE CELLE DE VOS CLIENTS!**

Nous offrons une gamme complète de services.



**PARE-BRISE ET VITRES
D'AUTOS:**

pour tous les genres de véhicules y compris les importés.



**RADIOS ET
ÉQUIPEMENT DE SON:**

un choix complet des meilleures marques.



FINITION INTÉRIEURE:

housses et rembourrage, travail effectué par des spécialistes.



**TOITS OUVRANTS ET
TOITS DE VINYLE.**



**SERVICE D'UNITÉS
MOBILES:**

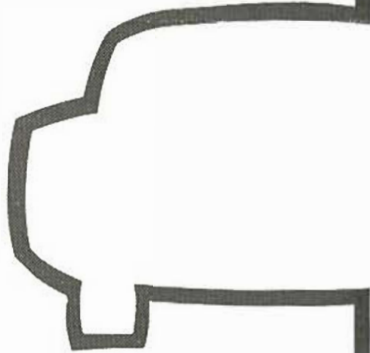
pour vos clients éloignés des grands centres.



**GARANTIE
INTER-SUCCESSALE
G. LEBEAU.**



G. Lebeau ltée



Plus de 33 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**

