

Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

SOMMAIRE

L'ENVIRONNEMENT FINANCIER AU CANADA : AU COEUR DE L'IMPASSE, par Guy Glorieux	227
AN INSURANCE COMPANY'S RESPONSE TO INFLATION : A CHIEF FINANCIAL OFFICER'S POINT OF VIEW, by Ed- ward E. Matthews	237
L'ASSURANCE-CRÉDIT, par Richard Brunet	250
THE STATE OF CANADIAN GENERAL INSURANCE IN 1982, by Christopher J. Robey	257
LA LOI SUR L'ABOLITION DE LA RETRAITE OBLIGATOIRE, par Claude Garcia	271
LOSS OCCURRENCE WITHIN CASUALTY EXCESS OF LOSS REINSURANCE, PARTICULARLY AS IT APPLIES TO PRODUCTS LIABILITY, by Eric A. Pearce	276
LOSS RESERVING, by J.B.M. Murray	281
L'ASSURANCE CONSTRUCTION, ÉLÉMENTS DE TERMINO- LOGIE, par Louis-Paul Béguin	290
TÉLÉMATIQUE ET ASSURANCE, par Monique Dumont	302
CHRONIQUE JURIDIQUE, par Alain Létourneau et Rémi Mo- reau	309
FAITS D'ACTUALITÉ, par Jean Dalpé	317
PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau	336

Bulletin RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT



PHOENIX DU CANADA

(Phoenix, compagnie d'assurances du Canada

Acadie, compagnie d'assurance-vie)

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

Succursale du Québec

1801, avenue McGill-College, Montréal

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

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

La compagnie fait des affaires au Canada depuis 1804

B E A LE BUREAU D'EXPERTISES DES ASSUREURS LTÉE

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

BUREAUX DIVISIONNAIRES

Atlantique — Halifax — G.J. Daley (902) 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

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



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

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
Sodarcam, ltée

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

(514) 866-2741

4, Place Québec, Québec

(418) 525-4721

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

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**

Pensons Prévention



Les compagnies d'assurances
L'Union Canadienne
La Norman



L'assurance à votre mesure



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

MARTINEAU WALKER

AVOCATS

GEORGE A. ALLISON, c.r.
GUY GAGNON, c.r.
ROBERT A. HOPE, c.r.
JEAN H. LAFLEUR, c.r.
C. STEPHEN CHEASLEY
SERGE D. TREMBLAY
RICHARD MARTEL
PIERRETTE RAYLE
SERGE FORTIN
SERGE F. GUERETTE
CLAUDE BRUNET
MICHEL MESSIER
MARC NADON
CLAUDE DÉSÉ
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
ANDREA FRANCOEUR MÉCS
PAUL B. BELANGER
GRAHAM NEVIN
ANDRÉ DUROCHER
MARIE GIGUÈRE
RONALD J. McROBIE
RAYMOND TRUDEAU
RICHARD LaCOURSÈRE
PIERRE J. DESLAURIERS
JACQUES de l'ÉTOILE
C. ANNE HOOD-METZGER
MARC L. PAQUET
GEORGE ARTINIEN
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 MI
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



*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

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 : \$20

Le numéro : \$6

A l'étranger

l'abonnement : \$25

Membres du comité:

Gérard Parizeau, Pierre Choulnard,
Gérald Laberge, Lucien Bergeron,
Maurice Jodoin, Angus Ross,
Monique Dumont, Monique Boissonnault,
et Rémi Moreau

Administration

410, rue Saint-Nicolas
Montréal, Québec
H2Y 2R1

Secrétaire de la rédaction:
M^r Rémi Moreau

Secrétaire de l'administration:
M^{me} Monique Boissonnault

227

50^e année

Montréal, Octobre 1982

N^o 3

L'environnement financier au Canada : au cœur de l'impasse⁽¹⁾

par

GUY GLORIEUX⁽²⁾

Speaking to the Conference Board in Montreal on June 22nd 1982, Mr. Guy Glorieux said he was very unhappy with Canada's current situation. We believe that he is right to be pessimistic, unless of course firm political decisions are taken to improve the position. In the past, Canada has managed to survive various difficulties and even crises. To come through the present situation, we have to understand what is happening and be ready, as individuals and collectively, to follow the lead of capable and resolute leaders.



Je dois vous parler de l'environnement financier au Canada et des perspectives qui se dessinent pour les dix-huit prochains mois.

(1) Étude présentée à la réunion du *Conference Board* à Montréal, le 22 juin 1982.

(2) M. Glorieux est vice-président et chef économiste de la Banque Nationale du Canada.

Dans ce domaine, la situation n'est guère plus brillante que sur le plan économique et comme ces deux aspects de la réalité interagissent avec force l'un sur l'autre, il se pourrait que la récession s'avère beaucoup plus longue qu'on ne l'envisageait jusqu'à tout récemment.

228 Sur le plan financier, le problème numéro un de l'économie canadienne, c'est que la plupart des secteurs d'activité se sont endettés à un rythme beaucoup trop rapide au cours des dernières années. Dans un contexte de récession chronique et de taux d'intérêts anormalement élevés, cette situation se traduit aujourd'hui par des charges financières à la limite du supportable pour les entreprises privées et pour les gouvernements, tandis qu'elle accentue le déséquilibre des paiements extérieurs.

Le problème du surendettement de l'économie canadienne — ou, ce qui revient au même, de la sous-capitalisation — se pose aujourd'hui avec une acuité sans précédent dans l'histoire de l'après-guerre. Il trouve ses racines dans les modes de financement que nous avons collectivement adoptés au cours de la dernière décennie et qui consistent à accorder la préférence au crédit à court ou à long terme, par opposition à l'émission de capital-action, à l'accumulation des bénéfices non répartis ou aux encouragements donnés aux investisseurs étrangers.

Il est donc évident que cette situation ne s'est pas développée du jour au lendemain, mais il est certain qu'elle s'est aggravée singulièrement au cours de l'année dernière. Selon des statistiques publiées récemment par la Banque du Canada, le volume des emprunts effectués par les Canadiens en 1981 aurait atteint le chiffre record de \$75 milliards, soit un montant équivalent à près du quart de la production nationale. En contrepartie, l'augmentation du capital par voie d'émissions d'actions ou par l'accumulation des bénéfices non répartis s'élevait à \$18 milliards à peine. Si l'on tient compte des sorties massives de capital (plus de \$10 milliards en 1981), associées au rachat des entreprises étrangères dans le domaine énergétique et aux investissements directs des Canadiens à l'étranger, la base de capital qui constitue l'assise financière du pays n'aura donc pratiquement pas augmenté l'an dernier.

Dans le contexte de la croissance inflationniste rapide qui était la norme des années soixante-dix, les stratégies d'endettement excessif s'étaient avérées particulièrement rentables pour la quasi-totalité des emprunteurs. Comme le rythme de l'inflation dépassait

alors le plus souvent le niveau des taux d'intérêt, le recours à l'endettement massif fournissait un levier financier excessivement puissant pour multiplier le rendement obtenu à partir d'une base de capital relativement faible. On l'a constaté dans le domaine de l'immobilier où l'inflation rapide du prix des maisons aura permis aux emprunteurs hypothécaires de réaliser des gains de capital exceptionnels à partir d'un investissement initial très modeste. Mais, c'est au niveau des entreprises que l'incitation au financement par voie d'emprunts s'est montrée la plus forte. En effet, comme les paiements d'intérêts constituent des dépenses déductibles aux fins d'impôt, alors que les dividendes doivent être payés à même les profits après impôts, elles ont trouvé dans le régime fiscal un levier additionnel pour améliorer leur situation.

Dans ces conditions, il n'est guère surprenant que la dernière décennie ait été marquée par une explosion du crédit hypothécaire et par un décuplement des prêts bancaires aux entreprises, tandis que le marché des actions se voyait nettement délaissé par les trésoreries de compagnies.

Mais autant le jeu du levier financier associé à une faible capitalisation s'était avéré avantageux dans le climat économique des années soixante-dix, autant il semble conduire au désastre dans le contexte actuel.

C'est le cas lorsqu'on regarde l'évolution de nos paiements extérieurs et que l'on cherche à évaluer la santé du dollar canadien. Au cours des trois dernières décennies, le solde de nos transactions courantes avec l'étranger s'est avéré déficitaire deux années sur trois en moyenne. Dans la mesure où cette situation reflète principalement l'ampleur des besoins d'investissement liés au développement de notre économie, il n'y a là rien de bien inquiétant, même si, depuis quelques années, la détérioration de la balance des paiements est davantage le résultat d'un recul dans notre position concurrentielle que celui d'une amélioration rapide de notre potentiel économique.

Ce qui est grave, par contre, c'est que nous avons dans le même temps adopté des politiques de nationalisme économique qui ont découragé l'investissement étranger au Canada, et qui nous ont obligé à emprunter de plus en plus pour couvrir le déficit extérieur du Canada. En moins de dix ans, le solde de l'investissement direct des étrangers au Canada et des Canadiens à l'étranger est donc passé d'un surplus confortable qui couvrait la moitié de nos

besoins de financement extérieurs à un déficit de plus de \$10 milliards l'an dernier.

230 Pour financer simultanément le déficit sur nos transactions courantes, le déficit sur l'investissement étranger et les échéances sur la dette à long terme, le Canada a donc dû emprunter plus de \$20 milliards en 1981, alors même que les taux d'intérêt atteignaient des niveaux records sur les marchés internationaux. Dans le contexte financier actuel, il s'est avéré particulièrement difficile d'attirer une masse de capitaux étrangers aussi importante. Il n'est donc pas surprenant que les autorités monétaires aient été obligées de pratiquer une politique de taux d'intérêt beaucoup plus élevés qu'aux États-Unis et qu'elles soient obligées de le faire encore cette année.

Mais l'endettement spectaculaire que nous avons accumulé sur les marchés internationaux depuis le début de la dernière décennie exerce en plus une double contrainte sur notre position extérieure. D'une part, toute dépréciation du dollar canadien augmente de façon proportionnelle notre endettement vis-à-vis de l'étranger. En d'autres termes, cela veut dire que nous avons rapatrié au Canada les risques de change supportés autrefois par les actionnaires étrangers. D'autre part, à cause de l'évolution récente des taux d'intérêt américains, le service de la dette extérieure exerce une ponction de plus en plus forte sur la balance des paiements. Pour l'année en cours, les paiements d'intérêt approcheront les \$8 milliards, soit deux fois plus que le montant record des dividendes payés aux non résidents l'an dernier.

Ainsi, en favorisant une augmentation rapide de notre endettement extérieur au détriment d'une plus forte capitalisation de l'économie, les politiques de nationalisme économique auront atteint le résultat diamétralement opposé à l'objectif initial, et les conséquences pèsent aujourd'hui lourdement sur notre performance extérieure aussi bien que sur la valeur du dollar canadien.

Maintenant, il est clair que le problème du surendettement extérieur de l'économie canadienne n'aurait pu se manifester s'il n'y avait eu au préalable un déséquilibre de base dans la position des principaux secteurs d'activité. Ce déséquilibre, on le retrouve au niveau des gouvernements d'abord mais aussi, et surtout, dans le secteur des entreprises.

Dans le premier cas, l'ampleur des déficits accumulés depuis le milieu des années soixante-dix est telle que la dette publique du

gouvernement fédéral et des autres paliers de gouvernement a plus que doublé en l'espace de six ans. C'est une progression deux fois plus rapide que le rythme de l'inflation et, à elle seule, elle aurait déjà imposé une augmentation importante des charges financières pour les administrations publiques. Mais, avec l'escalade récente des taux d'intérêt, le service de la dette s'est accru beaucoup plus rapidement encore, passant du simple au double au cours des trois dernières années. En 1981, il accaparait plus de 15% des recettes fiscales des gouvernements contre moins de 10% durant la récession de 1974-75.

Dans le contexte actuel, les gouvernements sont donc confrontés à une impasse majeure quant à l'orientation de la politique fiscale. D'une part, la récession contribue à ralentir de façon dramatique la progression des recettes fiscales. D'autre part, les marchés financiers réagissent de plus en plus mal à un élargissement des déficits publics. En l'occurrence, l'augmentation substantielle des charges de la dette publique exige des compressions de même ampleur dans le rythme de progression des autres postes du budget.

À l'extrême, si les détenteurs de la dette publique capitalisent leurs intérêts pour protéger leur investissement initial contre l'inflation — et il y a certaines indications que cela est effectivement le cas — la politique fiscale pourrait se voir bloquée involontairement dans une orientation déflationniste particulièrement nocive. Ainsi, alors que le Canada s'est engagé dans la pire récession de tout l'après-guerre, l'endettement excessif que les gouvernements ont accumulé au cours des dernières années les empêche à toutes fins utiles de réaménager leurs priorités en matière de dépenses publiques et de contribuer à la relance de l'économie.

Aussi préoccupante que soit la situation de la dette publique du strict point de vue des perspectives économiques, elle ne remet pourtant pas en cause l'existence des gouvernements ou leur intégrité financière. Dans le pire des cas, ils devront essayer une diminution de leur cote financière sur les marchés extérieurs et accepter une surcharge sur leurs frais financiers.

Il n'en va pas de même dans le secteur privé où la situation commence à prendre la tournure d'une catastrophe. Depuis le début de l'année, le nombre des faillites commerciales a progressé à un rythme vertigineux et, ce qui est plus inquiétant, c'est que le problème dépasse maintenant le cadre des petites entreprises pour

toucher des entreprises de plus en plus grosses et menacer l'existence même de certaines grandes sociétés canadiennes. Il faut y voir les manifestations d'une crise de liquidité qui va en s'aggravant depuis plus d'un an et qui risque de prendre une ampleur sans précédent si les taux d'intérêt demeurent encore longtemps aux niveaux actuels ou si la politique financière du pays ne se modifie pas à brève échéance.

232 À l'exception d'un nombre excessivement restreint de secteurs industriels, cette situation touche la plupart des entreprises qui ont vu leurs ratios d'endettement et leurs autres ratios financiers se détériorer à un rythme sans précédent depuis le début de l'année dernière. Toujours selon les statistiques de la Banque du Canada, les entreprises privées auraient emprunté plus de \$40 milliards en 1981, soit le double des emprunts réalisés en 1979 et 1980, et quatre fois plus qu'en 1978. En l'espace de trois ans, malgré la récession et le niveau extraordinaire des taux d'intérêt, elles auront donc emprunté plus de \$80 milliards — plus que durant toute la décennie précédente. En contrepartie, l'augmentation du capital par émission de nouvelles actions ou par l'accumulation des bénéfices non répartis n'aura même pas atteint la moitié de cette somme. En l'occurrence, lorsqu'on prend les sociétés industrielles dans leur ensemble, les ratios de capitalisation se trouvent aujourd'hui à leur plus bas niveau de tout l'après-guerre, très loin en dessous des niveaux observés il y a un an à peine.

Jusqu'à tout récemment, cette situation est restée à l'arrière-plan des préoccupations, loin derrière l'escalade des taux d'intérêt et l'instabilité des marchés financiers ou des marchés de change. Pourtant, le problème de la capitalisation insuffisante du secteur industriel menace aujourd'hui l'existence même d'un grand nombre d'entreprises et exerce un effet déflationniste de plus en plus fort sur l'économie.

Avec la stagnation des ventes qui résulte de la récession actuelle et la montée continue des frais d'exploitation associée aux pressions inflationnistes qui persistent, le cash-flow des entreprises affiche depuis un an la plus forte baisse des deux dernières décennies. Mais, contrairement à la situation durant les récessions antérieures, la pression s'est vue encore aggravée par l'augmentation dramatique des frais financiers qui absorbent maintenant près de la moitié du cash-flow, contre 25% à peine en 1978.

Il n'est guère surprenant alors que les bénéfices des sociétés industrielles aient diminué de moitié en l'espace d'un an et que

beaucoup d'entreprises soient confrontées aujourd'hui à un problème de liquidité sans précédent.

Pour les sociétés à capital-action, la situation est encore plus difficile car elles doivent en outre maintenir des paiements de dividendes concurrentiels avec les taux d'intérêt records des dernières années, si elles veulent éviter un effondrement du cours de leurs actions. En tout état de cause, les bénéfices après impôts affichés par les grandes entreprises industrielles durant le dernier trimestre de 1981 n'ont même pas permis de couvrir les dividendes payés aux actionnaires, de sorte qu'elles ont dû puiser à même leur avoir propre pour couvrir la différence.

233

Pour faire face à cette situation, les entreprises sont donc obligées de comprimer leur liquidité financière de façon dramatique, tandis qu'elles opèrent simultanément des coupures substantielles dans leurs stocks, dans leur personnel et dans leurs programmes d'investissement. Mais, en ce faisant, elles aggravent le problème de cash-flow de leurs fournisseurs qui réagissent de la même façon dans un mouvement de récession qui fait boule de neige.

Au total, malgré la chute de la production, l'ensemble des besoins financiers du secteur des entreprises ne peut donc diminuer que très lentement et, même si la répartition sectorielle se modifie progressivement, la demande de crédit continue de progresser rapidement sur les marchés financiers. Au plein cœur de la récession, le problème initial de l'endettement excessif des corporations continue donc de s'aggraver et d'affaiblir la position financière de l'économie.

Cette situation est particulièrement inquiétante parce qu'elle se généralise et qu'elle déborde maintenant vers le secteur des institutions financières. Suite à la diminution de l'activité sur le marché des obligations, et en raison de l'étroitesse relative du marché du papier commercial, la demande de crédit exceptionnellement forte des dernières années s'est déplacée vers les institutions financières — et principalement vers le système bancaire — dans une proportion sans précédent.

Pour l'accommoder, les institutions financières ont donc laissé croître leur actif à un rythme beaucoup plus rapide que leur avoir propre et, ici comme ailleurs, les ratios de capitalisation se sont affaiblis considérablement depuis un an. Aussi, au moment où leur rentabilité se voit sérieusement amoindrie par l'augmentation des

mauvaises créances, il n'est pas surprenant que la plupart de ces institutions cherchent à ralentir la progression de leurs activités et qu'elles contribuent ainsi à aggraver la crise de liquidité dans l'économie.

234

Quel que soit l'angle sous lequel on regarde la situation financière du Canada, on se heurte donc à une impasse dont il sera extrêmement difficile de se désengager. Même si la situation financière des ménages s'est améliorée de façon exceptionnelle depuis un an, grâce à l'augmentation rapide du taux d'épargne et à la compression des engagements financiers existants, la relance des dépenses de consommation prévue pour l'automne ne pourra à elle seule renverser de façon durable le mouvement de récession actuel.

Pour y parvenir, il est impératif que le secteur des entreprises puisse à la fois reconstituer ses liquidités et restructurer son passif dans le sens d'une réduction de son endettement et d'une capitalisation beaucoup plus forte. Si l'on en juge de la situation à la fin de 1981, les entreprises devraient augmenter leurs fonds propres par plus de \$40 milliards d'ici un an pour rétablir leur capitalisation à un niveau comparable à la moyenne des années 1978-1980. L'ampleur du problème est donc exceptionnelle et il devrait constituer l'objectif prioritaire de la politique économique, au même titre que la lutte contre l'inflation.

Dans ce domaine, les options sont singulièrement limitées. Au cours des récessions antérieures, la reconstitution des liquidités se faisait de façon quasi automatique grâce à un relâchement de la politique monétaire. La baisse précipitée des taux d'intérêt permettait d'alléger les charges financières tandis que la reprise des dépenses de consommation favorisait un redressement du cash-flow. Finalement, la relance des marchés obligataires encourageait les entreprises à refinancer leurs exigibilités à court terme et, le cas échéant, à augmenter leur liquidité financière. Ainsi, en l'espace de quelques trimestres, le redressement financier des entreprises permettait d'établir des bases solides pour une nouvelle période d'expansion économique et pour la relance des investissements.

Il en va tout autrement aujourd'hui. Pour tous ceux qui ne l'avaient pas encore compris, le Sommet de Versailles aura confirmé que le Président Reagan n'entend pas modifier l'orientation actuelle de sa politique monétaire, du moins tant que les progrès enregistrés au chapitre de l'inflation ne seront enracinés profondément dans la psychologie inflationniste du public américain. Si l'on en

juge par la situation actuelle sur les marchés financiers à long terme, ce changement dans les anticipations inflationnistes ne s'est pas encore réalisé, de sorte qu'à moins d'une volte-face improbable de la Federal Reserve, il ne faut pas s'attendre à ce que les taux américains diminuent prochainement.

Mais, même advenant une diminution graduelle des taux américains, il ne faut pas s'attendre à ce que la Banque du Canada emboîte le pas de façon automatique. En effet, le dollar demeure très faible sur le plan structurel à cause de notre performance désastreuse en matière d'inflation et de productivité, et il reste soumis à des forces spéculatives majeures comme on le constate depuis deux semaines. Dans ces conditions, il n'y a pas de raison pour que la Banque centrale modifie la stratégie qu'elle poursuit depuis le début de 1978 et qui consiste à maintenir des différentielles de taux d'intérêt de plus en plus larges en faveur des mouvements de capitaux vers le Canada.

235

Faute de pouvoir compter sur une relâche prochaine des taux d'intérêt, il faut donc se tourner vers les autres instruments de la politique financière du gouvernement pour trouver une solution, que ce soit la politique fiscale ou les politiques touchant les investissements étrangers au Canada.

Dans le domaine fiscal, les options sont limitées puisque les marchés financiers affichent une réaction de plus en plus négative devant tout élargissement des déficits publics. De plus, il serait inutile de vouloir soulager la pression fiscale sur le cash-flow des entreprises s'il faut en contrepartie augmenter la charge des ménages et, par le fait même, bloquer la reprise des dépenses de consommation.

C'est donc vers un contrôle extrêmement sévère des coûts d'opération, et notamment de la masse salariale, que doit s'orienter la politique budgétaire. À cet égard, les gouvernements se trouvent donc placés à la même enseigne que le secteur privé, et ceci, pour des raisons identiques.

Il reste que même si un contrôle serré des dépenses budgétaires permettait de relâcher la pression fiscale sur le secteur des entreprises, il ne résoudra pas pour autant le problème de la capitalisation insuffisante des bilans. Dans ce domaine, des modifications relativement peu coûteuses au régime fiscal touchant les détenteurs d'actions permettraient de canaliser l'épargne vers les marchés

boursiers. À titre d'exemple, ce pourrait être l'instauration de nouveaux programmes du type « Régime enregistré d'épargne-action » ou l'élimination temporaire de la taxe sur les gains de capital réalisés sur les actions de compagnies canadiennes. Ces mesures devraient être renforcées par des encouragements fiscaux pour les entreprises qui réinvestissent une forte proportion de leurs bénéfices. Mais, quelles que soient les mesures adoptées, elles risquent d'être insuffisantes pour corriger rapidement l'ampleur des déséquilibres actuels.

236

Pour les corriger de façon durable, il existe une méthode extrêmement simple et peu coûteuse : c'est d'encourager à nouveau les investissements directs des étrangers au Canada, comme ce fut le cas durant les années cinquante et la majeure partie des années soixante. Cela constituerait certes une volte-face majeure par rapport aux orientations actuelles du nationalisme économique, mais il faut se demander si nous avons les moyens de faire autrement sans accepter en conséquence une baisse substantielle de notre niveau de vie.

En conclusion, s'il me fallait résumer la situation financière du Canada et les perspectives pour les prochains dix-huit mois, je dirais que nous avons atteint un seuil critique d'endettement dans presque tous les secteurs d'activité, et en l'absence d'une réorientation majeure des politiques financières des gouvernements vers ce problème, l'impasse dans laquelle nous sommes engagés ira en s'aggravant.⁽¹⁾

Quelle que soit l'orientation prochaine des taux d'intérêt américains, il est peu probable que la politique monétaire canadienne puisse se relâcher de façon substantielle d'ici la fin de l'année. Dans ces conditions, la politique fiscale aussi bien que la politique d'investissement étranger devraient accorder la priorité absolue à résoudre la crise de liquidité qui paralyse le secteur des entreprises tout en encourageant la reconstitution d'une base d'équité, domestique ou extérieure, sur laquelle pourra s'appuyer la reprise économique.

(1) Depuis que ce travail a été présenté au Conference Board, la situation financière s'est légèrement modifiée, avec la chute des taux d'intérêt. Dans l'ensemble, cependant, la conclusion de M. Guy Glorieux garde toute sa force. A.

**An insurance company's
response to inflation :
a chief financial officer's
point of view⁽¹⁾**

by

EDWARD E. MATTHEWS
Executive Vice President – Finance
American International Group, Inc.

237

L'inflation, qui n'en a pas traité ? Nous avons pensé quand même reproduire dans notre Revue l'excellent travail de M. Edward E. Matthews, qui est orienté dans le sens des placements d'une société d'assurance désirant lutter le mieux possible contre l'effet destructeur de ce terrible cancer qui ronge l'économie. Nous n'exagérons pas en écrivant une phrase pareille, qui peut sembler dépasser les bornes. L'inflation, en effet, est un des maux les plus graves dont l'assurance en général a souffert en Amérique aussi bien qu'en Europe depuis quelques années. Même si les États-Unis et le Canada n'ont pas connu l'inflation galopante, celle qui forçait les Allemands à transporter les billets de banque en quantité chaque jour croissante, l'assurance en Amérique en a souffert incontestablement. M. Matthews montre à quels palliatifs on a eu recours jusqu'ici pour essayer de la combattre et avec quel succès.



Two or three decades ago in the United States it was fashionable to deride inflation as the problem of other countries. Except for the dislocations of two World Wars and the Korean War the history of the country did not contain any prolonged period of high inflation. The Federal budget was roughly in balance, monetary growth was not large and in the balance the United States economy was not dependent upon foreign exports or imports to any meaningful extent ; we were a net exporter of oil and petroleum pro-

(1) M. Matthews a bien voulu permettre de faire paraître dans notre Revue l'excellent travail qu'il a présenté à l'*International Insurance Seminar*, à Toronto, le 28 juin 1982, sur l'inflation et les compagnies d'assurance.

ducts. The U. S. dollar was the unquestioned international standard of value. In the minds of many, the United States economy was too large and too diversified, productivity was growing too fast and demand for social services was growing too slowly for inflation ever to take a meaningful hold.

238 Since the early 1960's that scenario has come completely apart. From a rate of .6% in 1961 inflation has risen steadily with few interruptions ever since culminating in a rate of 12.4% as measured by the Consumer Price Index in 1980. Inflation has fallen since then and is projected generally in 1982 to be at the annual rate of 6 to 7%. Yet many observers, myself included, do not believe this is the beginning of a long term deflationary trend but rather only an interruption brought on by the present economic recession of the basic secular inflationary trend. Most importantly, the United States does not now stand apart from other nations — several countries including Switzerland, West Germany and Japan have a lower inflationary rate. The economic outlook for the United States has become closely interwoven with the rest of the world — its interest rates and responses to inflation impact not only its own economy but that of most other countries as well.

It is not the purpose of this paper to examine why inflation in the United States and most other countries is as high as it is or to examine whether the economic policies of their respective governments are appropriate responses to the problem and will dampen inflation in the long run. Rather it is my purpose to set forth the responses of one large international insurance corporation to the current inflationary environment who must combat the problem in virtually every major country in the world. In particular, I want to focus on the investment implications of dealing with inflation. Mr. Kingsley is examining for you the problem that inflation causes the life insurance industry and I shall confine my remarks to the problems inflation causes the property and casualty industry.

It is hard to imagine an enterprise that is more severely impacted by inflation than an insurance company. Manufacturing and distribution companies are, to be sure, also impacted adversely by this phenomenon but they have one major advantage over insurance companies in that regard ; almost without exception when their product is sold, the costs are known and the impact of inflation on costs, however adverse, has been largely felt. But for an insurance company the period of uncertainty is just beginning. The expenses incurred by an insurance company up to the time the product is

sold are but a small fraction of the total that the company will incur. The claims costs will be incurred at some time in the future. Depending upon the class of business these claims can be paid relatively rapidly or deferred to many years into the future. Since first party or property related coverages tend to be paid quickly while casualty or third party coverages may be deferred to many years into the future, the impact of inflation is magnified in casualty insurance. Casualty coverages are coming to represent an increasingly large portion of total insurance premium income in the United States. In 1961 casualty insurance represented only 44.76% of total premium income while by 1981 casualty insurance had increased to amount to 47.00% of total premium income. The environment in which the claim is paid may differ materially from the environment in which the policy was priced not only with regard to general price levels but also with regard to the legal and social environment in which the claim will be settled. Perhaps the most pernicious effect of inflation is the heightened level of uncertainty that accompanies it. We do not know whether inflation will continue to rise or diminish but the claimant will assert the worst and more often than not will win a settlement based on the worst.

239

It is a corollary of inflation that interest rates also rise in tandem with inflation. This is not surprising since lenders will want a rate of return that protects the purchasing power of their capital as well as earns interest. In a perfect market the interest rate charged by a lender should reflect the sum of 1. the riskless rate of interest, 2. the premium attached to the credit risk and 3. the premium due to inflationary expectations. Studies done by the Federal Reserve Bank of St. Louis have shown that for a "riskless investment" (U.S. Treasury securities) the real rate of return is generally about 3%. Studies done on British consuls have tended to corroborate this finding. Thus the interest rates in the United States and Canada are explained — or are they? Why are U.S. Treasury securities yielding 12 to 14% when the current rate of inflation is only about 6 to 7%? Perhaps we should add a fourth component of that interest rate — the suspicion premium. Lenders are telling us they do not believe that inflation will stay at its current rate and until convinced otherwise will insist on a high rate. Thus insurance companies have come to realize the current high interest rate environment is likely to be with us for some time to come.

As casualty insurance with its long tail reserves has become more important in the overall mix of fire and casualty business, the

contribution of investment income to overall fire and casualty operating income has increased. The ratio of the sum of unearned premium and loss reserves to capital (policyholders' surplus) has increased from 1.1 in 1961 to 2.5 in 1981 as measured by Best's Aggregates and Averages. As interest rates have risen over the past twenty years, the return on equity earned by investing these reserves has grown faster than has the underwriting losses. A study done by Conning & Co. of Hartford, Connecticut, a leading insurance industry analyst firm, has attempted to compare the return on equity earned by the insurance industry with that of the Standard & Poor's 400 for the last thirty years. During the low interest rate environment that prevailed in the 1950's and 1960's the industry earned an average 7% on equity barely half that of the S&P 400. Since 1970, with the exception of the disastrous underwriting years of 1974 and 1975, the industry has earned about 12% to 14% on capital, roughly equal to that of the S&P 400. Conning also computed what combined ratio the insurance industry would have had to achieve in those years in order to earn a rate of return equal to the S&P 400. Not surprisingly with higher reserves and higher interest rates, the underwriting ratio needed has risen and conversely the required underwriting profit has fallen. In 1951 the combined ratio required was 85.3 while the industry actually achieved a 97.1 while in 1980 the combined ratio required was 103.5 which was the actual combined ratio.

Sometimes, it seems as if nearly everyone in the insurance industry has read this article or made similar calculations and is practicing what has become known as "cash flow underwriting" or bluntly put: forget underwriting, just get the premium dollar today, enjoy the high interest income today and worry about the claims tomorrow. We do not believe that making the desired underwriting ratios a function of the level of interest rates will ever work in the volatile environment we expect in the future. We like all other large companies have hundreds if not more than a thousand people with the power to make underwriting commitments on our behalf. We believe we have taught them the skills necessary to set a premium rate necessary to make an underwriting profit but we have not found a way to teach them how to vary that rate with this week's Treasury bill levels. The simplistic "cash flow" approach to underwriting totally ignores the fact that high interest rates are a corollary of inflation and inflation particularly in long-tail business has a habit of making a shambles of today's reserves. Also this calculation infers that all the reserves are invested at today's

high rates. Of course the investments that back today's reserves are a composite of many years investing, most of which were invested at rates well below today's rates. A bond with an interest rate well below market interest rates has a market value well below its amortized or carrying value. Thus insurance companies cannot realize the benefits of today's interest rates without selling their low coupon bonds at substantial losses that will erode their capital. For the industry as a whole it is estimated that losses on the bond portfolio at the end of 1981, if realized, would amount to \$37.3 billion reducing industry statutory capital from \$53.8 billion to \$16.5 billion. Realization of losses of this magnitude are unthinkable for it would place the industry in an extended position to carry today's business much less tomorrow's business. It seems we have forgotten that another corollary of inflation is the inflationary growth of insurable values and exposure to loss. Just to stand still and maintain their present book of business without participating in the growth of the economy, insurance companies must add capital at a rate equal to the inflation rate. But for the industry as a whole, that's not good enough. We must also add capital equal to the real growth in the economy in order to continue to serve the insurance needs of our clients.

241

That's the problem we financial officers face in the designing of a financial and investment structure that will 1. recognize the inflationary environment in which we operate, 2. recognize the extra volatility and uncertainty that are a product of it, 3. recognize the increased susceptibility to inflationary pressures on reserves that have accompanied the swing to increased percentage of casualty business, 4. provide for the necessary safety of funds that are held for the benefit of our policyholders and still provide a satisfactory current return to our shareholders and the growth in capital necessary to keep our current business and obtain our share of additional business resulting from the growth of the economy.

Designing such a structure is a tall order and it seems well in trying to accomplish it to remember that our capital can be risked in three ways. I have chosen to call these three ways 1. operating leverage ; 2. financial leverage and 3. investment leverage. Operating leverage is derived from the ratio of our insurance business to capital or policyholders' surplus as measured both by the ratio of premium writings to capital and the ratio of unearned premium and loss reserves to capital. The current depressed level of pre-

mium rates makes the ratio of premiums written to capital probably a poor measure of operating leverage. I consider the ratio of total reserves to capital a better measure of our risk exposure in our basic business. As a financial officer I always want my company to be in a position to maximize its operating leverage when the opportunities for profitable business are there. Therefore financial and investment leverage must always be subordinate to operating leverage.

242 Financial leverage I define as the traditional ratio to debt equity. The insurance industry has not been a substantial user of debt and I believe that to be a prudent choice. With regulatory constraints always a factor in the availability of dividends from operating companies to parent companies, large fixed charges should be avoided. I regard our low debt ratio at American International Group as one of the most precious corporate assets for it means that we have substantial additional capital potentially available if attractive business opportunities become available. We will not be faced with the necessity of selling common stock regardless of the level of our stock price.

Lastly, investment leverage I define as the risk profile of our invested assets relative to our capital. The insurance industry has traditionally regarded its investment in common stock as the measure of its risk in relation to its capital but I suggest that in their recent eagerness to embrace more esoteric investments in their desire to increase their capital, they have not properly evaluated the additional risk that this entails. Most important of all, we must remember these risks or leverages are cumulative. In 1974 the industry saw what could happen when these risks cumulate. A severe stock market decline combined with highly unsatisfactory underwriting results nearly decapitalized many companies. A broad stock market rebound in the next two years combined with regulatory tolerance of extended ratios of writings to surplus and a return to underwriting profitability enabled the industry to restore its operating ratios. In this cycle the industry has wisely not increased the common stock component of its investment leverage, and common stocks to surplus ratios are generally in the area of 60% compared to over 100% in the 1973-75 cyclical downturn. We don't have a computer program to balance these three forms of leverage or risk taking but simple prudence should indicate that when operating leverage exceeds a rate of 3 to 1 for premiums to surplus or 2.5 to 1 for total reserves to surplus, the use of debt capital is unwise and

further exposure in common stock investment or other risk investments should be cut back.

The heart of any insurance company's investment strategy is its bond portfolio and for years it was the least managed. With stable and low inflation rates, interest rates on bonds were also predictably low and stable. Bond rates also followed what is called a positive sloping yield curve, that is the shortest maturities had the lowest yield and yields rose as did maturities producing a yield curve that consistently moved higher with maturity length. Insurance companies frequently took the longest maturities to maximize yield since with stable interest rates, capital value changes did not occur. Once the investment committee chose the requisite quality level, issue selection was routine. Virtually all tax-exempt bonds were general obligations, revenue bonds were unusual and industrial revenue bonds unheard of. In the words of Wall Street, tax exempt bonds traded "by appointment only" so portfolio turnover was rare. Since the need to change strategy was unlikely, managing the bond portfolio did not attract the best talent and bond manager salaries were well below those of common stock managers.

243

As the direct result of inflation induced changes in interest rates, the design of a bond portfolio today has changed dramatically. Short-term investments frequently yield more than long-term investments producing a negatively sloping yield curve. Portfolio managers are no longer penalized for staying short. Moreover, underwriting results have changed with great suddenness, producing first taxable underwriting profits in the early 1970's, followed by three years of underwriting losses, then three more years of substantial underwriting profits and now, including the current year, three years of record underwriting losses. The bond portfolio manager must work closely with the tax manager to use most expeditiously the tax credits being produced by the underwriting losses. Many insurance companies have chosen to maintain as a permanent portion of their portfolio at least 10% in U. S. government securities generally of two year maturity or less. The heavy reliance placed by the U.S. government on the sale of two and four year notes has made this maturity attractive for purchase. Currently two year treasuries yield 14.5% and four year treasuries yield 14.7%.

With few exceptions, the bulk of any insurance company's portfolio is still in tax-exempt bonds. The variety of instruments offered today is, however, much broader than that offered twenty

years ago. Many states and municipalities have chosen to create independent agencies to fund capital investment in revenue producing services outside their general obligation debt limit. These entities, not enjoying the power of taxation, must be judged exclusively on the revenues they produce. Bond managers must read prospectuses carefully to discern differences in credit. Many bond managers are learning to their sorrow there is a world of difference between the bonds that have as their security Washington Public Power Supply System Plants 1, 2 and 3 and the bonds that have as their security Plants 4 and 5. The creation of municipal industrial revenue bonds have created a hybrid creature, a tax-exempt bond with an industrial corporation as the sole source of credit. Also many banks now routinely issue ten year irrevocable letter of credits to bolster the credit of what otherwise might be medium or lower grade industrial revenue bond credits. This is a surprising use by the banks of what was once an instrument of foreign trade. The total volume of tax exempt financing has increased substantially creating liquidity when none existed before. The ability of the computer to search portfolios for issues in demand by the market with yield anomalies have created new opportunities for portfolio managers. In this new and challenging environment the salaries for competent bond managers have risen sharply and now exceed salaries for common stock managers.

The average life of tax-exempt portfolios too has undergone a sharp downward turn. Fire and casualty insurance companies that routinely bought thirty and forty year bonds have moved their purchases downward to twenty years or less. At American International Group we never purchased maturities that long but we, too, have shortened our time horizons from fifteen to twenty years to five to ten years. Shortening portfolio maturity will not insulate against effects of inflation or guarantee a real rate of return in excess of inflation but will give you the flexibility to change direction. In highly volatile markets that flexibility to take advantage of opportunities is a key and long-term bonds rob you of that flexibility. The regulatory authorities have become alert to the danger very long bonds present to policyholder funds and a recent report commissioned by the NAIC attempted to create a mechanical match of asset and liability maturities as one of the early warning tests. Although the particular test may have lacked general applicability, the concept has considerable merit and a more flexible measure may yet emerge.

The fire and casualty insurance industry has always been a purchaser of preferred stocks of corporations, primarily public utilities. Since preferred stocks have the benefit of the inter-corporate dividend exclusion, the dividends when received by fire and casualty corporations have been very lightly taxed at effective rates of about 7%. Prior to 1978 preferred stocks were required to be carried at market value and some of their high income allure was lost. Furthermore, at that time almost all preferred stocks had no sinking funds and thus could be considered to have perpetual life. If thirty to forty year bonds are a risk to flexibility, perpetual preferreds carry the ultimate risk in this regard. In 1979 the NAIC published a new regulation effective as of 1978 that distinguished between sinking fund and perpetual preferreds and permitted sinking fund preferreds to be carried at amortized value. The Wall Street investment banking community responded to the new opportunity and encouraged the issuance of large quantities of sinking fund preferred stocks having average lives ranging downward from twenty to five to seven years. Industry holdings of preferred stocks increased from \$2.7 billion at the end of 1976 to \$8.6 billion at the end of 1981. A note of caution, although sinking fund preferred stocks have many trappings of debt, they are not debt and should not be viewed as a debt substitute in the drive for higher yield to compensate for inflation. In 1975 we at American International Group invested \$2 million in the private placement of sinking fund preferred stock of a major United States industrial corporation with a high credit rating and record earnings. Fortunately for American International Group \$2 million is not a large investment for the corporation was International Harvester and our investment is now suspect.

With its equity capital, an insurance company has the luxury of considering a broader range of alternatives since they are dealing with their own money rather than policyholders' money. Equity capital is, of course, essential to provide the necessary margin of safety for policyholders, but in general a higher degree of risk can be tolerated. In the low inflation environment in which fire and casualty insurance companies used to operate, common stocks were considered virtually the only way to invest for capital growth and inflation protection. Unfortunately when the test came and inflation soared in the late 1970's, the record of common stocks in this regard failed dramatically. The Dow Jones Industrial Average which peaked in 1973 at 1051.7 is as of this writing of this paper

below 800, providing even after dividends a negative return. Even over the five years, 1977 through 1981, the Standard & Poor's 500 has provided after adjustment for dividends only a return of 8.1% below the inflation rate of 8.9% for the same period. Nevertheless a sound common stock portfolio has its place in any diversified investment program. What needs to be quantified is how much, what percentage of surplus is appropriate? At American International Group we constructed an interesting model five years ago. We examined under various assumptions of growth and underwriting profitability what was the maximum percentage of common stock investment we could tolerate if the stock market declined 20% per year for two successive years without impairing our ability to accept further insurance business. The answer was impacted very much by our starting point but in a way at that time we were typical of the industry. Our capital was adequate but not excessive. Our premium volume was growing rapidly and the business was quite profitable. Under those circumstances we determined that our maximum percentage of common stocks to statutory policyholders surplus should be not more than 60%, a revolutionary conclusion at the time when 80% to 100% or more was considered the norm. Now 60% is considered a full position and many companies, ourselves included, operate at levels well below that. We found that establishing this maximum tolerance level had a very desirable side effect. Our common stock portfolio managers were able to operate freely and not suddenly be faced with insurance-dictated restrictions at a time when stock market conditions favored purchase. For American International Group the exercise had a particularly happy outcome. Our common stock portfolio performance, including dividends as well as realized and unrealized gains, has averaged 16.6% over the past five years, a rate well in excess of inflation over that period. Common stock investment has fulfilled the role we had assigned to it, that of providing a substantial portion of the growth in capital necessary to meet inflation influenced growth in our insurance business.

Over the years real estate has been considered the classic inflation hedge. Life insurance companies early on recognized the value of real estate and made substantial investments in many forms of real estate. The property and casualty insurance industry has been slow to recognize these advantages of real estate. In part this was due to a very real concern on the part of top management over the lack of liquidity in real estate investment. Fire and

casualty business does require more liquid investments than does life insurance. On the other hand, fire and casualty companies have not been alert to the investment appreciation and cost control potential in owning real estate. I have found that in many fire and casualty insurance companies the real estate department does not report to the chief financial or chief investment officer but rather to the chief administrative officer. We suggest that in such a situation the investment implications will clearly be lost. We prefer to invest in commercial office buildings where we will occupy initially 25% to 30% of the building so that space will become available at the time when our growth projections indicate we will need the space. Moreover, we will be able directly to influence our cost control by charging rentals that reflect changes in operating costs rather than being influenced by rental levels that fluctuate widely with market demand. Of course, in the balance of the building we are able to obtain inflationary increases in rentals from our outside tenants. Is real estate illiquid? Certainly, but if you analyze the total leverage of the company as I suggested earlier, real estate investment is but one part of investment leverage and can be accommodated in greater or lesser amounts dependent upon the amount of other risk investments undertaken. If a company is willing to reduce its common stock exposure, real estate investment has a real place in a total portfolio.

247

The search for inflation hedge assets on the part of fire and casualty insurance companies to assist in capital growth has broadened even further in the last few years. With the exception of the last year, "hard" assets have consistently outperformed financial assets in terms of increases in value. Real estate that we have just discussed is the most prominent of these. Precious metals and critical raw materials, such as oil and timber, are other examples. Direct ownership of productive assets such as airplanes, rail cars, and offshore oil drilling vessels are further examples. In each case that I have named, fire and casualty insurance companies are looking at and finding ways to invest in ownership of these assets to gain the inflation protection that these assets should provide. It is difficult to generalize on such a diverse group of assets, but the common theme stems from a feeling that the common stock markets are not giving proper weight to the growth in asset values that these companies are producing. We have frequently seen resource rich companies sell at huge discounts at underlying values but when valued in a purchase by other companies, they sell at prices that approach

their underlying value. Why not then invest directly in these assets? Skillful financial people have devised structures for fire and casualty insurance companies to joint venture with oil and gas companies in the exploration and development of these natural resources. Others have devised lease methods for insurance companies to own and lease productive equipment. These transactions tend to rely heavily on the benefits they provide in reduction of federal income taxes as well as growth in residual value. They promise large rewards but the skill needed to analyze them is not normally found in the investment departments of fire and casualty companies. Yet some companies have publicly indicated they consider the purchase of natural resource reserves an appropriate substitute for bonds in the investment of policy reserves. I suggest this indicates a lack of appreciation of the risks involved. I firmly believe these investments are equity substitutes and rank at the high end of the risk spectrum. Properly structured the rates of return can be commensurate with the risk involved. At American International Group we have invested in several oil and gas partnerships and leverage lease transactions of airplanes and specialized rail equipment. But we have invested substantially in specialized expertise and computer based transaction analysis. Even so, these investments amount to less than 5% of our United States invested assets and we have no plans to increase that percentage.

I have so far confined by remarks to dealing with inflation from an investment point of view in the United States. Of course, American International Group is a United States corporation and a large part of its assets and net worth are located in the United States. However, more importantly the United States capital market is large and diversified with a variety of financial instruments available to be assessed for their performance at varying levels of inflation. It is possible to construct very different portfolios depending upon your own perception of the economic and inflation outlook and risk assessment. But American International Group does do business in approximately 130 countries outside the United States including our host country, Canada. These countries range from low inflationary countries such as Switzerland and Japan to hyper-inflationary economies as defined by FASB-52 such as Brazil and Argentina. Capital markets in these countries range from highly sophisticated to fairly rudimentary. In most countries the choice of maturity for debt instruments that exists in the United States does not exist abroad. Ten years is considered a long-term

obligation and in hyper-inflationary economies ninety days may be the longest available instrument unless the instrument is formally linked to an inflation index such as the ORTN in Brazil (Government bonds which accrue monetary correction in addition to a basic interest rate). Therefore, the liquidity and flexibility which I urge as a policy preference in the United States may be the only alternative available. Clearly, too, real estate is a highly desirable investment and we have emphasized it strongly in those countries where our accumulation of capital is of sufficient size to permit prudent consideration of the inclusion of real estate. Condominiumization of office buildings, a practice almost unheard of in the United States, is highly advanced in many countries of the world. We have chosen to build our own buildings wherever possible and own the condominium floors where that is not possible. We thereby achieve better control over our rental operating costs and gain inflation protection over the long run. If the laws of the host country permit it, we will engage in cross currency hedges. It may be possible to buy bonds of the host country government denominated in strong Euro-currencies such as dollars or Deutschmarks and still hold them as reserve assets in the host country. This type of risk requires an extensive knowledge of relative trends in currency values and introduces a new risk to the equation. We usually only engage in this type of investment where we have concluded we have an imperfect match of host country assets and liabilities and are exposed to loss through currency devaluation.

249

In summary then, inflation has created a new and more volatile environment calling for a more flexible investment policy on the part of chief financial officers. We must pay attention to capital values, both loss of value from erosion in bond portfolios, and potential appreciation of values from common stocks, real estate and other hard assets. We must do all this in a framework that properly evaluates risk and recognizes that investment and financial risks must always be subordinate to the risks we willingly undertake in our insurance business for that is our basic business.

L'assurance-crédit

par

RICHARD BRUNET⁽¹⁾

250

Credit insurance is the speciality of a few insurers, mostly American. We are therefore pleased to receive this text by Mr. Richard Brunet, which explains the subject in some detail.

It is rather strange that credit insurance is little known in Canada, in spite of several large losses. This is perhaps because the coverage is rather complicated, or perhaps because the insured does not always want to provide the detailed information required by underwriters, or possibly the exclusions are considered to be unacceptable. At any rate, at a time when bankruptcies are numerous and costly, Mr. Brunet's study will make the reader aware of the exact nature of the coverage.



Le présent texte a pour objet de donner un aperçu des objets et avantages ainsi que du fonctionnement des polices d'assurance-crédit émises pour répondre aux besoins des petites et moyennes entreprises.

À l'heure actuelle, le commerce sans crédit est chose impensable pour l'industriel ou le commerçant.

Pour résister à la concurrence, même dans les périodes de restrictions monétaires, le crédit doit continuer à être consenti, malgré les risques encourus.

Quelles que soient les précautions dont il s'entoure, le vendeur à crédit s'expose à des déboires ; le risque augmente souvent en fonction de la nouveauté du client et de son éloignement. En effet, est-il possible de connaître vraiment la situation financière d'un client, surtout s'il est établi dans un pays relativement éloigné ?

(1) M. Richard Brunet est vice-président de La Concorde, (Canada), Inc.

On peut réduire les risques de non-paiement, au Québec, comme à l'extérieur du Québec en souscrivant une assurance-crédit.

Objet de l'assurance-crédit

Cette assurance-crédit est destinée à indemniser le vendeur des pertes résultant de la défaillance d'un ou de plusieurs de ses acheteurs, c'est-à-dire de leur incapacité de payer, en tout ou en partie, les marchandises qu'ils ont achetées à crédit.

Outre cet avantage principal, cette assurance en offre d'autres, accessoires mais cependant non négligeables, qui débarrassent le vendeur assuré des soucis habituellement liés à l'octroi de crédit.

251

En effet, l'assureur-crédit exerce une surveillance constante sur les acheteurs assurés :

1. par une tenue à jour permanente des renseignements recueillis à leur sujet et confrontés avec les données résultant de l'expérience éventuelle de fournisseurs déjà assurés ;
2. par les contacts entretenus avec un important réseau de correspondants qui opèrent le même travail de surveillance, l'assureur-crédit assiste l'assuré en cas de difficultés de recouvrement, indemnise l'assuré dans les délais les plus brefs après le sinistre, facilite l'obtention de crédits bancaires pour l'assuré, celui-ci pouvant céder sa police en garantie auprès de sa banque, permet à l'assuré de prospecter une clientèle plus large et d'augmenter ainsi son volume d'affaires.

En effet, le fait de pouvoir obtenir une appréciation chiffrée sur une firme inconnue, surtout à l'étranger, permet aux assurés de faire des offres à des sociétés dont ils ignorent tout de la surface financière, le dénouement heureux de la transaction étant pratiquement assuré.

Ils peuvent dès lors traiter avec de nouveaux clients et développer leur chiffre d'affaires.

Étendue de l'assurance-crédit

L'assurance-crédit couvre normalement toutes les ventes faites à des firmes industrielles ou commerciales, établies au Québec, au Canada, aux États-Unis et en Europe et porte sur le risque commercial.

Coût de l'assurance-crédit

Entre 0.75% et 3% est la fourchette assez large que nous sommes obligés de donner ici.

En effet, il est impossible, en ce domaine, de donner des taux fixes car chaque contrat est traité individuellement.

La prime variera, et cela se comprend aisément, en fonction d'éléments tels que : la conjoncture, le secteur d'activité du vendeur, la durée des crédits, le pays (d'exportation), le nombre et la qualité des clients, l'importance des découverts consentis, le volume d'affaires à assurer, etc...

252

Cependant, quel que soit le taux appliqué, il faut souligner que ce taux n'est jamais prohibitif et peut donc être aisément incorporé au prix de vente ; que les primes payées peuvent être comptabilisées dans les frais généraux.

Bases techniques

L'assurance-crédit doit s'appliquer à un volume d'affaires le plus large possible. La police globale, c'est-à-dire celle qui s'étend à l'ensemble des ventes de l'assuré, est évidemment la formule la plus sûre.

Toutefois, l'étendue de l'assurance-crédit peut, au choix de l'assuré, être limitée par une sélection géographique, à un ou plusieurs pays déterminés, par une sélection sectorielle, à un ou plusieurs départements ou secteurs d'activités de l'entreprise selon le produit vendu ou la catégorie de clients, par une sélection individuelle, à un groupe d'acheteurs déterminés traitant un volume d'affaires qui dépasse un montant donné.

Toutes ces combinaisons, et d'autres, peuvent être envisagées par l'assureur-crédit, à la demande de l'assuré, à condition que la discrimination ne soit pas basée sur la surface financière réelle ou supposée des acheteurs.

La police d'abonnement

Il convient de signaler ici que la police d'assurance-crédit la plus communément émise est la police d'abonnement, dénommée ainsi parce qu'elle résulte d'une convention pour une période déterminée fixée à trois ans et couvrant la totalité du chiffre d'affaires de l'assuré réalisé avec la clientèle décrite dans la police.

Ses dispositions sont principalement étudiées en fonction des caractéristiques du marché des *biens de consommation* payables à court terme.

Il faut dès lors distinguer, dans le cadre de cette police, deux types de dispositions :

- A) les dispositions communes aux polices *biens de consommation* et *biens d'équipement* ;
- B) les dispositions particulières à la police *biens de consommation*.

253

A. Les dispositions communes

Le risque assuré est l'insolvabilité. L'assurance-crédit couvre le risque de non-paiement dû à l'insolvabilité de l'acheteur et la créance doit résulter d'une livraison effective de marchandises.

Ceci équivaut à dire que l'assureur-crédit n'intervient pas lorsque le non-paiement est justifié. Un cas évident de non-paiement justifié est la non-conformité de la marchandise à la commande, ou un retard dans les livraisons imputable au vendeur lui-même.

Définition de l'insolvabilité

Dans le cas de l'assurance-crédit, l'insolvabilité peut être déclarée ou présumée.

L'acheteur qui est déclaré en faillite, qui obtient un concordat ou conclut un arrangement à l'amiable avec l'ensemble de ses créanciers, est en état d'insolvabilité déclarée.

L'acheteur qui n'a pas payé son dû avant la fin du délai accordé à compter de l'échéance est en état d'insolvabilité présumée. Ce délai, appelé *délai de carence*, est fixé dans chaque police.

Couverture des pertes : 75% à 85%

L'assureur-crédit garantit 80% à 85% des pertes nettes sur les acheteurs au Québec et généralement 75% à 80% des mêmes pertes sur les acheteurs à l'extérieur du Québec.

Le solde reste obligatoirement à charge de l'assuré.

**Intervention de l'assureur-crédit ;
dès la menace de sinistre**

Dès que l'assuré apprend qu'un de ses débiteurs éprouve des difficultés, il se met aussitôt en rapport avec l'assureur-crédit afin d'envisager de commun accord les mesures qui s'imposent.

Si une action semble devoir être engagée contre l'acheteur défaillant, l'assuré dès ce moment, confie le recouvrement de sa ou de ses créances au service du contentieux de l'assureur-crédit.

254 L'assuré est ainsi débarrassé de tous les soucis de la procédure de recouvrement.

D'ailleurs, la pression exercée par l'assureur-crédit sur un débiteur se révèle souvent très efficace.

Les frais de recouvrement sont à la charge de l'assuré, mais, en cas de sinistre donnant lieu à indemnité, ils sont considérés comme faisant partie de la créance sinistrée et y sont ajoutés automatiquement.

Si nous prenons le cas d'une perte couverte à 85%, l'indemnité sera égale à 85% de la perte nette ; c'est-à-dire que sera déduit du montant de la facture tout ce que l'assuré aura reçu à un titre quelconque jusqu'au jour du décompte (sans tenir compte des dividendes promis mais non encore payés), et ajouter le déboursé effectué en vue du recouvrement.

De cette perte nette, l'assureur-crédit règle le pourcentage prévu par la police qui s'élève dans ce cas-ci à 85%.

Exemple :

Montant de la facture initiale	\$1,000
Acomptes reçus par l'assuré	\$ 200
Perte brute	\$ 800
Frais de poursuites	\$ 100
Perte nette	\$ 900
Indemnité à charge de l'assureur-crédit	\$ 765
(Les pertes étant supposées couvertes à 85%)	

Délais de paiement des indemnités

La rapidité de paiement est un souci constant de l'assureur-crédit.

Dès que la créance de l'assuré est inscrite au passif du débiteur en état d'insolvabilité ou que le *décal de carence* est expiré, l'indemnité maximum prévue est versée à l'assuré.

Quelle que soit l'évolution de la créance assurée, la part de la perte supportée par l'assuré est fixe ; c'est-à-dire 15% lorsque la couverture porte sur 85%.

L'assurance-crédit ; source de crédit bancaire

Le bénéfice de la police pouvant être transféré au profit d'une banque, l'assurance-crédit constitue un excellent moyen d'obtenir du crédit bancaire à des coûts plus intéressants.

255

En effet, lorsqu'un banquier examine la situation financière d'une entreprise, il ne peut manquer de considérer la garantie sérieuse que lui offre une police-crédit souscrite à son profit par l'emprunteur, et ceci influence le taux d'intérêt exigé du banquier.

B. Les dispositions particulières à la police « biens de consommation »

La limitation des crédits

Dans le cas particulier des *biens de consommation*, l'assureur-crédit fixe une limite de crédit en fonction de la situation de chaque acheteur ou client à assurer.

En effet, au moment où il souscrit une police d'abonnement, l'assuré présente à l'assureur-crédit la liste de ses clients à assurer, en indiquant pour chacun d'eux le découvert maximum qui peut être atteint.

Il est à remarquer qu'il ne s'agit pas du total cumulatif des affaires possibles ou attendues de chaque client, mais bien du crédit maximum pouvant exister à un moment donné pendant la durée de l'assurance.

Après enquête, l'assureur-crédit communique à l'assuré sa décision soit sous forme d'accord d'une limite de crédit pour chaque acheteur, soit par un refus de toute couverture.

Ces limites peuvent toutefois subir des modifications ultérieures.

Ainsi à la demande de l'assuré et après approbation par l'assureur-crédit, elles peuvent bénéficier d'une augmentation.

Par contre, l'assureur-crédit peut opérer à tout moment des réductions et même des annulations de crédit, s'il estime que les informations sur la clientèle assurée, démontrent une détérioration grave de la situation de l'acheteur.

D'autre part, l'assuré peut, pendant toute la durée de l'assurance, traiter avec chaque acheteur jusqu'à concurrence de la limite acceptée par l'assureur-crédit, car ces limites sont permanentes et *revolving*, c'est-à-dire qu'elles se reconstituent d'elles-mêmes au fur et à mesure des paiements effectués par l'acheteur.

256 **Frais d'études**

L'assuré verse annuellement à l'assureur-crédit, sur base du tarif en vigueur, une quote-part des frais d'études et de surveillance de chaque crédit.

Déclarations mensuelles

Chaque mois, l'assuré déclare à l'assureur-crédit, au moyen d'un formulaire adéquat, la liste des facturations du mois précédent, sans aucun autre détail.

Calcul de la prime

La prime provisionnelle prévue dans la police est calculée d'après les prévisions de l'assuré et ajustée d'après les déclarations mensuelles de l'assuré. L'ajustement se règle chaque mois après réception du relevé envoyé par l'assureur-crédit.

Comme nous l'avons déjà expliqué précédemment, le taux de la prime varie d'un cas à un autre en fonction de certains éléments.

Cependant, nous pouvons dire que pour un ensemble de risques, la prime oscille généralement entre 0.75% et 3%. La prime provisionnelle est payable au début de chaque trimestre.

Le texte qui précède a pour objet d'exposer l'assurance-crédit dans ses grandes lignes. L'auteur n'a pas voulu donner ici le texte même d'une police courante. Il a cherché avant tout à présenter un type d'assurance peu répandu dans l'ensemble, mais auquel la situation économique actuelle donne un intérêt nouveau.

The state of Canadian general insurance in 1982

by

CHRISTOPHER J. ROBEY⁽¹⁾

M. Robey nous apporte à nouveau sa revue des assurances autres que vie en 1981. Il le fait avec sa connaissance ordinaire du sujet, en ne ménageant ni la chèvre, ni le chou. Pour lui, il y a des faits qui méritent d'être étudiés à leur valeur réelle, et c'est le travail qu'il nous livre aujourd'hui comme chaque année. Sa conclusion ? « Le retour à la prospérité économique sera une œuvre de longue haleine. La même idée pourrait être exprimée dans le cas de l'assurance. Heureusement, il y a certains signes, certains indices qui nous permettent de garder l'espoir d'une amélioration prochaine : le taux décroissant de l'intérêt, la légère diminution des prix aux consommateurs, malgré la hausse du coût de l'énergie et de certains éléments de la vie de tous les jours. Il faut se rappeler, entre autres, que le taux d'escompte de la Banque du Canada a atteint, ces jours derniers, le plus bas niveau depuis deux ans. »

257



Although few insurers, looking at their 1980 results, would have been optimistic about 1981, few would have anticipated the disaster the year turned out to be. While earned premiums increased only by about 12½%, just enough to cover inflation, incurred losses increased by more than 19½%, the loss ratio increasing by 4½% and the underwriting loss almost doubling. As a result, the amount by which investment income exceeded the underwriting loss almost halved, from \$219.76 million in 1980 to \$124.01 million in 1981.

(1) M. Robey est vice-président exécutif de le Blanc Eldridge Parizeau, Inc., membre du groupe Sodarcan.

ASSURANCES

The following table shows the results of private property and casualty companies during the last five years⁽¹⁾ :

YEAR	NET PREMIUMS WRITTEN	NET PREMIUMS EARNED	UNDERWRITING RESULT	LOSS RATIO
1977	4,836	4,550	+ 72.7	64.16%
1978	4,733	4,682	+ 46.1	64.95%
1979	5,138	4,946	-185.7	70.26%
1980	5,577	5,356	-591.0	76.26%
1981	6,420	6,043	-942.5	80.84%

All figures in millions of dollars, except for the loss ratio.

258

Government-owned insurers again produced a loss ratio much worse than private insurers, at 95.78%, however they did at least show an improvement from the 104.77% of 1980.

The results of the property and casualty industry as a whole, including government insurance, have been as follows over the last five years :

YEAR	NET PREMIUMS WRITTEN	NET PREMIUMS EARNED	UNDERWRITING RESULT	LOSS RATIO
1977	5,450	5,142	+ 31.6	66.71%
1978	5,384	5,329	+ 4.3	67.38%
1979	5,851	5,556	- 282.8	72.76%
1980	6,395	6,113	- 783.7	79.79%
1981	7,481	7,020	-1,076.8	82.92%

All figures in millions of dollars, except for the loss ratio.

As usual, results of individual insurers varied widely, the best combined index for companies with at least \$1,000,000 of net premiums written being 42.80% for Emmco Insurance Company (gross and net premiums written \$1,326,000) and the worst 248.93% for the Affiliated F.M. Insurance Company (gross premiums written \$12,602,418, net premiums written \$2,050,205). Amongst those writing more than \$10,000,000 of net premiums, the best result was posted by the Guarantee Company of North America (89.50%), helped no doubt by their substantial volume of surety and fidelity business, and the worst by the Factory Mutual System (178.24%).

The following are the results of some selected companies, showing, in brackets, their ranking based on gross direct premiums written and net premiums written, including reinsurance assumed :

(1) All statistics are taken from the annual statistical issues of *Canadian Insurance magazine*, unless otherwise stated.

ASSURANCES

COMPANY	GROSS	NET	UNDER- WRITING RESULT	COMBINED	
	DIRECT PREMIUMS WRITTEN	PREMIUMS WRITTEN		INDEX (%)	
				1981	1980
Royal Insurance	538,019 (1)	503,260 (1)	-126,688	125.67	113.34
The Co-operators	364,222 (2)	339,138 (2)	- 33,158	110.12	105.88
Lloyd's	207,828 (5)	288,561 (3)	- 28,459	110.62	98.65
Economical Group	192,021 (6)	174,856 (6)	- 15,214	109.50	110.44
Wawanesa Mutual	166,441 (7)	161,483 (9)	- 4,087	103.03	104.02
Guardian of Canada	166,289 (8)	153,222 (11)	- 18,403	112.41	105.88
Dominion of Canada	150,206 (11)	146,068 (12)	- 23,756	118.42	107.09
Groupe Commerce	140,071 (14)	143,515 (13)	- 3,059	102.37	103.24
State Farm	124,792 (17)	124,529 (16)	- 10,750	109.24	95.87
Canadian General	110,743 (18)	92,312 (18)	- 15,994	118.37	110.99
Canadian Indemnity	109,722 (19)	77,679 (20)	- 2,500	103.22	99.21
American Home	104,401 (20)	15,113 (66)	+ 1,231	91.50	89.09
Commonwealth	103,471 (21)	32,339 (46)	- 1,518	105.31	100.50
Groupe Desjardins	97,265 (22)	63,669 (28)	- 20,127	130.65	124.81
Simcoe & Erie Grp	88,892 (23)	21,814 (56)	- 673	102.92	108.82
La Laurentienne	84,603 (25)	78,034 (19)	- 5,627	107.34	108.91
Les Prévoyants	80,945 (26)	51,444 (35)	- 25,570	140.61	142.30
Canadian Home	73,990 (27)	48,974 (37)	- 7,470	116.56	98.30
Pilot	73,038 (28)	70,258 (23)	+ 2,095	95.31	97.73
Factory Mutual	62,414 (35)	49,592 (36)	- 35,209	178.24	153.81
Scottish & York	54,104 (39)	12,284 (72)	- 3,747	131.79	122.56
Ontario Mutual Ass.	53,843 (40)	43,267 (39)	+ 3,776	90.76	90.01
Northumberland	49,508 (42)	7,049 (86)	- 2,931	132.95	109.92
Guarantee of N.A.	49,144 (43)	40,538 (43)	+ 4,288	89.50	95.28
Provinces-Unies	40,303 (49)	25,268 (54)	- 1,576	106.99	126.45
Federation	36,398 (52)	26,829 (52)	- 1,272	105.14	112.52
Sovereign General	30,608 (56)	26,613 (53)	- 4,936	119.04	116.84
Belair Insurance	30,579 (57)	27,075 (51)	- 2,090	108.94	118.15
Crum & Forster	28,814 (59)	20,192 (60)	+ 983	94.78	117.57
L'Union Canadienne	28,280 (60)	41,215 (42)	- 1,877	104.75	109.14
Personal	27,388 (61)	23,771 (55)	- 2,816	113.84	127.98
Markel Insurance	25,713 (62)	11,356 (74)	- 2,484	125.55	149.87
Symons General	21,735 (68)	4,379(100)	- 734	115.69	115.07
Equitable General	20,466 (69)	13,114 (70)	- 1,808	113.40	118.79
D.M.L. Management	19,447 (72)	7,972 (80)	- 1,572	121.26	109.23
La St. Maurice	16,592 (78)	7,320 (85)	- 599	109.60	111.58
Société Nationale	16,516 (79)	7,825 (81)	- 743	113.63	119.15
La Capitale	11,091 (94)	10,590 (75)	- 754	108.60	121.21
Canada West	10,145 (97)	6,465 (90)	- 938	111.92	108.76
Les Coopérants	9,327(100)	5,421 (94)	- 1,488	123.70	114.16

All figures in thousands of dollars, except for the combined index.

Twenty-six of the one hundred and forty-nine companies or groups writing more than \$1 million of net premiums in 1981 showed as underwriting profit, four of them (Buffalo, Crum & For-

ster, North Waterloo Farmers, Old Republic) after having an underwriting loss in 1980 — a remarkable recovery, considering the market trend. However, a profit was nothing new for six of them (American Home, Boiler Inspection, Emmco, Grain Insurance and Guarantee, Ontario Mutual Insurance Association, Pilot, Pafco) which have had an underwriting profit for more than ten consecutive years. Pafco last had a loss in 1966, Grain Insurance in 1965, Emmco in 1964 and Pilot has shown an underwriting profit for twenty years or more.

260 A less enviable record has been built up by the twenty-six companies with more than \$1 million of net premiums written in 1981 which have now had five or more years of consecutive losses — seven of them (Canadian General, Citadel (formerly CNA), Commercial Union, Employers of Wausau, Industrielle, Groupe La Laurentienne and Security Casualty) ten or more years.

Statistics alone make dangerous premises ; nonetheless it is interesting to note that twenty of the twenty-five companies which made an underwriting profit in 1981 had net premiums written of less than \$20,000,000, while thirteen of the twenty-six companies which have made an underwriting loss in each of the last five years wrote more than \$20,000,000 net. There are of course exceptions to the suggestion that profit is more difficult to achieve as a company increases in size — Gerling Global and Pilot both wrote more than \$70 millions of net premiums profitably, while ten companies writing less than \$10 millions in 1981 have lost money for at least the last five years.

Reinsurers again fared worse than the general insurance market, as the following results show. It must be borne in mind that statistics dealing with reinsurance do not include reinsurance written on the unlicensed market, nor reinsurance assumed by companies also writing insurance.⁽¹⁾

YEAR	NET PREMIUMS WRITTEN	NET PREMIUMS EARNED	UNDERWRITING RESULT	LOSS RATIO
1977	341.2	330.6	— 0.4	67.40%
1978	336.7	339.3	— 12.2	67.42%
1979	362.4	346.9	— 21.0	69.75%
1980 (2)	424.3	392.9	— 53.9	76.63%
1981	516.6	479.3	—108.0	83.79%

All figures in millions of dollars, except for the loss ratio.

(1) Statistics for this table are taken from Canadian Underwriter Magazine.

(2) Excluding Continental Casualty, which showed an underwriting loss of \$2,178,646 on net premiums written of \$24,059, and Hartford Steam Boiler, which showed an underwriting profit of \$887,377 on net premiums written of \$712,273.

ASSURANCES

The results of individual reinsurers were as follows :

COMPANY	REINSUR- ANCE ASSUMED	NET PREMIUMS WRITTEN	UNDER- WRITING RESULT	COMBINED INDEX (%)	
				1981	1980
Canadian Re Grp Reinsurance Mgt. Co. of Canada	130,992 (1)	63,701 (3)	- 19,650	133.08	130.52
Munich Re Grp	103,600 (2)	30,202 (7)	- 9,649	134.82	127.02
Universal Re Grp	84,522 (3)	75,196 (2)	- 4,922	107.01	105.98
Gerling Global Re	82,760 (4)	82,720 (1)	- 29,644	139.04	119.93
Mercantile & General	52,007 (5)	34,502 (6)	+ 914	97.63	99.85
SCOR Re of Canada	44,945 (6)	41,950 (4)	- 7,276	117.97	112.09
General Re	43,556 (7)	14,988 (9)	- 3,299	125.13	119.37
S.M.R.Q.	38,582 (8)	38,582 (5)	- 7,368	123.95	100.74
Transatlantic Re	20,240 (9)	15,189 (8)	- 2,654	120.94	-
Sphere Re	22,913 (10)	3,740 (22)	- 563	122.64	268.71
Skandia	16,519 (11)	6,892 (17)	- 1,536	124.77	125.83
American Re	16,141 (12)	14,988 (10)	- 2,126	114.19	112.65
Employers Re	13,490 (13)	13,490 (11)	+ 277	97.77	95.43
Prudential Re	10,801 (14)	13,131 (12)	- 1,020	108.95	102.74
Farm Mutual Re	12,142 (15)	12,142 (13)	- 5,063	145.56	91.63
Allstate	11,032 (16)	7,914 (16)	- 1,605	125.33	121.17
Philadelphia Re	10,613 (17)	10,613 (14)	+ 995	91.14	-
S.A.F.R.	10,423 (18)	6,624 (18)	- 4,053	170.17	106.02
Kanata Re	9,145 (19)	9,115 (15)	- 2,114	123.43	124.42
Nationwide	8,659 (20)	3,041 (26)	- 1,730	143.23	124.63
A.G.F. Reassurances	6,972 (21)	5,427 (21)	- 328	105.95	110.87
Great Lakes	6,896 (22)	6,559 (19)	- 2,225	134.34	103.70
La Preservatrice	5,624 (23)	5,469 (20)	- 571	110.85	109.26
Continental Casualty	4,018 (24)	3,672 (23)	- 335	110.45	157.00
Transcontinentale	3,541 (25)	3,582 (24)	- 1,767	114.22	-
Co-operative Ins.Soc.	3,476 (26)	3,476 (25)	- 1,096	146.62	-
Hannover Ruck	2,913 (27)	2,913 (27)	+ 349	87.80	104.21
Unigard Mutual	2,800 (28)	2,520 (28)	- 227	108.97	-
Gen.Security of N.Y.	2,193 (29)	2,193 (29)	- 49	102.26	-
Reins. Corp. of N.Y.	2,127 (30)	2,127 (30)	- 323	115.74	131.89
Frankona Ruck	2,005 (31)	1,471 (31)	- 350	124.61	104.41
	1,152 (32)	1,152 (32)	- 102	112.05	-

All figures in thousands of dollars, except for the combined index.

Of twenty-seven reinsurers writing a general book on the Canadian market, only three (Allstate, American Re, Gerling) showed a profit. For Gerling Global, it was the third year that their insurance and reinsurance operations both showed a profit, while the market as a whole made a loss.

The difficulty for reinsurers to show consistent profit is evident from the fact that, for the same reinsurers, in two hundred and

thirty-eight company/years since 1982, one hundred and fifty-nine have produced a loss and only seventy-nine a profit. As on the insurance side, some companies do consistently better or worse than the average. The Mercantile and General and Universal Re have had only two profitable years in the last twenty – 1970 and 1971 and 1967 and 1968 respectively. Munich Re has gone only one better, with three profitable years – 1968, 1977 and 1979.

262 The most successful of reinsurers over the last twenty years has been Employers Re, which has shown a profit in fifteen of them, the last in 1979. Other companies which have won more often than lost are General Re and Nationwide, each with eleven profitable years in the last twenty, although, in the case of the General Re, eight of them came between 1965 and 1972 and there have only been two years of profit in the last nine. American Re has shown a profit in seven of its thirteen years of operation in Canada, four of them in the last five years, making it, along with the Gerling, the most successful reinsurer in the recent past.



Gross premiums written, excluding government insurers, have increased from \$6,173 million in 1979 to \$7,001 million in 1981 an increase of only 13.4%, about half the rate of inflation, a clear indication as to why the results have deteriorated so dramatically in those two years, from a loss ratio of 70% in 1979 to 80% in 1981.

Based on their gross direct premiums written for all lines, some companies have successfully stemmed the growth of their book, keeping it below the rate of market increase, or even, in some cases, reducing it. Particularly notable, in view of their position as the market leader, with 7.69% of the property/casualty market in 1981, is the Royal, which has increased its direct premiums by only 5.63% over the two years, although this did not prevent its combined index from rising from 107.90% in 1979 to 125.67% in 1981, higher than the market average in both years. However, the Royal was alone amongst the top ten companies to show such a modest growth rate, although all the other nine had a better combined index, as the following shows :

ASSURANCES

COMPANY	SHARE OF MARKET		GROWTH RATE	1981
	1979	1981		COMBINED INDEX
Co-operators	5.15%	5.20%	38.84%	110.12%
Commercial Union	3.55%	3.81%	26.10%	121.54%
Allstate	3.08%	3.23%	23.17%	109.26%
Lloyd's	2.61%	2.97%	33.78%	110.62%
Economical	1.95%	2.71%	63.71%	109.50%
Prudential	1.84%	2.71%	43.01%	112.00%
Wawanesa	2.27%	2.38%	25.96%	103.03%
Guardian	2.29%	2.38%	22.16%	112.41%
General Accident	1.99%	2.36%	39.90%	105.57%

Other companies with a low growth rate, or a reduction in volume, were :

COMPANY	SHARE OF MARKET		GROWTH RATE	1981
	1979	1981		COMBINED INDEX
Travelers	2.56%	1.81%	- 16.69%	108.52%
Mouvement Desjardins	2.16%	1.39%	- 24.25%	130.65%
Prévoyants du Canada	1.44%	1.16%	- 5.60%	140.61%
Aetna Casualty	1.02%	0.94%	8.93%	132.53%
Northumberland	0.88%	0.71%	- 5.39%	132.95%
Hartford	0.72%	0.62%	0.91%	110.22%
Constitution	0.59%	0.52%	4.89%	117.83%
Equitable	0.34%	0.29%	1.03%	113.40%
Canada West	0.18%	0.14%	- 4.32%	111.92%
Grain Ins. Guarantee	0.15%	0.10%	- 0.72%	97.29%
Security Casualty	(app.) 0.10%	(app.) 0.09%	1.85%	132.51%

Of course, a reduction in premium volume does not always result from the choice of the company and, as is evident from the combined indices shown above, is not alone enough to ensure improved results. Some of the companies with a combined index below 100% in 1981 had the following growth rates over 1979 :

COMPANY	SHARE OF MARKET		GROWTH RATE	COMBINED INDEX
	1979	1981		
American Home	1.21%	1.49%	44.97%	91.50%
Pilot	0.86%	1.04%	42.04%	95.31%
Gerling Global	1.98%	0.98%	2.31%	98.41%
Guarantee Co. of N.A.	0.67%	0.70%	23.95%	89.50%
Crum & Forster	0.38%	0.41%	25.96%	94.78%
Pafco	0.12%	0.20%	99.26%	95.49%
La Concorde	0.06%	0.18%	175.15%	84.78%
North Waterloo Farmers	(app.) 0.11%	(app.) 0.11%	10.83%	99.30%

ASSURANCES

Clearly, it is equally true that rapid growth alone does not ensure poor results.

Other companies have dramatically increased their premium volume over the three years, again for a variety of reasons which it is not possible to detect from a simple look at statistics. Amongst the most evident increases are :

COMPANY	SHARE OF MARKET		GROWTH RATE	COMBINED INDEX
	1979	1981		
Halifax	0.87%	1.24%	67.18%	112.46%
Home	0.61%	0.94%	81.80%	116.12%
264 INA of Canada	0.70%	0.83%	86.03%	110.30%
Canadian Universal	0.21%	0.43%	141.58%	104.99%
	(app.)	(app.)		
Personal	0.24%	0.39%	95.67%	113.84%
Symons General	0.05%	0.31%	582.04%	115.69%
Employers of Wausau	0.13%	0.29%	169.73%	145.14%
DML Management	0.20%	0.28%	61.93%	121.26%
Société Nationale	0.10%	0.24%	183.06%	113.63%
La Capitale	0.10%	0.16%	81.70%	108.60%
Norman	0.07%	0.13%	113.07%	113.76%

It is of course possibly misleading to take these statistics at face value, since growth rates are based on gross premiums and the combined indices are net of reinsurance. However it is clear that growth rate alone does not determine results, quality of management undoubtedly being the single most important factor.

Some reinsurers have also shown substantial increases in volume since 1979, with mixed results ; the largest increase is that of the General Re at 80.26%, with a combined index in 1981 of 123.95%. Next largest is Reinsurance Management Company of Canada, at 78.54%, with a combined index of 134.82%. Gerling Global, the only reinsurer to show a profit over the period increased by only 5.76% — on the other hand, Mercantile and General, which reduced their gross premiums slightly, had a combined index in 1981 of 117.97%.

Clear proof that reduction of premium alone is also not the answer to a reinsurer's problems is given by Kanata Re, which increased by only 6.19% in 1980 and dropped by more than 40% in 1981, but still was taken out of operation by its owners in 1982, because of continuing losses.



ASSURANCES

Little change in market share by nationality occurred in 1981, Canadian-owned companies increasing their share from 35.38% to 36.04%, and British-owned companies from 27.66% to 27.78%, while American and other foreign-owned companies dropped from 36.96% to 36.18%.

The five year picture, however, is somewhat different, with Canadian-owned companies increasing their market share from 1977 to 1981 by 4.69%, while both other categories have dropped somewhat, British-owned companies by 1.01% and American and other foreign-owned companies by 3.68%.

Canadian-owned companies showed a somewhat better loss ratio than the others, at 79.51% compared to 81.57% for British-owned companies and 81.63% for American and other foreign-owned companies. The small difference is, however more significant than it appears at first, since Canadian-owned companies share of automobile business, which had a loss ratio of 91.36%, much higher than the other major classes, was significantly greater, at 40.49%, than its share of the other classes.

Loss ratios increased in all lines except surety, marine, aircraft and fidelity, although the improvement in marine and aircraft did not make either of those classes profitable. The deterioration was particularly marked in liability business, from 56.96% to 72.57%, after a steady improvement from the 1977 loss ratio of 86.37%.

Results by class for the last five years have been as follows :

CLASS	YEAR	NET	NET	LOSS
		PREMIUMS WRITTEN	PREMIUMS EARNED	
Auto (All Sections)	1977	2,495,627,865	2,409,561,141	69.94
	1978	2,367,296,081	2,433,318,273	72.11
	1979	3,007,751,909	2,854,433,394	81.07
	1980	3,324,322,428	3,169,285,857	89.23
	1981	3,984,015,167	3,698,107,767	91.36
Auto (Liability)	1977	1,489,932,220	1,432,586,755	79.62
	1978	1,368,294,834	1,444,035,835	76.97
	1979	1,282,694,028	1,262,696,412	72.27
	1980	1,379,844,308	1,339,890,107	74.65
	1981	1,530,902,913	1,454,862,478	84.14
Auto (Damage to the Vehicle)	1977	901,720,986	870,061,778	55.56
	1978	900,424,557	892,255,708	65.10
	1979	998,413,124	968,303,090	84.87
	1980	1,113,516,573	1,059,423,029	97.25
	1981	1,341,805,546	1,221,249,410	97.95

ASSURANCES

266

Property	1977	1,768,010,669	1,619,522,690	52.28
	1978	1,818,590,277	1,758,731,290	54.14
	1979	1,946,725,060	1,872,138,043	63.68
	1980	2,096,905,700	2,003,482,099	72.56
	1981	2,429,872,944	2,274,742,658	76.04
Liability	1977	347,939,449	318,188,772	86.37
	1978	370,724,857	357,907,277	77.84
	1979	403,749,524	380,543,511	60.20
	1980	442,093,421	413,896,366	56.96
	1981	483,925,732	458,627,067	72.57
Surety	1977	50,149,765	44,115,510	36.77
	1978	57,684,358	50,854,144	19.11
	1979	56,979,470	56,912,760	26.38
	1980	62,148,786	60,844,539	32.20
	1981	73,071,907	69,321,794	22.90
Boiler & Machinery	1977	49,556,774	41,555,979	45.99
	1978	48,866,799	46,997,115	38.09
	1979	59,571,285	53,726,596	61.97
	1980	60,683,778	58,344,620	33.35
	1981	60,881,864	63,069,967	48.63
Marine	1977	38,164,155	37,104,861	74.95
	1978	36,626,792	36,838,482	88.22
	1979	43,694,460	42,520,129	74.09
	1980	46,939,524	46,072,347	78.20
	1981	61,759,606	59,508,856	73.92
Aircraft	1977	27,626,070	29,336,092	60.49
	1978	24,781,018	23,926,830	97.57
	1979	37,077,045	35,181,123	97.83
	1980	43,495,013	42,200,087	89.74
	1981	52,642,188	49,322,577	76.15
Mortgage	1977	43,462,624	16,304,221	69.35
	1978	57,363,950	23,010,563	119.46
	1979	53,269,683	26,296,285	132.18
	1980	35,793,449	42,175,437	115.12
	1981	25,395,894	41,173,185	125.91
Fidelity	1977	20,843,633	18,169,484	100.98
	1978	21,191,441	20,849,809	53.83
	1979	24,088,783	23,436,076	35.03
	1980	26,170,000	23,977,749	59.67
	1981	27,802,723	28,928,386	54.35
Hail	1977	10,494,632	10,518,779	64.45
	1978	13,461,294	13,190,280	64.78
	1979	16,059,656	16,037,730	85.89
	1980	13,830,474	13,752,816	53.14
	1981	22,795,760	23,007,647	92.34
Credit	1977	1,362,179	1,386,054	58.81
	1978	1,954,270	1,830,472	56.62
	1979	1,720,306	1,768,597	10.34
	1980	2,196,713	1,972,782	35.34
	1981	2,140,000	1,869,000	72.71



Following on the winding down of the Strathcona General Insurance Company and the failure of the Pitts Insurance Company in 1981, the Department of Insurance was again obliged to take over a federally licensed company in 1982, the Cardinal Insurance Company. The Cardinal did not appear to be in actual financial difficulties at the time the Department stepped in, however the Department stated that the failure to recover reinsurance claims in dispute would render it financially unsound.

Full details of the reinsurance arrangements in question have not been made available, however it concerns reinsurance placed by a London broker with the London underwriting agency Stetzell Thompson, underwriting, amongst others, for the Canadian Union Insurance Company, a provincially licensed Québec company recognized by the Federal Department as a licensed reinsurer. The Canadian Union was used to front for the business, in order to provide Cardinal with licensed reinsurance. The dispute involves the validity of the reinsurance, as well as the right of the underwriting agency to use the Canadian Union to front, and has not yet been settled. Of particular interest in this case, and with a bearing on the ability and willingness of the Department of Insurance to act in similar cases in the future, is the fact that the Cardinal appealed the decision to the court, however the court decided that the Department of Insurance had given Cardinal sufficient opportunity to appear at hearings on the situation and that the Department acted within its authority, even though the Cardinal had not actually failed.

The Cardinal case has only added to the urgent calls for greater control on use of reinsurance and, indeed, on the operating of insurance companies in Canada generally. However, although new legislation dealing with these items is anticipated, there is, as yet, no indication as to what specific changes will be made.

Two other Federal companies had their licenses suspended for a short while — the Drake, a British company writing marine business having its license suspended by the Quebec superintendent of insurance until additional capital was put in and the Canadian Branch of the Security Casualty Company being suspended following the failure of its American head office, until the branch's business was taken over by the Co-operators.

Despite the increasing concern about the solidity of Canadian insurance companies over the last two or three years, there had

been no easily available source of information on a company's financial position, other than the reports published by the Federal and Provincial Departments of Insurance. However, since these reports are not published until more than twelve months following the close of the year with which they deal, the information they contain, while certainly useful, is often too late to be of real value. In 1982, for the first time, there has been published a comprehensive evaluation of the financial position and reinsurance activity of federally licensed Canadian companies in « Insurance T.R.A.C. Report » — standing for tests, ratios, analyses, charts. While few actual figures are given, thus preventing anyone from calculating their own ratios from the book, many ratios are shown and the formulae used fully explained. They include sections on early warning solvency tests, reinsurance activity, analysis of investments, analysis of loss and expense ratios and analysis of net outstanding losses, amongst others.

Although such a report necessarily looks at the past and cannot predict the future — the Cardinal passed five of the eight early warning solvency tests in 1981, one more than in 1980 — no doubt, filling such a void as it does, this publication will quickly become a major reference work for anyone involved in Canadian insurance and reinsurance⁽¹⁾.



While unbridled competition was undoubtedly the primary cause for 1981 results, as often happens, other factors made it only worse. The economic recession took its toll, with arson remaining a serious problem, although, rather surprisingly, surety and fidelity results improved. In addition, there was a major hailstorm in Calgary on the 28th July, producing a loss of over \$100,000,000, the largest loss from a single occurrence in Canadian insurance history.

There has been much talk of the recovery of the market being just around the corner, however the combination of high interest rates, inflation and recession have successfully prevented the industry from reaching that corner so far.

The loss ratio for the first quarter 1982 continued at a high level, at 84.7%, down only slightly from the 85.3% of the first quar-

(1) Insurance T.R.A.C. Report, available from Colander Publications Limited, P.O. Box 401, Station P, Toronto, Canada M5S 2S9.

ter 1981, although much improved from the fourth quarter 1981, which was at 88.3%. The second quarter 1982 loss ratio was 72.5%, up 2% from the same quarter in 1981, while overall, the first six months of 1982 produced a loss ratio of 78.4%, down slightly from the 79.0% of the first six months of 1981. The first and fourth quarters usually produce substantially worse results than the second and third, because of the Canadian climate, as the following table shows :

YEAR	FIRST QUARTER	SECOND QUARTER	THIRD QUARTER	FOURTH QUARTER	FULL YEAR
1980	77.0%	69.53%	75.4%	81.9%	76.2%
1981	85.3%	70.7%	78.7%	88.3%	81.0%
1982	84.7%	72.5%			

Expenses for agency companies reduced only slightly in 1981, from 38.4% to 37.8%, almost the entire reduction coming in commissions and profit commissions, down from 17.3% to 16.8%. For all companies, i.e. agency companies and direct writers, the expenses remained about the same, 37.5% in 1980 and 37.3% in 1981.

Needless to say, companies in these hard times have taken many measures, including redundancies, to trim their operating expenses, however this had little impact in 1981, probably because of the continuing high inflation rate and the limited growth in premium volume. Whether or not the effect will be clearer in 1982 remains to be seen.



Any observer of the Canadian insurance scene over the last three years will be nervous to speak in terms of an impending recovery, so many previous « recoveries » having failed to materialize. In addition, although rate increases, and the reduction in interest rates, will certainly produce an improvement in results, it will probably take an economic recovery to bring back generally profitable underwriting. However, economics appears to be almost as uncertain a science as underwriting and it is difficult to find enough economists who agree on one prediction to give it much credibility. There does seem though to be an increasing feeling that economic recovery in Canada, if not yet begun, is not too far away.

The recovery for the economy will be a long and hard one ; the same is undoubtedly true also of the insurance industry. However, there are some signs which can give cause for hope.

ASSURANCES

Firstly, and perhaps most significantly, interest rates have been dropping all year. Government of Canada bonds with a three to five year expiry date have dropped from a high of 17.78% in September 1981 to 14.35% in August 1982. Shorter term rates have fallen more significantly, government bonds with a one to three year expiry falling from a high of 18.61% in September 1981 to 14.37% in August 1982 and ninety day treasury bills from a high of 20.85% in August 1981 to 14.42% in August 1982. The Bank of Canada rate is now at its lowest in nearly two years and seems likely to continue to drop.

270

The consumer price index, on an annualised basis, has dropped from nearly 13% in June 1981 to 11.23% in June 1982 and is now below 11%. This is despite a rapid increase in energy prices which, although still below world levels, are up sharply in the last two years. One result is a marked drop in automobile claims frequency across the country. Wage controls imposed by the federal and some provincial governments on their own employees and urged on the private sector on a so far voluntary basis are the most visible signs of the continuing efforts to keep the inflation rate falling.

Substantial increases in personal lines rates have also had their effect on companies' results, particularly in Québec, where underwriting profits are beginning to be spoken of again. The improvement is less evident in large commercial and industrial business, with the higher the premium per risk, the less evident any recovery. Nonetheless, net written premiums in the first half of 1982 were 19.6% more than in the first half of 1981, far more than inflation, and, with no increase in economic activity, substantial rate increases are the most likely explanation. A drop in the arson rate in the first half of 1982 is another much welcome bright spot, as is an apparent drop in the frequency of fire and theft losses in residential business, with some companies also reporting a drop in the frequency of commercial property losses.

Thus, following on one of its worst years, there is some cause for optimism for Canadian insurers and their reinsurers, and some comfort in the fact that, while producing results every bit as bad as those seen in most of the rest of the world, Canada may be one of the first markets to be showing signs of a recovery. 1982 will certainly produce poor results and the times remain too uncertain to predict anything for 1983, but the industry may well now have put the worst of this cycle behind it.

La loi sur l'abolition de la retraite obligatoire

par

CLAUDE GARCIA, actuaire⁽¹⁾

Should retirement be compulsory from a certain age? The question has now been answered in Quebec by Bill 15, which took effect on April 1st 1982. Mr. Claude Garcia, actuary, studies the provisions of the new law and its consequences.

271



La Loi sur l'abolition de la retraite obligatoire (Loi 15) est en vigueur au Québec, depuis le 1^{er} avril 1982. Cette loi vise à interdire la mise à la retraite obligatoire de tout employé, sauf quelques exceptions qui seront précisées par règlement. Le gouvernement aurait l'intention d'exclure les pompiers, les policiers de la Sûreté du Québec et les juges.

Le présent document a pour but d'analyser l'impact de la Loi sur les politiques de l'entreprise en matière de retraite. Il porte également sur les modifications requises par la Loi aux régimes de retraite existants. En terminant, nous analyserons l'impact de la Loi sur les régimes d'assurances collectives en vigueur à l'heure actuelle et sur les revenus des travailleurs âgés.

Évidemment, la Loi ne touche pas les entreprises qui, en matière de relations de travail, sont sous la juridiction du gouvernement fédéral.

La retraite

Depuis le 1^{er} avril, tout salarié du secteur privé a le droit de demeurer au travail malgré le fait qu'il ait atteint ou dépassé l'âge ou le nombre d'années de service à compter duquel il serait mis à la retraite suivant la convention collective qui le régit, le régime de

(1) De la Maison Hébert, Le Houillier et Associés, Inc., membre du groupe Soudarcan.

retraite auquel il participe ou la politique en usage chez son employeur. Deux groupes d'employés feront exception temporairement, toutefois. D'abord, les employés des secteurs public et parapublic provinciaux qui ne pourront exercer ce droit avant le 1^{er} janvier 1983. Puis, un employé du secteur privé, assujéti à une convention collective de travail et participant à un régime de retraite. Celui-ci ne peut refuser une retraite qui lui serait imposée si la convention collective en vigueur le 1^{er} avril 1982 permettait à l'employeur d'agir ainsi. Un employé aura évidemment le droit de refuser la retraite à l'échéance de cette convention. Le droit qui est ainsi reconnu au salarié est un droit individuel qui ne pourra lui être retiré par convention collective ou autrement.

Tout congédiement, suspension ou mise à la retraite d'un salarié pour le motif qu'il a atteint ou dépassé l'âge normal de la retraite dans son entreprise est interdit. L'employeur devra prouver, en cas de congédiement d'un employé qui a atteint l'âge à compter duquel il est normal de prendre sa retraite, que le congédiement a été fait pour une cause juste et suffisante. Si l'entreprise a comme pratique, par exemple, de mettre à la retraite ses employés lorsqu'ils atteignent l'âge de 65 ans, cela signifie que tout congédiement d'un employé âgé de 65 ans et plus devrait être fait pour une cause juste et suffisante.

Certaines entreprises ont toutefois une politique assez flexible en matière d'âge de retraite. Ainsi, il arrive fréquemment que des entreprises vont faciliter la retraite avant l'âge de 65 ans à un certain nombre de leurs employés. Une entreprise peut vouloir agir ainsi afin de réduire l'impact, sur la main-d'œuvre, de changements technologiques importants. Ainsi, une entreprise qui a l'habitude de mettre à la retraite des employés à compter de l'âge de 60 ans devra tenir compte de la Loi si elle doit congédier un employé de 60 ans ou plus. Cet employé pourra toujours prétendre qu'il s'agit d'un congédiement pour motif de retraite, congédiement qui serait illégal, puisque selon la pratique en usage chez l'employeur, un tel employé se trouve dans une situation où il peut prétendre que le congédiement équivaut à une mise à la retraite forcée et obligatoire. Toute entreprise qui se retrouverait dans une telle situation devrait donc procéder avec prudence si elle souhaite ne pas avoir de démêlés juridiques.

Impact de la Loi sur les régimes de retraite

La Loi a des exigences différentes à l'endroit des régimes de retraite soumis à la juridiction de la Régie des rentes du Québec et des régimes de retraite qui touchent les fonctionnaires provinciaux des secteurs public et para-public.

Les premiers devront soumettre à la Régie des rentes du Québec un amendement qui rendra leur régime conforme à la Loi sur l'abolition de la retraite obligatoire. Cet amendement devra évidemment effacer du régime toute notion que la retraite puisse être obligatoire à un certain âge. Le règlement du régime devra revaloriser la rente de tout employé qui décide de demeurer à l'emploi de son entreprise après l'âge normal de la retraite. Si l'employé subit alors une réduction de salaire, il aura le choix entre une revalorisation de la rente de retraite qui lui sera éventuellement payable ou le paiement total ou partiel de sa rente ; celle-ci ne lui sera versée toutefois que dans la mesure nécessaire pour compenser une réduction de salaire. Cette dernière mesure nous porte à croire que le législateur, en interdisant la mise à la retraite obligatoire, n'a pas voulu empêcher l'employeur de modifier les tâches d'un employé qui atteint l'âge normal de la retraite et ce, même si cette modification entraîne une diminution du salaire.

273

Tout ajournement du paiement de la rente, qu'il soit total ou partiel, devra amener une revalorisation de la rente quand l'employé prendra sa retraite. Les régimes devront contenir des dispositions précises en matière de revalorisation. Cette revalorisation devra se faire sur une base d'équivalence actuarielle. Il faudra également prévoir ce qu'il adviendra des rentes revalorisées advenant un décès durant la période d'ajournement.

La Loi 15 augmente les pouvoirs réglementaires de la Régie des rentes du Québec, ce qui lui permettra de réglementer la revalorisation dont nous venons de parler. Nous ne savons pas encore comment la Régie entend exercer ce nouveau pouvoir réglementaire.

En vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu, tout salarié doit, au plus tard le jour de son soixante et onzième (71^e) anniversaire de naissance, réclamer la rente qui lui est due. L'employé pourra dès lors toucher son salaire et la rente acquise à ce moment.

Toute modification requise pour rendre un régime de retraite existant le 1^{er} avril 1982 conforme à la Loi 15 devra être présentée

à la Régie des rentes du Québec d'ici le 1^{er} octobre 1982. Cette modification sera réputée avoir effet toutefois en date du 1^{er} avril 1982. La Loi prévoit une exception à ce délai dans le cas de salariés qui sont régis par une convention collective de travail ou toute disposition similaire. Dans ce cas, les modifications nécessaires pour rendre le régime conforme doivent être présentées à la Régie au plus tard trois mois après la date de la signature d'une nouvelle convention collective de travail. Elles auront un effet rétroactif à la date d'échéance de la convention collective précédente.

274

On sait que plusieurs entreprises ont des régimes de retraite qui couvrent à la fois les employés syndiqués et les employés non syndiqués. Dans un tel cas, la date de prise d'effet des amendements sera différente. Pour ce qui est des employés syndiqués couverts par un tel régime, l'amendement prendra effet à la date d'expiration de la convention collective. Quant aux salariés non syndiqués, les amendements auront un effet rétroactif au 1^{er} avril 1982. Afin d'éviter des dates d'effet différentes pour deux groupes d'employés couverts par un même régime de retraite, il sera toujours loisible aux parties de s'entendre pour que l'amendement s'applique à compter du 1^{er} avril 1982, dans le cas des employés syndiqués, même si cette date est antérieure à la date d'expiration de la convention collective.

Notons toutefois que la Loi 15 n'oblige pas l'administrateur du régime à accorder des créances de rente pour les années de service comprises entre l'âge normal de la retraite et la date effective de la retraite. L'administrateur peut aussi choisir de modifier l'âge normal de la retraite.

Les dispositions dans le secteur public

Sans trop s'attarder au secteur public, soulignons deux différences importantes entre les règles qui s'appliqueront aux régimes soumis à la juridiction de la Régie des rentes du Québec et aux régimes de retraite qui couvrent les employés provinciaux des secteurs public et para-public. Dans le secteur public, les employés n'auront pas droit à la revalorisation de leur rente s'ils décident de retarder l'âge normal de la retraite. On note également que, pour tous les employés syndiqués ou les employés non syndiqués des secteurs public et para-public, toutes les dispositions de la Loi entrent en vigueur le 1^{er} janvier 1983.

Impact sur les régimes d'assurances collectives

Le gouvernement a décidé de laisser à la libre négociation des parties les modalités précises d'application des régimes d'assurances collectives suite à l'adoption de cette Loi. Ceci signifie que les employeurs pourront, de concert avec leurs employés, adapter les régimes d'assurances collectives en tenant compte des besoins des employés et de la capacité de payer de l'entreprise. Il est certain toutefois que, si on offre les mêmes prestations aux employés qui n'ont pas encore atteint l'âge normal de la retraite et aux employés qui choisiront de reporter leur retraite, il en résultera un léger accroissement du coût moyen par employé des assurances collectives. Compte tenu des règles de revalorisation de la rente de retraite qu'impose la Loi lorsqu'il y a report de la retraite, les employeurs ne pourront pas récupérer cette augmentation de coût à même les économies qu'ils pourraient réaliser s'ils n'avaient pas à revaloriser tout versement de rente qui aura été reporté.

275

Les conséquences de la Loi sur le revenu des personnes âgées

Le gouvernement, en prohibant la mise à la retraite obligatoire, n'a pas cru bon de modifier le Régime des rentes du Québec pour empêcher un travailleur âgé de 65 ans et plus de toucher une rente de retraite dudit régime. Ce même travailleur aura également droit à la pension de vieillesse du gouvernement fédéral. Si ce travailleur gagne 23 000\$ par année, soit un peu plus que le salaire industriel moyen, son revenu total à 65 ans sera d'environ 29 500 \$, soit un montant probablement inégalé dans sa carrière. Il touchera un revenu plus élevé que dans sa jeunesse alors que ses charges familiales sont plus faibles que lorsqu'il était plus jeune.

Dès que la Loi aura été en vigueur quelques années, ce sont des dizaines de millions de dollars qui seront ainsi versés chaque année par les gouvernements provincial et fédéral à des travailleurs qui n'en ont pas besoin. On ne peut que constater le paradoxe d'une telle politique au moment où les gouvernements se débattent avec des déficits sans précédent !

Loss occurrence within casualty excess of loss reinsurance, particularly as it applies to products liability

by

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

276

L'amiantose, comme certaines maladies causées par certains remèdes nouveaux, a créé des problèmes d'interprétation de l'assurance de responsabilité civile. Lloyd's London n'a pas été lent à réagir. Il a mis la question à l'étude pour savoir comment il fallait appliquer les clauses de l'assurance-produits dans des cas où le tort ne se produit pas au même moment ou lorsqu'il se répartit sur une période d'années. C'est un résumé des notes publiées à cet effet par le Comité de Lloyd's chargé d'étudier la question que nous présente notre collaborateur. Nous l'en remercions, car il y a là des problèmes d'interprétation exigeant des précisions utiles non seulement pour les assureurs, mais pour les courtiers et pour les tribunaux.



At present and in the recent past, a matter of grave concern for insurers in North America has been the problem of liability in respect of latent disease resulting from the use of, or contact with, certain products. That which has received most publicity is asbestosis. Every one of us even remotely conversant with the facts must feel the most profound sympathy with those who contract the disease. One of the terrible aspects is that a person may become affected but be quite unaware of the fact until years later.

One can immediately see the problem which this raises for an insurer in the assessment and settlement of claims for compensation. There may have been exposure to various different asbestos products, the exposure may have been over a long period and in a number of different places, each product may have been the subject of insurance with various different insurers.

The task of compensating the great number of sufferers has been called the multi-million dollar nightmare and to insurance

and reinsurance men generally it must seem to be an almost impossible undertaking to determine in some cases such basic facts as : when was the disease contracted, for it may develop over a long period ; which product was the cause or the main cause, for asbestos is used in many products ; which insurer or insurers can fairly be taxed with the payment of compensation, for over the years any one product may have been covered by a succession of different insurers, even uninsured at times.

A further complication is that the policy text may not in every case be clear beyond per adventure, as to exactly what the policy is intended to cover. Briefly there is the manifestation theory according to which injury is deemed to occur when asbestosis manifests itself. On the other hand, in the exposure theory the underlying belief is that the time of manifestation has little to do with when the bodily injury occurred, because inhalation of fibres causes damage which worsens progressively as the injured person breaths in more fibres. It seems that there is no unanimity of opinion on this vitally important point, and that apparently some courts found in favour of one theory and other courts have favoured the other.

277

The above will be well known and in much greater detail to many readers, and the purpose of this brief introduction is merely to explain to other readers who may be less closely involved, the background to my main observations which deal with the reinsurance aspect.

As insurers proceed with the settlement of claims made against them, obviously they will be considering their possible claims against their reinsurers. There is, unfortunately, the possibility of misunderstanding and disagreement regarding the correct application of excess of loss reinsurance covering Casualty business, when products liability claims are formulated against reinsurers. It was therefore decided by an important organisation, which consists of those who act both as insurers and reinsurers, to produce and circularise a memorandum intended to encourage dialogue that would lead to a clear understanding of the common intent of the parties as to the degree to which such reinsurance should be expected to respond to products liability type losses on an occurrence basis rather than responding only under the Aggregate Extension Clause (see below).

Although the developments regarding asbestosis may have persuaded reinsurers to take this quite unusual step, I believe that

reinsurers have been preoccupied for some years with these problems in general, not only in the narrower context of latent disease. This subject is of considerable importance and my endeavour in this present paper is to provide a précis of the first memorandum and the subsequently issued explanatory text.

278

The memorandum refers to the concept in definitions of loss occurrence of "causative agency", "common origin" or "common cause" and expresses the view that such terms relate to the earliest event, error, act or omission, which is directly connected with a loss. The intention is therefore, to bring together within one loss occurrence only such claims as are linked to the same event, same error, same act or same omission, limited in time and place.

1. This then clarifies the position when losses arise from one batch of a product which has been accidentally contaminated. After distribution this might result in claims being prosecuted successfully against the manufacturer and several distributors. Such losses can be traced back to a mistake clearly limited in time and place. As such, this then can be considered as one loss occurrence. There is also the example of error in the manufacturing process itself, the results of which might be extended over long periods and wide areas, but nevertheless having a common origin and as such likely to be within the contract definition of loss occurrence.

2. A distinction is drawn between the above and losses related to several manufacturing plants involving different manufacturers. In such a case the common origin of the losses might be the original conception of the manufacturing process, which would be far wider than the scope of normal reinsurance definitions.

3. There are losses which may be related or of a like kind, but which cannot reasonably be grouped together as a single loss occurrence. Examples are : all food poisoning ; all fatigue of metal ; all failure of rubber tyres, brakes, steering etc ; all misuse of specific acids or caustic substances and all chemicals or compounds.

The endeavour here is to draw attention to the fact that the resultant claims are related only because they are of a like kind, but not of any definable common origin or common cause. If there is a common cause such as an accident or error, the position is as set out in l. abo.

4. A further category of losses not considered as coming within the normal definition of loss occurrence are those which are linked

only by a specific element, compound or mixture in which case any relationship of time or place is lost and beyond the intention of current reinsurance contracts. This refers, *inter alia*, to claims involving asbestos. Here again the endeavour is to emphasise that various claims cannot be included in one loss occurrence merely because each claim results from the use or application of the same element, same compound or same mixture, any more than all claims arising from fire or water are necessarily within the definition of one loss occurrence. There must be a common origin and in the context of asbestosis, it is suggested that an acceptable common origin could conceivably be the absence of safety procedures governing exposure to dust at a particular worksite.

As mentioned above, the intention of the memorandum was to encourage dialogue and in this respect at least, the memorandum was evidently very successful. After some months a second and even more voluminous explanatory memorandum was issued. Much of it refers in detail to losses involving asbestos, but merely elaborates the principles outlined above, without any new developments. In other respects regarding excess of loss reinsurance, it provides little that has not already been considered. Nevertheless, some aspects of the discussion have been widened, and I give below some details which I believe will be of interest to readers.

A. It is again emphasised that, as we have seen, under excess of loss reinsurance, if claims are to be brought together into one loss occurrence they must be linked to the same event, same error, same act or same occurrence, limited in time and place. This is discussed further to explain that it does not mean all claims making up the totality of the loss occurrence must be limited in time and place. Such claims might happen over a considerable period and a wide area, but provided that the event linking the claims was itself limited in time and place, they would be within one loss occurrence, as explained in 1. above. (There is also the Aggregate Extension Clause to be considered. See below).

B. Even when an entire Fire and Casualty portfolio is included in one single excess of loss reinsurance, this does not protect "all business" against "all losses". Although any claim for which the cedent is liable may be within the scope of the reinsurance, the manner and extent to which more than one claim can be added together is defined in the contract and such claims must be linked, as seen above.

C. A very interesting and indeed vital distinction is drawn between the nouns "catastrophe" and "disaster" used in reinsurance as technical terms and the adjectives "catastrophic" and "disastrous" as used in general conversation. The distinction is explained by reminding the reader that unprofitable trading in insurance may cause individuals to refer to such conditions as being disastrous. Nevertheless, the fact that the loss ratio is heavier than anticipated does not mean that the losses can be added together to formulate a claim against excess of loss reinsurers.

280

D. The concept that the reinsurer should follow the fortunes of the cedent is explored and it is explained that although the reinsurer would certainly expect to follow the fortunes so far as the settlements of original claims are concerned, nevertheless when formulating a claim under an excess of loss contract the definitions of what constitutes a loss occurrence must be respected.

I have made reference to the Aggregate Extension Clause. This is a recurrent theme throughout the two memorandums and is of considerable importance to all those interested in products liability insurance and reinsurance. It is explained that the difficulties which have been encountered in the past in defining the occurrence in some cases, led the insurers to issue their policies on an Annual Aggregate basis. In support of this solution to the problem, reinsurers introduced the Aggregate Extension Clause into excess of loss contracts where appropriate.

It is perhaps a pity that the memorandums do not set out a standard Aggregate Extension Clause, for it seems that there are differing texts. However, in general the reinsurance is likely to be subject to the following conditions :

When the policy is on an annual aggregate basis, for such original policy, for each original year of insurance, the reinsurance shall protect the cedent excess of a stated sum in the aggregate, up to a stated sum in the aggregate, in respect of such aggregate loss.

From the foregoing it is seen that for this special category of insurances, the reinsurance is not "an occurrence" excess of loss but becomes a stop loss or aggregate excess of loss. This may be an advantage to the cedent in some circumstances as it may favour the reinsurer in others, but at least both parties know from the outset, exactly where they stand and how claims will be dealt with when they arise.

Loss reserving

by

J.B.M. MURRAY⁽¹⁾

À plusieurs reprises, nous avons présenté à nos lecteurs le problème des réserves pour les sinistres en cours de règlement. Nous avons dit à quel point l'essor et la survie même de l'entreprise d'assurance étaient liés à une politique prudente et suivant de très près l'évolution du dossier. C'est avec grand plaisir que nous accueillons aujourd'hui l'article de M. J.B.M. Murray, l'un des actuaires de notre groupe qui, lui, va beaucoup plus loin dans l'étude du sujet. Il montre la marche du dossier à travers les années, tant qu'il n'est pas réglé. Si son travail se rapporte principalement à l'assurance de responsabilité, il souligne combien l'avenir d'une société d'assurance est lié à sa politique de règlement, surtout en période d'inflation. Car celle-ci se manifeste non seulement dans le montant final du règlement, mais encore dans l'augmentation des frais. Et c'est pourquoi une société bien dirigée doit avoir une méthode de règlement suivie de très près par des gens d'expérience et d'une grande prudence. À tel point que la politique de réserves est vraiment la pierre d'achoppement d'une entreprise d'assurances, en particulier quand le marché financier est constamment perturbé par des événements sur lesquels l'assureur n'exerce aucun contrôle ou aucune influence.

281



1. Introduction

Reserves for unpaid claims represent a large portion of a property and casualty company's liabilities, and therefore the whole subject of loss reserving is of major importance in a company's operations. If the reserves for unpaid claims are inadequate to any appreciable extent a chain reaction may be started which will have serious repercussions throughout the entire company's operations and from which it may be very difficult for the company to recover.

(1) President of J.B.M. Murray, Ltd., member of Sodarcam Group.

The first effect of inadequate loss reserves is, of course, that the Annual Statement for the company will give a better than true picture of the company's trading position. This, in turn, may induce the company to relax on its underwriting standards or to institute lower rates than are actuarially necessary. The effect of this may not be determined until a couple of years have gone by, and by this time the company will have been operating at uneconomic rate levels for an extended period of time. And when a company gets too far behind in its rate level it can often take a couple more years to catch up.

282 The effects of low rates has another serious consequence, because lower than necessary rates mean lower than necessary unearned premium reserves. When the seriousness of the situation is finally being recognized along comes the reinsurer, whose treaty results for the current year have been hit by increased reserves on prior years' losses, and he demands corrective terms for treaty renewal, just when the company is struggling desperately to get back to economic trading.

It can thus be seen that a serious loss reserving inadequacy can be a major problem for a property and casualty insurance company and one to be avoided at all costs.

That the problem is real is, of course, occasioned by the fact that the loss reserves are estimates and cannot, as in the case of unearned premium reserves, be calculated exactly. Thus it is virtually impossible to produce absolutely accurate loss reserves for all classes of business year in and year out. We are dealing with estimates of the future consequences of past events, we are dealing with all the vagaries of human nature and the multitude of different effects which injuries can have on individuals of different ages and different social positions. The best we can hope for is that the reserves which are set up at the end of the year's transactions will prove to be within an acceptable range of the the true claim cost when all the claims are settled and when the exact cost is finally accurately known.

2. **Kinds of reserves**

Case reserves are the reserves which are allocated to individual claim files by the claims examiner. These are determined on a case by case basis following a consideration of the injury or dam-

age caused in the accident, the degree of liability, the extent of coverage, and so on. An initial reserve will be set up when the claim is first reported and this reserve will be adjusted as necessary when the full details become available. Periodically throughout the life of the claim the case reserve will be reviewed and adjusted until the claim is finally closed and the reserve reduced to zero.

For some classes of business where the size of the claim usually only varies within a narrow range, and where there is a large number of such cases, it is the practice of some insurers to use formula reserves. Automobile comprehensive claims would be a good example. From past experience the average cost of such claims can be approximately determined and this figure (adjusted regularly for inflation) can be used on all reported claims in that class. Under this method it is usual to transfer formula reserves to case reserves where there is an exceptionally large loss, or where a loss has been outstanding for an extended period.

283

All claim reserves, whether case or formula, should of course include not only the amounts expected to be paid to, or on behalf of, the insured, but also any amounts expected to be paid to independent adjusters, lawyers, engineers, etc., who may be retained to assist in the settlement of the claim. Such expense items are referred to as Allocated Claim Expense since such expense items relate specifically to an individual claim file, ie. the expense is allocated to that particular claim file.

3. Comprehensive IBNR

When the last day of the accounting period has been reached and the books are closed for the period, it is necessary that the reserve to be set up will be sufficient to cover all future payments on all losses which have occurred on or before the last day of the accounting period. This reserve must be sufficient to cover the following items :

1. All claims which occurred before year-end and for which case reserves and/or formula reserves have been established in the records prior to year-end.
2. Claims which have occurred before year-end but which have not yet been reported to the company.
3. Claims which were closed prior to year-end but which are re-opened subsequently.

4. Increases (or decreases) in reserves which were established prior to year-end.
5. Claims which have occurred prior to year-end and have been reported to the company prior to year-end, but which have not yet been recorded in the company's books prior to year-end.

Item 2 is the true or pure IBNR — the incurred but not reported losses. Item 5 is the RBNR — the reported but not recorded losses. Items 2, 3, 4 and 5 together make up the Comprehensive IBNR or CIBNR.

284

It will be seen therefore that in order that a company may have adequate reserves, the case reserves (and formula reserves) and the Comprehensive IBNR must be adequate on the last accounting day of the year in which the loss occurred. If these reserves are not adequate on that day they will NEVER be adequate. The increase of a reserve subsequent to that date has to be paid out of subsequent revenue. Failure to realize the importance of this fact is the root cause of many companies reserving problems. Some companies consider a claim file to be adequate if the total payments are less than the reserve carried on the closing date of the file. This is only true in those cases in which the loss is settled in the same year in which it occurred. In all other cases it is a fallacy. The correct adequacy test must ALWAYS be related to the reserve which was carried on the last day of the year in which the loss occurred.

4. Striving for adequacy

In setting up a new claim file it often happens that there is insufficient information available to determine an accurate reserve. Some companies then set up a nominal reserve knowing that this will be reviewed and adjusted when the adjuster's detailed report is received. Others set up an average reserve. In such cases it is most important to abeyance the file in order to make sure the reserve is corrected within, say 30 days. However, if in the meantime the year-end date is going to intervene, it may be necessary to telephone the adjuster (especially in bodily injury cases) before the books are closed to ensure that a realistic reserve is applied. Many companies fail to do this with resulting loss of reserve accuracy.

In fact it is my recommendation that during December of each year, independent adjusters and lawyers be asked to update the reserves on all open files they are handling and the company examiners should then make sure that these claims and all other bodily injury and large claims are reviewed for reserve revisions before year-end.

Where formula or average reserves are adopted it is most important that they be kept up-to-date. It is a good practice to have a cumulative statistical exhibit of average opening reserves by class and coverage produced each month and which should be reviewed each month or each quarter to make sure that opening reserves are keeping up with inflation.

285

In setting up opening reserves some companies use a figure corresponding to the amount which would likely be paid if the loss were to be settled immediately. This is not really good enough for bodily injury claims. An estimate should be made as to how long it is likely to settle the claim. Hospital, medical, nursing and other costs must be estimated for the relevant period, plus loss of wages, plus an allowance for inflation, interest, and adjusters', legal and possibly court costs. It must always be remembered that it is the *ultimate* cost of the claim that is the target figure.

Some companies take the estimated degree of negligence into account in setting the reserve. This is probably acceptable if there is no doubt about the split, but otherwise a conservative approach calls for the assumption of 100% liability.

Estimated recoveries from other sources may be taken into account in setting the net reserve, but, again, if there is any doubt the conservative approach should be taken. If expense must be incurred in order to effect the recovery then that expense should be included in the reserve. It is not permissible to set up negative reserves even if you are certain that the recovery will be greater than the cost of the claim payment. In such cases, a small nominal reserve may be established.

Prior to year-end it is also a good idea to carry out a file-by-file comparison with a computer run of outstanding claims. This will bring to light many discrepancies, some of them possibly serious. It will often be found that claims have been closed yet an outstanding amount still appears in the computer records. Sometimes it will bring to your attention claims which have eluded your abeyance system — often with serious results.

Sometimes in reviewing a file the claims examiner may think that, because there has been no activity, the claim file can be returned to file without changing the reserve. This is not so. The very fact that the claim is still open probably means that hospital and medical charges and wage losses are continuing. The fact is that an increase in reserve is probably called for.

286 One of the most important jobs during the last few days before closing off the year is to ensure that all claims which have been reported, whether by mail or telephone, get entered in the books, even if only average or nominal reserves can be applied. If there are any serious-looking bodily injury claims, it is probably worth a phone call to the adjuster to get up-to-date information.

Proper attention to efficient claims setting goes hand in glove with adequate reserving practices — the two are inseparable. On the one hand, in order to establish an accurate reserve the entire file must be studied in detail and that review may indicate something that should be done in order to get a better settlement, and on the other hand the regular review of outstanding claims will enable the examiner to carry more accurate reserves.

5. Dates of claims

There are several dates associated with claims and IBNR calculation :

The accident date is the date on which the accident occurred. The accident year is the year in which the accident occurred.

The report date is the date on which the claim is reported to the company.

The accounting date or coding date is the date on which the claim is actually entered into the company's records.

The valuation data is the date on which claim information is reviewed for reserve purposes.

The closing date is the date on which the claim is closed and the reserve deleted from the claim records.

6. Data required for loss reserve analysis

The basic data required is the number and amount of paid losses, outstanding losses and incurred losses by class of business

by accident year for each year of development. Automobile claims should preferably be sub-divided into BI & PD and Physical Damage and possibly also the Physical Damage should be split between Collision and Comprehensive. The classification depends on the size of the company. The aim is to group together as many claims as possible provided they exhibit approximately the same characteristics as to frequency and average size of claim. In other words, we want groups of claims which are homogeneous in nature and sufficient in number to provide credibility.

The claim data must of course include allocated claims expense. Paid losses should show (a) closed claims and (b) partial payments on open claims. Losses should be direct gross of reinsurance.

287

In addition, it is useful to have information on large or catastrophe claims, earned premiums and earned exposures. Where the classification or grouping corresponds to industry statistics then it is also of value to compare the industry data on frequency and severity.

Table I, II, III and IV show examples of paid, outstanding, number of outstanding and incurred losses in a format that can be utilized for the calculation of loss development. They are referred to as loss development triangles. The first column shows the accident years involved and columns to the right show the successive development of the losses which occurred in each accident year.

For example in Table I the paid losses for accidents which occurred in 1977 amounted to \$153,690 as of 31st December 1977. The 12, 24, 36 ... at the head of the columns indicate the number of months development calculated from the beginning of the accident year. For 1977 accidents the paid losses had increased to \$277,350 at stage 24 which for 1977 accidents is 31st December 1978. Note that these paid losses are cumulative.

Table II shows the outstanding loss amounts at corresponding dates. These figures are, of course, not cumulative since they represent the case reserves at a particular point in time. Thus the total outstanding losses for accidents which happened in 1979 were \$789,360 as at 31st December 1980 and \$558,450 as at 31st December 1981.

The valuation date of these losses is seen to be 31st December 1981, since the latest figures shown are for 12 development months

for accident year 1981. If we want to know the total outstanding reserves as at 31st December 1981 for all accident years we would add the figures on the diagonal $\$675,920 + \$1,123,740 + \$558,450 + \$279,000 + \$57,000 = \$2,695,110$.

The number of outstanding losses at each development point is shown in Table III and Table IV exhibits the incurred losses which are obtained by adding corresponding figures of paid plus outstanding from Tables I and II.

288 These tables represent a very simple case where we are dealing with 5 years' development. Normally we should require a minimum of 8 or 9 years of development, especially for bodily injury liability claims — the so-called long tail lines. However, these tables enable us to calculate a comprehensive IBNR by studying the exhibited loss development and, of course, taking into account any factors which affect the development but which are not accounted for in the figures.

We have mentioned that loss reserves are estimates and it follows therefore that a large measure of judgement must be employed in the determination of the final CIBNR to be included in the company's accounts for the year. The exercise of this judgement will require a wide knowledge of the company's operations, particularly information as to changes in procedures in the Claims department and possibly also changes which may have occurred in its underwriting philosophy. For example, if a company which had previously only written standard general liability were to broaden its scope by writing medical Malpractice or products liability on aircraft parts, it is obvious that future loss development patterns will undergo exceptional changes. Similarly of the Claims department, perhaps by the addition of extra staff, were to settle losses very much more expeditiously than in the past, or if they have put into effect new procedures with a view to providing more accurate reserves, then some judgment adjustments would require to be made in the calculated CIBNR to compensate for these changes.

ASSURANCES

**Table I
PAID LOSSES**

Accident Year	Months of Development				
	12	24	36	48	60
1977	153,690	277,350	379,440	394,680	460,740
1978	176,880	309,000	437,010	577,410	
1979	203,640	356,250	565,890		
1980	232,350	409,740			
1981	268,470				

**Table II
CASE RESERVES**

289

Accident Year	Months of Development				
	12	24	36	48	60
1977	94,200	197,400	124,740	124,740	57,000
1978	127,500	283,680	379,500	279,000	
1979	172,230	789,360	558,450		
1980	483,750	1,123,740			
1981	676,920				

**Table III
NUMBER OF OUTSTANDING CLAIMS**

Accident Year	Months of Development				
	12	24	36	48	60
1977	230	144	68	30	17
1978	280	176	91	60	
1979	339	225	117		
1980	410	277			
1981	500				

**Table IV
INCURRED LOSSES**

Accident Year	Months of Development				
	12	24	36	48	60
1977	247,890	474,750	504,180	519,420	517,740
1978	304,380	592,680	816,510	856,410	
1979	375,870	1,145,610	1,124,340		
1980	716,100	1,533,480			
1981	945,390				

L'assurance construction éléments de terminologie

par

LOUIS-PAUL BÉGUIN⁽¹⁾

290 *Builder's Risk insurance is very elaborate and rather complicated. It has a technical vocabulary of its own which Mr. Béguin has studied in this article. We have pleasure in submitting it to our readers even if it is considered by the author to be a preliminary survey. A.*



L'assurance construction, qui a pris depuis quelques décennies une importance toujours grandissante, n'est pas donnée comme telle dans les manuels d'assurance. Elle se partage entre deux sortes de garanties : l'assurance dommages (à l'ouvrage) et l'assurance de responsabilité civile. Il s'agit d'une assurance de choses et d'une assurance couvrant les conséquences pécuniaires des dommages causés à des tiers lorsque la responsabilité civile incombe aux participants à l'acte de construire. D'abord pendant les travaux, ensuite après la réception de ces travaux.

L'ouvrage (les biens)

On appelle *ouvrage* tout ce qui constitue les travaux de construction sur un chantier donné. Ce mot n'est pas utilisé dans les polices canadiennes, qui préfèrent se rapporter aux biens. Il est certain qu'il s'agit d'une garantie des dommages aux biens (*property*).

La police anglaise *Builder's Risk* a été traduite sous le titre général d'assurance chantiers. Il semble que cela ne rende pas justice à l'importance de la catégorie d'intervenants à l'acte de construire. C'est pour cela que je suggère assurance des constructeurs, où les principaux intervenants peuvent être les suivants : le maître d'ou-

(1) M. Béguin est conseiller linguistique à l'Office de la langue française du Québec.

vrage (le propriétaire ou son mandataire), le promoteur, l'architecte qui surveille l'ouvrage (ou maître d'œuvre), l'ingénieur, les bureaux d'études, les consultants (géologues, décorateurs, etc.), l'entrepreneur et les sous-traitants et, enfin, les fournisseurs de matériaux.

Pour justifier l'utilisation du mot ouvrage, il suffit d'ouvrir le Code civil du Québec : « Si, dans le cas de l'article précédent, l'ouvrage doit être fait en entier et rendu parfait, et que la chose vienne à périr avant que l'ouvrage ait été reçu et sans que le maître soit en demeure de le recevoir... » (Article 1686 — Section IV). Trois mots sont à retenir : l'ouvrage (travaux ou construction), le maître (le maître d'ouvrage), le reçu (réception des travaux). Mais parce que l'anglais, qui a tant influencé ce domaine, ne parle que de *property*, *achievement*, *owner*, le français a été calqué sur l'anglais. L'assurance des constructeurs peut être globale (*comprehensive form*), être rétablie selon la valeur des biens assurés (des ouvrages) à l'achèvement des travaux (*completed value form*) ; ou encore, elle peut être établie selon une formule plus étendue (*broad form*), qui pourrait s'appeler tous risques, puisque le synonyme de *broad form* est *all risk*. Notons toutefois que tous risques est une façon peut-être exagérée de nommer cette assurance, puisque les exclusions sont plus nombreuses que les garanties, ce qui est critiqué par les anglophones eux-mêmes. Cette garantie tous risques tient compte du prix du contrat de construction, évalué (estimé) à la souscription. Le maître d'ouvrage doit déclarer ce qu'il croit être le prix du contrat, en même temps que la valeur d'autres biens assurés non compris dans le prix du contrat.

1. **Étendue de l'assurance du contrat : dommages à l'ouvrage**

Elle commence à l'ouverture du chantier et l'assurance ne prend effet (l'anglais dit *attaches*) que pour la durée du contrat d'assurance et sur les biens (matériaux, composants, etc.) seulement dès qu'ils sont déchargés sur le chantier. Une sorte de période de maintenance de la garantie est stipulée, qui prolonge les effets de celle-ci durant les trente jours après la fin des travaux. L'achèvement des travaux est un point assez vague. Il peut être ainsi défini : « L'époque où le maître d'ouvrage a accepté définitivement l'ouvrage sur demande ou notification du maître d'œuvre, que cette époque coïncide ou non avec le jour où le dernier ouvrier quitte le chantier. »

Les trois formules « dommages à l'ouvrage » contiennent les caractéristiques de l'ouvrage (*particulars of project*), qui sont en fait des déclarations, qu'il ne faut pas confondre avec les conditions particulières. De même, le mot convention est parfois utilisé dans le sens de conditions supplémentaires ou conventions spéciales. Mais le titre *insuring agreement* ne doit pas être traduit par convention d'assurance. Il s'agit de la nature et de l'étendue de l'assurance (ou des garanties).

292

Inconvénient des multiples exclusions de la « tous risques » et qui mérite d'être mentionnée, celle qui stipule que la police ne garantit pas les biens du fait qu'ils sombrent à travers les glaces ou s'enfoncent dans le muskeg. Ce mot mystérieux a fait renoncer le traducteur qui le donne en anglais. Pendant le transport des matériaux (si ce risque est garanti), toutes sortes de catastrophes peuvent survenir. L'anglais dit *caused by falling through ice on lakes, rivers, or other bodies of water, or sinking in muskeg*. Cette mention semble pour le moins incongrue. Le muskeg en question, apprenons-le aux traducteurs, est un marécage ou une fondrière, vient de l'amérindien (Ojibway) : *A kind of bog or marsh formed by the deposit of thick layers of decaying vegetable matter, mosses, etc. in a depression or hollow in the earth surface*. Pour être assurés en cours de transport, les biens doivent être destinés à faire partie intégrante de la construction.

Dans la garantie dommages aux ouvrages globale, une permission est donnée aux constructeurs d'effectuer eux-mêmes les réparations en cours de contrat.

On cite aussi comme étant garantis dans la globale et la tous risques, les frais de déblaiement du chantier occasionnés par un sinistre couvert y ayant laissé des « débris provenant de biens couverts par la présente assurance ». La phrase est assez lourde. La définition de ces frais, provenant de l'Association générale des sociétés d'assurances contre les accidents du groupement technique de France, me semble plus claire : frais qui, à la suite d'un sinistre garanti, sont nécessités par l'enlèvement de l'épave ou des décombes du bien sinistré.

2. La responsabilité civile : garantie construction

Cette garantie couvre les dommages corporels et les dommages matériels et porte sur les conséquences pécuniaires de la res-

ponsabilité civile du constructeur, du propriétaire ou du maître de l'ouvrage (*Insured, Named Insured*).

On y trouve les clauses habituelles de la police R.C. La phrase-clé de ce genre d'assurance est, en anglais : *to pay on behalf of the Insured all sums which the Insured shall become legally obligated to pay as compensatory damages because of bodily injury or property damages caused by accident*. Dans cette définition, *property damages* peuvent être pris à la fois pour des dommages aux biens ou des dommages à la construction (à l'ouvrage). C'est l'inconvénient du même mot, signifiant deux choses différentes. Mentionnons la définition française : conséquences pécuniaires de la responsabilité civile de l'assuré pendant la durée du chantier, du fait et à l'occasion des travaux.

293

La garantie responsabilité civile générale comprend les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile incombant à l'assuré en raison des dommages corporels et des dommages matériels causés par accident. Les exclusions sont nombreuses et comportent des exceptions qui rendent bien compliquée la lecture de cette garantie.

Exemple d'exclusion. *Incidental contract : this insurance does not apply to liability assumed by the Insured under any contract or agreement except in incidental contract, but the exclusion does not apply to a warranty of fitness or quality of the Named Insured's products or a warranty that work performed by or on behalf of the Named Insured will be done in a workmanlike manner.*

Le traducteur n'a pu se libérer de ce charabia et s'est vu forcé d'écrire : « La responsabilité assumée par l'assuré en vertu d'un contrat ou d'une convention quelconque, sauf un contrat accessoire, mais cette exclusion ne s'applique pas à une garantie de bon fonctionnement ou de qualité des produits de l'assuré désigné, ni à une garantie de bonne exécution des travaux effectués par lui ou pour son compte. »

La police R.C. générale stipule le paiement des primes afférentes aux cautionnements d'appel en cas de litige porté devant les tribunaux. Il ne faudrait pas confondre ce cautionnement avec les cautions de soumission ou de bonnes fins. Par « garantie de bonnes fins », on entend toute garantie ou caution destinée à assurer qu'une entreprise est menée à bien. Le Code civil mentionne la sûreté.

3. Terminologie

Caution de soumission (*bid bond*)

Sorte de caution par laquelle une compagnie d'assurance ou une banque certifie que l'entreprise acceptera le marché s'il est conclu et que lui, assureur ou banque, s'engage à délivrer une caution dite de bonne fin ou garantie de bonne exécution des travaux. Voici la définition anglaise de *bid bond*: *a bond insuring a contractor submitting a bid on a job. He will, if his bid is accepted, enter into a contract to do the job and if required to do so, he will supply a contract bond or performance bond.*

294

Garantie de bon fonctionnement (*warranty of fitness or quality of products*)

Garantie de bonne exécution des travaux (*contract bond, performance bond, warranty that work performed will be done in a worklike manner*)

Garantie par laquelle l'assureur s'engage à indemniser le maître de l'ouvrage (assuré) pour le cas où l'entrepreneur ne parviendrait pas à mener à bien dans les temps prévus le travail pour lequel il a soumissionné.

Dommmages aux ouvrages (dommmages atteignant les biens) (*property damages*)

Détérioration d'une chose ou destruction d'une chose ou substance faisant partie de la construction ou nécessaire à la construction.

Dommmages matériels (*property damage*)

Ils désignent les atteintes à une chose ou sa destruction. On parle d'endommagement ou de destruction de biens matériels.

Dommmages immatériels (*loss of use*)

Tout préjudice pécuniaire résultant de la perte de jouissance d'un droit, de l'interruption d'un service rendu par une personne ou par un bien meuble ou de la perte d'un bénéfice et qu'entraîne directement la survenance de dommmages corporels ou matériels garantis. Ainsi, la perte subie par le propriétaire par suite d'un retard dans la livraison des lieux.

Dommmages corporels (*bodily injury*)

Toute atteinte corporelle subie par une personne physique.

Assuré (*Insured, Named Insured*)

Il peut être le souscripteur, le maître d'ouvrage ou toute personne bénéficiant des garanties du contrat ou dont les biens ou la responsabilité font l'objet du contrat.

4. Les garanties construction

Assurance des constructeurs (*Builder's risk insurance*)

Nom de l'assurance aux dommages d'ouvrage, concernant plusieurs intervenants à l'acte de construire : le propriétaire, le maître d'ouvrage, le promoteur, l'entrepreneur et sous-traitants (*Wrap-Up*). C'est une garantie couvrant les dommages aux ouvrages, les machines et le matériel, pendant la durée des travaux de construction.

Assurance des entrepreneurs (quinquennale)

Elle couvre la responsabilité civile des entrepreneurs en cas d'accidents à l'ouvrage dont ils sont légalement responsables pendant cinq ans.

Assurance des ingénieurs (R.C.)

Elle couvre la responsabilité civile professionnelle des ingénieurs pour les accidents et dommages survenant dans l'exercice de leur profession. En plus de l'assuré désigné (l'ingénieur), sont assurés ses associés, également au cours des travaux de construction. On appelle cette assurance, en anglais, *Engineer's professional liability insurance*.

Garantie d'assurance générale de responsabilité civile (*general liability coverage*)

Couvre les dommages corporels et matériels pour lesquels l'assuré ou son mandataire doit faire face à des conséquences pécuniaires.

Garantie de maintenance (*maintenance bond*)

Elle garantit l'ouvrage contre les défauts de construction et le matériel pour une période d'une année, après la réception des travaux (l'achèvement). En France, la période de maintenance signifie la durée de la garantie de parfait achèvement (*Bond guaranteeing against defects in workmanship or materials for a stated time after acceptance of work*).

Maître de l'ouvrage (*Insured, Owner, Named Insured*, selon le cas. Voir le Code civil, article 1687 : maître et ouvrage).

Toute personne physique ou morale qui, agissant en qualité de propriétaire de l'ouvrage ou de mandataire du propriétaire, fait réaliser des travaux de construction.

Ouvrages (*property, work buildings, in course of construction, permanent fixtures, material and supplies*)

On distingue les ouvrages de fondation, les ouvrages d'ossature, les ouvrages de clos et de couverts. On comprend dans les ouvrages les parties d'ouvrage et les éléments d'équipement comme les composants, conçus et fabriqués pour remplir dans un bâtiment un ou plusieurs rôles déterminés avant toute mise en œuvre.

Travaux de bâtiment (expression utilisée dans les contrats français)

296

Travaux dont l'objet est de réaliser ou de modifier les constructions élevées sur le sol, à l'intérieur desquelles l'homme est appelé à se mouvoir et qui offrent une protection au moins partielle contre les agressions des éléments naturels extérieurs.

Fin des travaux, achèvement des travaux (*completion project*)

La fin des travaux est mentionnée dans le Code civil. Le mot achèvement est aussi utilisé. La police française en général parle de la réception de l'ouvrage. Une certaine confusion s'ensuit. Il est nécessaire de définir ce qu'on entend par réception de l'ouvrage. Il serait aussi nécessaire de définir ce qu'on entend par achèvement des travaux. Il est vrai que, dans le Code civil du Québec, article 1686, on peut lire ceci : « Si ... l'ouvrage doit être fait en entier et rendu parfait, et que la chose vienne à périr avant que l'ouvrage ait été reçu et sans que le maître soit en demeure de le recevoir, ... » Ce texte justifierait l'utilisation de réception des travaux ou réception de l'ouvrage. Dans la police française, l'assurance décennale-entrepreneur, la clause réception des travaux se lit comme suit : « L'assuré s'engage à apporter toute diligence pour l'achèvement et la réception des travaux ». Les deux mots employés semblent indiquer qu'une différence existe entre l'achèvement et la réception.

Le contrat français canadien est une traduction, et les termes du Code civil n'ont pas été respectés, la préséance étant donnée aux mots anglais *completion of project*, traduits par fin des travaux dans la police *broad form* (tous risques).

La réception de l'ouvrage est définie dans la police française : acte par lequel le maître de l'ouvrage déclare accepter l'ouvrage avec ou sans réserves. C'est le point de départ de la mise en jeu de plusieurs garanties : la garantie de parfait achèvement, la garantie de bon fonctionnement. En ce qui concerne les dommages aux ouvrages, cette garantie est généralement exclue dans les contrats canadiens et américains, notamment le *cost of making good : faulty design, faulty material, faulty workmanship*. Cependant, moyennant

une surprime, certains assureurs acceptent la garantie *cost of making good faulty design*, c'est-à-dire les frais inhérents à la bonne exécution et rendus nécessaires suite à des malfaçons dans le dessin ou la conception. Quant aux assureurs français, ils doivent se conformer à la loi, notamment à l'article 1792 du Code civil qui impose une responsabilité de plein droit à la suite de dommages qui, soit compromettent la solidité de l'ouvrage, soit affectent les éléments constitutifs, rendant l'ouvrage impropre à sa destination.

Dans l'assurance responsabilité civile générale, il est question de la non-application des exclusions, s'il existe une garantie de bon fonctionnement ou de qualité des produits (*warranty of fitness or quality of the Named Insured's products*). Suit la mention de la garantie de bonne exécution des travaux (*warranty that work performed will be done in a workmanlike manner*).

297

Événement, sinistre (*occurrence*)

La définition de sinistre est : tout événement susceptible de faire jouer la garantie. Dans toute police R.C. de la construction, on trouve, aux conditions particulières qui précisent les montants d'assurance (*limits of insurance*), deux mentions qui limitent les montants assurés par personne ou par sinistre (*each occurrence*), la garantie responsabilité civile — dommages corporels. On trouve aussi la mention montant global (*aggregate*), défini dans les clauses. Y a-t-il une différence de sens entre les mots *occurrence* et *sinistre* ? L'anglais mentionne *all damages arising out of one occurrence as regards bodily injury liability and one accident as regards property damage liability*. Il ajoute : *for the purpose of determining the limit of the Insured's liability, all bodily injury arising out of continuous or repeated exposure to substantially the same conditions shall be considered as arising out of one occurrence*. Une clause des conventions pour l'assurance de la responsabilité civile des chefs d'entreprises au cours des travaux (France et Principauté de Monaco) nous donne une version semblable pour les dommages matériels : « Il est convenu que constituent un seul et même sinistre, toutes les conséquences d'un incendie, d'une explosion ou d'un incident d'ordre électrique couvertes par le contrat... » Le mot conséquence est bien choisi et vient de la définition même de la responsabilité civile assurée. En anglais, la définition est : *Obligation assumed by contract to pay damages for which another is legally liable*. En français : garantie contractuelle des conséquences pécuniaires de la responsabilité civile pouvant incomber à l'assuré en raison de tous dommages matériels, corporels ou immatériels.

Autre définition pouvant justifier l'utilisation de sinistre pour traduire *occurrence*. Dans la police française intitulée « Assurance de la responsabilité civile des chefs d'entreprises du bâtiment et professions annexes, il est stipulé, dans la clause intitulé : montant des garanties, que « constitue un seul et même sinistre l'ensemble des dommages résultant d'événements garantis ayant pour origine une cause initiale ».

Entrepreneurs et sous-traitants (*contractors and sub-contractors*)

298

En matière de responsabilité professionnelle, l'entrepreneur est assuré par une garantie quinquennale couvrant notamment le coût de réfection (matériaux et main-d'œuvre) des ouvrages dont il est responsable, et comportant la mise en œuvre de produits garantis.

Situation (*situation*)

Lieu où se trouve le chantier. On trouve aussi le mot site (à déconseiller).

En cours de transport (*in transit*)

L'assurance dommages aux ouvrages couvre parfois les biens (matériaux, composants, fournitures de construction) se trouvant en cours de transport depuis leur chargement au Canada ou sur le territoire continental des États-Unis, jusqu'à la fin de leur déchargement sur le chantier de construction.

Contrat accessoire (*incidental contract*)

C'est une convention portant notamment sur la responsabilité civile en cas de location immobilière concernant un embranchement ferroviaire (*sidetrack*) ou comportant une garantie maintenance des ascenseurs, annexée à l'avenant R.C.

Entrepreneurs indépendants (*independent contractors*)

Les dommages matériels résultant d'opérations exécutées par les entrepreneurs indépendants sont garantis, par contrat accessoire, ou s'ils sont compris dans le risque des travaux terminés (*arising out of operations performed for the Named Insured by independent contractors, or for which liability is assumed by the Insured under an incidental contract*).

Risques garantis (*perils insured*)

Caractéristiques de la construction (*particulars of the project*)

Déclarations.

Montants d'assurance (*limits of liability*) ou limites de garantie

Nature et étendue de la garantie (*insuring agreement*)

Convention

Par convention, on entend généralement un accord conclu entre deux ou plusieurs parties. On trouve en assurance construction l'expression conventions spéciales. Voici la première phrase des conventions spéciales de l'assurance (France) R.C. des chefs d'entreprises du bâtiment et professions annexes : « Les présentes conventions ont pour objet de garantir l'assuré, en sa qualité d'entrepreneur, contre les risques ci-après résultant de ses activités professionnelles telles qu'indiquées aux conditions particulières.

Le titre de chapitre *Insurance Agreement*, d'autre part, doit se traduire d'une façon plus large. On dira, en français : nature et étendue de la garantie (ou de l'assurance).

299

Existants ou biens confiés

C'est l'ensemble des biens dont le client de l'assuré est propriétaire, locataire ou gardien, existant avant l'intervention de l'assuré. On trouve cette expression dans les polices françaises.

Règle proportionnelle (*co-insurance clause*)

Règle de l'assurance de dommages suivant laquelle l'assureur n'est tenu de payer un sinistre que dans la proportion qui existe entre la somme assurée et un pourcentage ou un montant de la valeur stipulée au contrat.

Prime provisionnelle (*advanced premium, provisional premium, estimated premium*)

Prime établie à la souscription, sous réserve d'un ajustement à la fin d'une période fixée, alors que sera établie la prime définitive.

Reconstitution de la garantie (*reinstatement*)

Mécanisme grâce auquel les indemnités après sinistre ne viennent pas en réduction du montant de l'assurance.

Étendue territoriale des garanties (*policy territory, geographical limitation, territory*).

C'est le champ d'application de l'assurance, sur une étendue de pays.

Assuré désigné (*Named Insured*)

Assuré dont le nom figure aux conditions particulières, par opposition à d'autres personnes ayant droit à la garantie sans être nommément désignées.

Biens désignés (*property insured*)

Biens faisant l'objet d'une mention destinée à en permettre l'identification.

Conditions particulières (*declarations*)

Conditions individualisant le contrat, mentionnant la situation du risque, la mention d'assurance, le nom de l'assuré, etc.

5. Définitions de termes divers

300

Embranchement ferroviaire (*sidetrack*)

C'est une restriction remettant en jeu la garantie — dans une exclusion — s'il existe une convention écrite relative à des embranchements ferroviaires. En anglais : *liability under a written sidetrack agreement*. Il s'agit de la voie ferrée longeant un quai de déchargement d'une usine, par exemple, qui est ajoutée par la compagnie de chemin de fer. Le propriétaire ou l'utilisateur s'engage à ne pas tenir la compagnie de chemin de fer responsable pour les accidents pouvant se produire sur cette partie de la voie. Il faut donc que le propriétaire — le maître d'ouvrage — soit assuré contre les conséquences pécuniaires de la responsabilité qu'il consent à assumer à ce sujet. Et dans l'exclusion de l'assurance pour les dommages matériels aux biens dont l'assuré est l'utilisateur ou dont il a la garde, on lit : « Cependant (ces deux exclusions) ne s'appliquent pas à la responsabilité découlant d'une convention écrite relative à des embranchements ferroviaires. De même, dans ces exclusions se trouve la mention d'un contrat accessoire ; en anglais, *incidental contract*. La définition de ce contrat accessoire est en anglais assez confuse : *any written agreement which is a lease of premises, easement agreement, agreement required by municipal ordinance, sidetrack agreement, elevator maintenance agreement, or which assumes the liability of others, except agreements wherein the Insured has assumed liability for the sole negligence of his indemnitee (standard forms 2020, 2021, for use with comprehensive general liability coverage rider)*.

Erreur de conception (*error in design*)

Erreur ayant pour conséquence de rendre l'ouvrage impropre à la destination qu'on lui réservait.

R.C. professionnelle

Garantie des conséquences pécuniaires de la responsabilité civile d'un membre d'une profession libérale en raison de dommages résultant de fautes ou erreurs commises par lui-même ou ses pré-

posés dans l'exercice de sa profession. Elle concerne les ingénieurs, les techniciens ou maîtres d'œuvre.

Maître d'œuvre

Personne à qui le maître d'ouvrage confie la conception de la construction, la direction des études et de l'exécution, le contrôle des travaux, c'est-à-dire plus particulièrement l'architecte.



Ces éléments de terminologie⁽¹⁾ pourraient servir de base à un vocabulaire bien structuré, après établissement d'un corpus, qui serait de grande utilité aux assureurs et à tous les participants à l'acte de construire, pour des polices rédigées correctement.

301

J'ai consulté, pour établir les définitions, des ouvrages de France, des contrats du Canada et deux ouvrages de définitions : *The Dictionary of Insurance*, de Lewis E. Davis, et le *Glossary of Insurance Terms and legal terms used in insurance claims*, de W. A. Jennings de l'Institut d'assurance du Canada.

Grâce à la documentation excellente que m'a permis de consulter Me Rémi Moreau du Cabinet Gérard Parizeau Ltée, j'ai pu faire une comparaison plus équilibrée des polices canadiennes, québécoises et françaises. Je le remercie également pour les commentaires et les conseils qu'il m'a prodigués au sujet de l'application des garanties.

(1) Certaines notions de cet article peuvent prêter à discussion. Nous en laissons la responsabilité à l'auteur, tout en le remerciant d'avoir posé les bases d'une première étude orientée davantage vers la terminologie que vers la portée de l'assurance elle-même.

Télématique et assurance

par

MONIQUE DUMONT⁽¹⁾

302

Miss Monique Dumont describes the latest progress in the field of telecommunications and in particular the results obtained from the use of "videotex" in those countries which are the most advanced in this field. She analyses the characteristics and the advantages of, in particular, Telidon (Canada) and Prestel (United Kingdom). The author describes the services provided by and limitations of these systems, and the extraordinary success of Prestel in the United Kingdom, particularly with commercial firms. She describes the possible implications for the insurance world and ends with a reference to several interesting articles.

Introduction

Communication et informatisation sont devenues, depuis dix ans, les leitmotifs de la société occidentale en évolution. Le développement des télécommunications et l'accroissement des dépenses en recherche et développement dans ce secteur de pointe ont accéléré les changements technologiques. D'autre part, l'application des *chips* dans le domaine de l'informatique a provoqué une miniaturisation croissante des systèmes informatiques et centuplé les capacités.

En corollaire à ces développements fulgurants, les industries reliées à la communication et l'information ont accaparé une part de plus en plus importante des marchés. En 1980, l'on estimait que l'information contribuait dans une proportion de 45% au produit national brut et dans une proportion de 55% à la masse salariale au Canada.

C'est ainsi que l'accent mis sur le développement de matériel et de logiciel a stimulé la recherche de systèmes de transmission de

(1) Mlle Dumont est conseillère en documentation chez Gérard Parizcau, Ltée, membre du groupe Sodarcac.

données et d'information proches des besoins potentiels d'utilisateurs, qu'ils soient spécialistes, gens d'affaires ou simples citoyens.

La *télématique* est le terme générique adopté par le Comité consultatif international télégraphique et téléphonique (Genève) qui définit la liaison des systèmes de télécommunications et l'informatique.

Ce terme générique fait référence à divers moyens de communication qui visent à offrir les services de l'ordinateur à une population, grâce à l'accès offert aux banques de données. *Télétexte* et *videotex* se distinguent par les modes de communication.

Le *télétexte* transmet l'information en continu, sur un mode différé. Un exemple peut être certaines informations disponibles sur le câble (météo ou nouvelles).

Le *videotex* est un service d'information bidirectionnel, interactif, qui permet à l'utilisateur *d'agir* sur l'information. Il est rapide, bien que plus coûteux que le télétexte. Le réseau téléphonique sert à transmettre l'information entre usager et ordinateur ; l'écran du téléviseur sert à afficher l'information reçue grâce à l'utilisation d'un décodeur qui se présente sous la forme d'un sélecteur à touches.

Nous verrons donc, dans un premier temps, le potentiel des systèmes de type videotex, les applications qui en sont faites en divers pays et, plus particulièrement, dans le domaine de l'assurance ; dans un second temps, nous présenterons l'expérience britannique et évaluerons le potentiel des videotex pour l'industrie.

Le développement du videotex et des procédés d'affichage

La recherche dans le domaine du videotex est impressionnante. Elle s'est surtout concentrée sur les procédés d'encodage des textes et des illustrations.

Au Canada, le Centre de recherches sur les communications du ministère des Communications a mis au point le procédé *Télidon*, qui vient tout juste d'effectuer une percée importante aux États-Unis.

Contrairement à d'autres systèmes, tel *Prestel* en Grande-Bretagne que nous verrons plus loin, *Télidon* est un procédé alpha-

géométrique qui introduit une deuxième génération de videotex, la première utilisant un procédé alphamosaïque. Le *procédé alphagéométrie* permet l'encodage des illustrations sous des formes géométriques diverses. Les possibilités sont ainsi multipliées et l'image est à la fois plus souple et plus précise. L'information est contenue sur des pages auxquelles l'on a accès par un index. (La recherche sur les différents modes de présentation de l'information s'appuie actuellement sur les expérimentations pratiquées auprès des divers groupes d'utilisateurs). Les instructions de description de l'image assurent un moyen d'encoder les illustrations de banques de données de manière indépendante des différents types de terminaux d'utilisateurs ; ce qui facilite la compatibilité entre les systèmes et préserve de la désuétude l'information antérieurement stockée.

Le videotex dans le monde

— Au Canada, l'expérimentation du videotex est surtout connue par l'expérience de *Vista*, la marque de commerce du videotex de Bell. Vista utilise le procédé Télidon et a débuté les essais à Cap-Rouge, en banlieue de Québec, en mai 1980. 85 foyers ont donc reçu des terminaux d'utilisateurs et l'essai a pour objectifs d'évaluer la technique Télidon et d'identifier les informations et services qui répondent le mieux aux besoins de la collectivité. Des organismes tels Le Soleil, l'Université du Québec, Statistique Canada, la Banque Royale ont des banques de données qui alimentent le réseau. On y trouve de l'information sur l'actualité, le sport, la météo, les spectacles, l'éducation, l'information gouvernementale, etc.

Ailleurs au Canada, d'autres organismes travaillent au videotex, comme Téléglobe Canada (*Novatex*) ; Télécâble Vidéotron sur la Rive Sud de Montréal ; Radio-Canada ; le Bureau de la télécommunication éducative de l'Ontario, qui offre cependant un système de télétexte destiné à dispenser des cours et de l'information éducative, système qui deviendra bientôt en mode interactif.

— La Grande-Bretagne a été le premier pays à mettre sur le marché un système de videotex utilisant un procédé alphamosaïque, *Prestel*. Le système avait été conceptualisé par les Postes britanniques en 1973. En 1980, il desservait plus de 10,000 usagers et, en particulier, le milieu des affaires.

— La France a *Antiope* et depuis 1981, l'expérience de *Téléétel* permet d'en tester les utilisations communautaires, en particulier par l'annuaire électronique.

— Au Japon, *Captain* a été mis sur pied en 1979 ; il utilise un procédé alphaphotographique dont le principal désavantage est d'être incompatible avec les autres systèmes.

— Aux États-Unis, l'absence d'un système videotex, qui se dégraderait en tête du peloton, en fait une cible pour l'exportation des systèmes Télidon ou Prestel, d'où la vive concurrence entre les deux systèmes.

D'autres pays tels la Finlande (*Telset*) et la Suède (*Data Vision*) travaillent aussi au videotex.

Quelques applications du videotex

305

Les possibilités d'application du videotex commencent à peine d'être explorées.

En sus des services à la communauté, tels ceux développés dans l'essai Vista, on peut envisager des services de transactions bancaires ou boursières, de réservation de billets ou de télé-achats ; le courrier électronique permet l'envoi de messages électroniques, la réservation de rendez-vous ; ou des services personnels grâce au traitement des données.

La possibilité de raccorder ces systèmes à des micro-ordinateurs accroît leur capacité et permet d'alimenter le système en texte complet ou d'enregistrer en mémoire des minibanques d'information.

Videotex et assurance

Les milieux d'affaires sont plus sensibles à l'utilisation des nouveaux moyens de télécommunications et de communications mis à leur disposition par les entreprises du secteur des communications. Mentionnons, par exemple, les téléconférences, la transmission de données sur écran relié au téléphone, la télécopie : services qui pénètrent les entreprises au même titre que les systèmes informatiques de gestion.

L'industrie de l'assurance s'est rapidement informatisée, en particulier à cause du type et du volume de transactions qu'elle effectue et du nombre d'intervenants qui composent ses rouages.

Par rapport à l'informatique, l'implantation d'un réseau de communication entre courtiers ou agents et compagnies peut s'avé-

rer moins coûteuse, plus flexible et supérieure en qualité des services.

Si la France entre dans l'ère du videotex avec Télétel et que l'industrie de l'assurance commence à y être impliquée, c'est la Grande-Bretagne qui, grâce à Prestel, conserve une avance importante que nous allons présenter maintenant.

Télématique et assurance en Grande-Bretagne

306

Dès sa création, en 1973, *Prestel* s'est orienté vers le milieu des affaires.

L'information est tirée de plus de 700 banques de données ; plus de 16,500 videotex sont en opération. De ce nombre, plus de 12,497 usagers sont dans une branche de l'activité économique, hommes d'affaires ou professionnels. En avril 1982, l'introduction de *Gateway* permet l'interconnexion entre les terminaux du système *Prestel* et l'ordinateur domestique. *Gateway* va faciliter les diverses transactions déjà possibles sur *Prestel* telles l'émission d'états de comptes bancaires, les arrêts de paiement, l'affichage des diverses alternatives d'emprunt et des modalités de remboursement et la conclusion de prêt, les transferts de fonds, les envois normalement acheminés par la poste.

En tant que système interactif de communication, le videotex a rapidement intéressé les compagnies d'assurances, en particulier celles qui œuvrent dans le secteur de l'assurance des personnes et de l'assurance sur la vie. Des entreprises comme *Quotel* qui affichent la tarification en assurance automobile utilisent *Prestel* comme moyen de communication.

Voici quelques exemples d'utilisation.

– *Norwich Union* affiche sur *Prestel* l'information sur ses diverses polices d'assurance sur la vie, ainsi que ses polices incendie, invalidité ; sur ses rentes et annuités ; son réseau de succursales et d'agents et ses offres d'emploi. D'autres compagnies d'assurances sur la vie telles *Abbey Life Group* ou *Standard Life* sont aussi présentes sur *Prestel*.

– Les associations de courtiers et d'agents et les autres associations d'assurances participent à *Prestel* et y trouvent un meilleur compte que les compagnies d'assurances. *Clerical, Medical and General* ; *Rateguide, First, Clerical, Medical and General*, per-

mettent d'informer les courtiers sur les différentes polices, les tarifications et les modifications aux couvertures.

— Friend's Provident espère, par Gateway, offrir l'accès aux courtiers à la banque de données Gladis, en direct, permettant ainsi d'afficher les taux des diverses polices, les couvertures et d'utiliser les facilités des systèmes informatiques pour finaliser les transactions et émettre les polices.

Parmi les autres utilisateurs de Prestel, venus du milieu de l'assurance, nommons les compagnies de fiducie telles the Association of Investment Trusts ou Gartmore Unit Trusts ; les associations British Insurance Brokers' Association et Life Office Association, ou des actuaires conseils comme Bacon & Woodrow.

307

Avantages et limites du videotex

L'expérimentation du videotex en assurance a montré les limites du système (conceptualisation des données ; conceptualisation des pages et modes de recherche ; coûts des télécommunications), mais aussi les avantages qui se trouvent principalement au niveau du coût de l'équipement, de la flexibilité du système et d'un coût moindre de transmission des données.

L'idée originale voulant que le consommateur achète une police d'assurance à la suite de l'affichage des diverses polices et de leurs taux n'a pu être vérifiée. Un cadre de la Norwich croit en la possibilité d'une telle opération dans un avenir peu éloigné, mais entrevoit à court terme un accent sur le videotex comme outil de publicité et de communication avec le réseau des agents et des courtiers.

Perspectives au Canada

Le Canada a l'avantage d'avoir développé Télidon, dont les avantages semblent concurrencer ceux de Prestel.

Jusqu'à aujourd'hui, les utilisations du videotex au Canada ont été conçues en fonction des besoins des collectivités et des communautés de citoyens. Le milieu des affaires semble suivre les événements et, à l'exception des institutions financières (banques ; compagnies de fiducie ; courtiers en valeurs mobilières), il y a peu d'expérimentation et d'analyse coûts-bénéfices de l'utilisation du videotex dans d'autres secteurs de l'économie.

Relié à l'informatique, le videotex peut être une avenue à explorer pour mieux gérer les relations entre les divers intervenants de l'industrie de l'assurance. L'expérience de la Grande-Bretagne, malgré des réévaluations, est éclairante.

BIBLIOGRAPHIE

308

- « La communication à l'heure d'aujourd'hui » / J.-G. Rens dans *Commerce*, octobre 1981, pp. 54-64.
 - « Telecommunications in the 1980s » / R.C. Smith dans *Best's Review P/C*, octobre 1981, pp. 76-82, 123-124.
 - « La télématique et les agents généraux » dans *l'Argus*, n° 5701 du 3 juillet 1981, pp. 1565-1569.
 - « Videotex Research and Development : The Canadian context and contribution » / D. Forgie dans *Canadian Journal of Information Science*, Vol. 6, June 1981, pp. 25-34.
 - « Viewdata systems : designing a database for effective user access » / N.J. Williamson dans *Canadian Journal of Information Science*, Volume 6, June 1981, pp. 1-14.
 - « Viewdata in insurance » dans *Policy Holder Insurance Journal*, May 21, 1982, pp. 23-41.
- Viewdata and videotex 1980-1981 : A Worldwide report.* White Plains, N.Y. : Knowledge Industry Publications, 1980.
-

La S.C.O.R.

Le groupe français de la S.C.O.R. est un exemple intéressant de la part qu'il prend au marché international de l'assurance et de la réassurance. Qu'on en juge par ces sociétés dont le groupe détient au moins 50 pour cent du capital : SICAV Placements Réassurance, Paris ; SCOR US Corporation, Delaware ; Anglo Canada General Insurance Company, London, Ontario ; Gibraltar General Insurance Company, London, Ontario ; SCOR Reinsurance Company of Canada, Toronto ; SCOR (UK) Group Ltd., Grande-Bretagne ; SCOR Reinsurance Australia Ltd., Australie. Et ces sociétés dont le groupe détient de 10% à 50% : Compagnie Française de Caution - Cofincau, Paris ; Anglo Permanent Corporate Holdings Ltd., Ontario ; SCOR Investments Limited, Toronto, Ontario.

Grâce à ce réseau d'entreprises, la Société Commerciale de Réassurance est devenue un des grands réassureurs professionnels au monde.

Chronique juridique

par

Mes ALAIN LÉTOURNEAU ET RÉMI MOREAU

Mr. Alain Létourneau studies the rights of the mortgagor following an intentional fault of the insured. This is certainly an interesting point as one may well wonder to what extent the insured's fault renders the insurance null and void. Mr. Létourneau considers the effects of the Civil Code and jurisprudence.

309

Mr. Rémi Moreau considers the court's interpretation of the expression "Claims made".

I — Le créancier hypothécaire face à la faute intentionnelle de l'assuré

D'aucuns prétendaient que les dispositions du nouvel article 2563 C.c. établissant l'impossibilité de couvrir la faute intentionnelle faisaient entorse à la jurisprudence passée et rendaient désormais vulnérables les créanciers hypothécaires, fussent-ils protégés par la clause légale (2586 C.c.) ou par la clause hypothécaire conventionnelle ; les deux donnant aux créanciers hypothécaires accès à l'indemnité, mais seule la seconde rendant inopposables à ces créanciers les négligences du propriétaire assuré.

L'argument majeur des tenants de cette théorie reposait sur ce que l'article 2500 C.c. faisait du texte de l'article 2563 C.c. une disposition d'ordre public à l'encontre de laquelle nul n'est admis à stipuler.

Ces articles se lisent ainsi :

Article 2500 C.c. :

« Est sans effet, toute stipulation qui déroge aux prescriptions ... du deuxième alinéa de l'article 2563 ... des deux premiers alinéas de l'article 2586... »

Article 2563 C.c. :
(second alinéa)

« Toutefois, l'assureur ne répond pas, nonobstant toute convention contraire, du préjudice provenant d'une faute intentionnelle de l'assuré. »

Article 2586 C.c. :
(premier alinéa)

« Les indemnités exigibles sont attribuées aux créanciers ayant des privilèges ou des hypothèques sur la chose endommagée, suivant leur rang et sans délégation expresse, moyennant simple dénonciation et justification de leur part. »

310

La clause hypothécaire conventionnelle comportait, pour sa part, la stipulation suivante :

« Ne sont pas opposables aux créanciers hypothécaires les actes, négligence ou déclaration des propriétaires, locataires ou occupants des biens assurés, notamment en ce qui concerne les transferts d'intérêt, les vacances ou l'inoccupation, ou l'affectation des lieux à des fins plus dangereuses que celles déclarées. »

Dans *Lirette c. Great American Insurance Company & Als*, l'honorable juge Ovide Laflamme de la Cour supérieure conclut derechef que :

« Essentiellement, dans l'espèce, sans la clause de garantie hypothécaire, faisant partie des contrats d'assurance, les assureurs de Jamamo Inc. deviennent libérés par la faute intentionnelle de l'assurée ;

et c'est logique. L'article 2586 C.c., s'il donne accès à l'indemnité aux divers créanciers, dans la mesure où ils se prévaudront de ce droit, limite cependant ce recours aux « *indemnités exigibles* » de telle sorte que, s'il n'en est point par suite entre autres d'une faute intentionnelle de l'assuré, les créanciers demeureront Gros-Jean comme devant.

Par contre, avance le savant juge, « *la clause hypothécaire conventionnelle — faisant donc partie de la convention ou du contrat d'assurance — confère donc plus de droits au créancier que n'en possède l'assuré* ».

Le tribunal soumet avec raison que s'il en était autrement, on pourrait, avec deux contrats — l'un désignant le propriétaire de l'immeuble comme assuré, l'autre protégeant le créancier hypothé-

caire — réussir ce que la Loi semblerait autrement interdire. Serait-ce là faire indirectement ce qu'on ne saurait faire directement ?

Non, rétorque la Cour, car 2563 C.c. référant à la seule « *faute intentionnelle de l'assuré* », nos tribunaux ont, pour leur part, interprété la clause hypothécaire conventionnelle comme créant une obligation contractuelle distincte et séparée de celle liant l'assuré à l'assureur. Bref, la clause hypothécaire serait un contrat d'assurance subsidiaire, certes, mais distinct où l'assuré est le créancier et où, en conséquence, la faute du propriétaire devient la faute d'un tiers ; si bien que la clause n'est pas contraire à l'ordre public, si elle protège en l'occurrence de la faute intentionnelle d'un tiers.

311

En résumé, les dispositions de la Loi (2586 C.c.) ne protègent qu'imparfaitement les créanciers, alors que la clause hypothécaire conventionnelle constitue un rempart contre toute négligence ou violation de l'assuré.

Solidarité des assureurs vis-à-vis l'assuré (ou le créancier hypothécaire en l'occurrence)

Les récents déboires de certains assureurs ont rendu l'industrie très sensible aux possibles implications de l'article 2585 C.c. qui stipule :

« Quand plusieurs assurances valides ont été contractées sans fraude, sur la même chose et contre les mêmes risques, chacune produit ses effets en proportion de la totalité des assurances en vigueur jusqu'à concurrence de la perte.

Les assureurs ne sont pas admis à invoquer le bénéfice de division contre l'assuré ; ce dernier peut poursuivre chacun d'eux pour le plein montant de la garantie pour laquelle il s'est engagé tant qu'il n'a pas été indemnisé intégralement. »

Dans le cas sous étude (cas cité ci-haut), deux groupes d'assureurs, sous deux cédules distinctes, avaient émis, l'un, une police d'assurance en faveur du propriétaire (coupable de faute intentionnelle) comportant la clause hypothécaire conventionnelle, l'autre, une police d'assurance hypothécaire.

L'honorable juge considérera que ces polices furent émises « *sur la même chose et contre les mêmes risques* », rendant donc possible l'application de l'article 2585 et, du même coup, nécessaire à son interprétation. (Il est difficile et délicat de commenter ce point,

d'une part, faute de détails concernant la couverture hypothécaire et, cette dernière remarque s'appliquant à la totalité du jugement, parce que ledit jugement est actuellement porté devant les tribunaux d'appel).

Un groupe d'assureurs offrait une couverture de \$205,000 et l'autre, de \$465,000, pour un grand total de \$670,000. La perte fut évaluée à \$230,000, soit à un peu plus de 34% de la couverture totale.

312 Après une longue étude, entre autres, des principes de la solidarité, l'honorable juge concluait :

« Condamne les défenderesses à lui payer en dommages, solidairement, la somme de deux cent trente mille dollars (\$230,000) avec intérêt au taux légal depuis l'assignation ;

Détermine la part de chaque défenderesse pour valoir entre elles à 0.343283582 du montant de la garantie à laquelle elle s'est engagée. »

Nous avons ici, rappelons-le, deux contrats séparés, assurant pour des montants distincts et qui, par surcroît, constituaient tous deux des contrats d'assurance souscription. Nous avons donc ici le cas parfait pour faire toutes les distinctions qui s'imposaient, s'il en était. Nous ignorons toujours, à la lecture du jugement, si une telle distinction existe, si elle fut plaidée et si, dans un tel cas, l'honorable juge opta pour l'ignorer.

Dans son second paragraphe (ci-haut), l'honorable juge fait état « *du montant de la garantie pour laquelle chaque assureur s'est engagé* », appliquant donc à la répartition entre assureurs, telle que prévue au premier paragraphe de 2585 C.c., les termes du second paragraphe du même article qui se rapporte à la relation avec l'assuré et constitue la seule limite imposée aux droits de ce dernier.

L'article 2585 C.c. a soulevé plus d'un point d'interrogation dont l'un, et non le moindre, est la limite de responsabilité d'un quelconque assureur. Ici, l'honorable juge a conclu que chaque assureur, même ceux du groupe offrant \$205,000 d'assurance, serait responsable, sauf recours, jusqu'à concurrence de \$230,000.

Le principe ainsi mis de l'avant semble impliquer que l'assureur qui accepte de couvrir un risque pour 10% d'une limite de \$100,000 pourrait, par l'intervention d'un quelconque second groupe d'assureurs, inconnu de lui mais couvrant la même chose et le

même risque, faire face à une condamnation dont les seules limites deviendraient la conjonction du montant global de la perte par rapport au montant global des assurances disponible.

Le jugement à venir des tribunaux d'appel à cet égard ne sera donc pas dépourvu d'intérêt.

L'effet d'une fausse déclaration sur une partie de la réclamation

Dans le cas sous étude (Banque Nationale du Canada & al c. American Home), la Cour, ayant conclu sans hésitation à fausse déclaration sur partie de la réclamation, s'interroge sur les conséquences.

313

Doit-on suivre la jurisprudence ancienne qui voulait que toute déclaration mensongère relativement à une réclamation emportait le rejet total de celle-ci, ou doit-on voir dans les termes de l'article 2574 C.c. une intention distincte de la part du législateur ?

L'article 2574 C.c. se lit comme suit :

« Toute déclaration mensongère invalide les droits de l'auteur à toute indemnité ayant trait au risque ainsi dénaturé. »

Le problème vient surtout, semble-t-il, de ce que l'usage du mot « risque », constitue, en l'occurrence, un emploi erroné du terme, non conforme au sens qu'on lui retrouve ailleurs dans le Code civil.

L'honorable juge conclura que le mot « risque » ne peut que vouloir signifier ici la « perte » ou encore la « réclamation » et qu'en conséquence la règle de droit établie par jurisprudence ancienne vaut toujours.

« Nous n'avons pas », déclare le savant juge, « à séparer le vrai du faux » et « les fausses représentations et fraudes reprochées, telles que révélées par la preuve, sont suffisantes pour vicier le reste de la réclamation »

Position du créancier hypothécaire

Le savant juge rejoint ici les conclusions de l'honorable juge Laflamme dans la cause de Lirette c. Great American.

Le créancier hypothécaire, protégé par la clause hypothécaire conventionnelle, échappera au sort de l'assuré nommé, ce qui ne

serait et n'est d'ailleurs pas le cas dans la présente cause pour un créancier privilégié ne pouvant, pour sa part, qu'invoquer les bénéfices limités et non protégés de l'article 2586 C.c.

Fait important, la clause hypothécaire n'ayant d'application que sur l'immeuble, le créancier hypothécaire n'est protégé qu'en regard de l'indemnité pour dommages au bâtiment et verra sa réclamation renvoyée pour le reste de la réclamation, soit inventaire, équipement, etc... où son droit n'existera que dans la mesure où l'assuré aura une réclamation exigible.

314

Simple fait bizarre à noter ? — Manque de rigueur de l'argument ? — Force indomptable de la clause conventionnelle hypothécaire ? — Le savant juge applique la protection de la clause hypothécaire conventionnelle après avoir déclaré que « *les défenderesses (créancières hypothécaires) ayant fait leur la preuve de perte ainsi faite (frauduleuse) et ayant réclamé sur celle-ci, jusqu'à la dernière minute, doivent en subir les conséquences* ». En principe, ce fait aurait dû vicier la réclamation des créanciers hypothécaires.

Certes, le savant juge s'appuie à cet égard sur un jugement de la Cour suprême, ce qui n'est pas un précédent négligeable. Cependant, si en droit la situation devant la Cour suprême était identique, elle diffère peut-être en faits (et peut-être pas). L'honorable juge Migneault de la Cour suprême en était, en effet, arrivé à une conclusion identique « *in view of the special circumstances of the case* ».

Il est difficile, à la lumière du jugement, de savoir si le tribunal a ici trouvé matière à l'application de cette même exception ou si, plutôt il a tout simplement opté pour appliquer le mécanisme légal sans s'arrêter sur les faits.

ALAIN LÉTOURNEAU

II. L'expression « Claims made » devant le tribunal

Le jugement que nous livre la Cour suprême de l'Ontario dans *St. Paul Fire and Marine Insurance Company c. The Guardian Insurance Company* est particulièrement révélateur sur l'application technique de l'expression *claims made* qu'on retrouve dans les assurances de responsabilité professionnelle.

Voici les faits. Les deux assureurs en litige ont émis à l'égard d'une société d'avocats deux assurances de responsabilité profes-

sionnelle qui, en apparence, semblent être applicables toutes deux à un sinistre déclaré, quoique l'un des assureurs, St.Paul, allègue qu'il n'intervient qu'en excédent de toutes autres assurances applicables.

Ainsi donc, deux polices s'offrent à l'assuré désigné : celle de St.Paul, émise du 8 juillet 1970 au 8 juillet 1971, et celle de Guardian, émise le 1^{er} janvier 1971, dans le cadre d'un programme collectif destiné aux membres du Law Society of Upper Canada. La première n'aurait pas été annulée.

Une question importante fut posée à la cour : quelle police doit s'appliquer dans le contexte ou le *writ*, émis le 10 septembre 1970 par la Cour Suprême de l'Ontario contre l'assuré pour une négligence professionnelle alléguée, survenue entre avril 1964 et mars 1965, n'a été portée à la connaissance de l'assuré que le 20 avril 1971. À cette date, les deux polices étaient en vigueur. Guardian invoque qu'au moment où le *writ* a été émis, son contrat n'était pas encore en vigueur. La police de Guardian stipule ce qui suit :

315

« If claim is made or suit brought against the insured, the insured shall immediately forward to the adjuster every demand, notice, summons or other process received by the insured or by his representative ».

En s'arrêtant sur le sens de l'expression « claims made », le tribunal a retenu que cet assureur a nettement établi une distinction entre les expressions *claims made* et *suit brought*, tel que ci-haut formulé.

Rappelons au lecteur que sous une police de type « *claims made* » l'assureur couvre généralement à l'époque où la réclamation lui est présentée durant la période de la police, quelle que soit la date de survenance effective du sinistre.

La conclusion du jugement est à l'effet qu'au moment où le *writ* a été émis, seule la police de St.Paul était en vigueur. En effet, l'expression « *suit brought* » permet de croire qu'elle signifiait « action commencée »⁽¹⁾ : c'est-à-dire, avant l'arrivée du nouvel assureur. St.Paul ne pouvait alors prétendre que la garantie qu'il accor-

(1) Rule 4 of the Ontario Rules of Practice provides that an action is commenced when a writ of summons is issued.

dait était en excédent de toute autre assurance applicable, puisque seul son contrat était en jeu.

La solution aurait pu, sans doute, être différente si seulement la date de présentation de la réclamation avait été acceptée dans le cadre de la définition « claims made ». Mais l'assureur a stipulé lui-même que l'expression englobe également la date où la poursuite commence. La clause de la police de St.Paul a donc joué en faveur de l'assuré.

316 Nul ne songe à critiquer ce jugement. Les assureurs, cependant, devraient s'entendre pour une rédaction uniforme : la clause joue-t-elle lors d'une réclamation présentée à l'assureur et/ou connue de lui, ou plutôt lorsque l'assuré l'a reçue ou était censée la recevoir. Par une phraséologie claire, un langage limpide, la clause, ainsi formulée, éviterait toute ambiguïté d'interprétation.

RÉMI MOREAU

Assurance chaudières et machinerie : deux textes nouveaux

Nous sommes un peu en retard pour signaler au lecteur francophone deux textes ayant trait à l'assurance des chaudières et du bris des machines. L'un s'intitule : « L'assurance chaudières et machinerie » ; il est l'œuvre du groupe Continental : ce puissant conglomérat américain et l'autre est une nouvelle police de la *Royal Insurance Company*, la grande société anglaise qui, au Canada, donne le ton dans notre domaine.

La première brochure explique, en français, dans une langue fort acceptable, ce en quoi consiste cette assurance assez complexe, qui a en pourcentage les meilleurs résultats à cause des inspections techniques auxquelles les appareils et les installations donnent lieu. La seconde – celle de la *Royal* – tente de mettre à la disposition de l'assuré une police simplifiée, qui ne peut écarter complètement les termes techniques, mais qui cherche à rendre plus compréhensible un texte parfois nébuleux comme un songe.

Il y a là deux initiatives dont on doit féliciter les auteurs, comme une contribution valable au métier. Nous n'avons qu'un regret, c'est d'avoir tardé à le faire. J.H.

Faits d'actualité

par

JEAN DALPÉ

I. Impact de la nationalisation de l'assurance automobile

Voici la conclusion d'un article dû à la collaboration de M. J.-François Outreville, M. Gilles Cossette et M. Jacques Côté sur la nationalisation de l'assurance automobile et son impact sur l'assurance I.A.R.D. dans la province de Québec⁽¹⁾ :

317

« La politique gouvernementale d'intervention dans le marché de l'assurance automobile n'a pas seulement eu un effet sur les revenus des compagnies d'assurance, elle a aussi affecté la compétition dans l'ensemble du marché des assurances générales :

1. depuis 1978, la perte d'une fraction du marché de l'assurance automobile a eu des conséquences négatives sur la croissance des primes souscrites dans les autres lignes d'assurance à cause de la concurrence accrue ;
2. paradoxalement une compagnie réalisant tout son chiffre d'affaires en assurance automobile aurait été moins affectée par la nationalisation ;
3. le degré de concentration du marché de l'assurance automobile s'est accéléré et a principalement bénéficié aux plus grosses compagnies ;
4. le retrait des compagnies étrangères (en importance) sur le marché québécois s'est accéléré. »

Nous ajoutons à cela quelques idées personnelles que voici :

a) En imposant aux assureurs certaines dispositions relatives à la réparation de la voiture assurée par son propre assureur, le gouvernement, sciemment ou non, a entraîné un règlement plus rapide, simplifié, plus souple du sinistre, mais à un prix plus élevé pour les dommages matériels.

(1) Article paru dans la revue *Commerce* d'avril 1982.

b) En perdant l'assurance des dommages corporels, les assureurs ont, par le fait même, cessé de constituer des réserves de primes non acquises et de sinistres en cours de règlement pour cette partie de l'assurance. Or, le rendement financier de ces deux éléments leur était sinon indispensable, du moins favorable. C'est ainsi qu'en bâtissant une réserve d'un milliard, cent millions de dollars, en 1981, la Régie de l'assurance automobile s'est trouvée à bénéficier elle-même de sommes qui seraient revenues antérieurement aux assureurs. Qu'on pense ce qu'on voudra de la nationalisation et du nouveau régime d'assurance automobile, il y a là un fait substantiel pour l'équilibre des résultats.

c) Comme le signalent les trois auteurs, les assureurs privés n'ont pas su s'entendre pour mettre fin à la concurrence et n'ont pas augmenté leurs tarifs et, par conséquent, leur revenu, à temps pour faire face à l'inflation.

d) En mettant la main sur l'assurance des dommages corporels sans aucune indemnité à l'industrie, le gouvernement a contribué à affaiblir les compagnies canadiennes surtout, dont l'avoir s'était bâti principalement avec l'assurance automobile et le produit financier de leurs fonds propres, aussi bien que les réserves. Et cela, quel que soit le jugement que l'on porte sur le régime d'assurance automobile entré en vigueur en 1978.

e) La Régie de l'assurance automobile se conforme à la Loi, mais elle ne dit pas tout, car les frais relatifs au coût d'hospitalisation et aux frais médicaux ne sont pas compris dans ses chiffres. Elle l'admet elle-même en invoquant que la Loi ne la force pas à en tenir compte.

II. Deux aspects du rapport du surintendant des Assurances du Québec (1980)

Du contrôle des assurances au Québec

Dans le dernier Rapport du surintendant des Assurances daté de septembre 1981, le haut fonctionnaire rappelle, entre autres choses, l'historique de son service. Voici un extrait de son texte que le lecteur pourra consulter en se référant au Rapport lui-même⁽¹⁾ :

(1) Rapport du surintendant des Assurances pour 1980. Publié avec l'autorisation de M. Jacques Roy.

« Compte tenu du rôle marquant joué par les assurances dans la vie de l'homme et de la collectivité québécoise (que ce soit alors en regard de l'encouragement à l'épargne, de l'accès à la propriété et à sa protection, de la constitution des valeurs successorales, de l'indemnisation des accidentés, du soin des malades, etc...), les codificateurs considérèrent dès 1866 cette importante matière du domaine de la propriété et des droits civils au Québec et en ont fixé les règles dans le Code civil au livre IV de la partie des lois commerciales.

Cet intérêt pour les affaires d'assurance et particulièrement la volonté d'en assurer la bonne administration au Québec conduisit à l'adoption par le législateur québécois d'une loi sanctionnée le 27 mai 1882 pour pourvoir à l'inspection des compagnies d'assurance dans la province. Le premier « inspecteur d'assurance » nommé sous l'empire de cette loi fut M. Walton Smith.

319

Le 10 décembre 1883, M. Smith remit au trésorier de la province d'alors, l'honorable J.S.C. Würtele, le premier rapport annuel de l'inspecteur pour l'année expirée le 31 août 1883. Cette fonction de contrôle et de surveillance des affaires d'assurance a été exercée au département du trésor, devenu au début des années cinquante le Ministère des finances, jusqu'en 1968.

En 1908, l'Assemblée législative adoptait la Loi des assurances qui définissait un cadre de surveillance et de contrôle des assurances privées au Québec.

La création d'un Service des assurances, comme service distinct du Bureau du trésor, remonte à l'année 1909. C'est, en effet, le 14 janvier 1909 que le lieutenant-gouverneur pourvoit à la création de cet organisme. »

Quant à la mission de son service, voici ce que le haut fonctionnaire mentionne :

« La principale mission de la Direction générale des assurances demeure toujours de protéger le public consommateur d'assurances privées au Québec ; la Direction générale doit également favoriser le développement de l'économie du Québec et des assureurs du Québec.

Pour remplir sa mission, la Direction générale doit d'abord s'assurer du respect de la Loi sur les assurances, de la Loi des courtiers d'assurances et des dispositions pertinentes de la Loi sur l'assurance automobile. Elle doit également renseigner et assister au besoin le public dans ses relations avec les assureurs, agents et courtiers d'assurances et les experts en sinistres. Elle doit enfin informer les autorités sur l'évolution du secteur.

320

Outre le bureau du surintendant, la Direction générale comporte quatre directions : la Direction des assurances générales, la Direction des assurances de personnes, la Direction de l'actuariat et la Direction des études et du soutien administratif. Elle compte 90 personnes, de formation et d'expérience diverses, dont plus de la moitié de formation professionnelle, soit administrative, juridique, économique, actuarielle. »

Voici quelques précisions qui, croyons-nous, intéresseront le lecteur curieux de son milieu.

La place des sociétés canadiennes dans le marché des assurances au Québec

Le ministre des Finances a présenté au président de l'Assemblée nationale le rapport annuel du surintendant des Assurances du Québec pour l'exercice 1980. Comme l'on sait, il s'agit d'un texte bourré de chiffres et de renseignements de tout espèce sur les assurances traitées dans la province de Québec et, en particulier, sur le contrôle exercé sur leurs affaires, qu'il s'agisse de sociétés ou de groupes étrangers ou canadiens. Dans ce dernier cas, les sociétés ayant un permis provincial reçoivent une attention toute particulière puisqu'elles relèvent du contrôle provincial et non fédéral pour l'ensemble des affaires qu'elles traitent au Canada.

Le surintendant termine son entrée en matière en précisant la part occupée par les sociétés canadiennes dans les affaires traitées dans la province de Québec. Avec lui, nous nous réjouissons du chemin que celles-ci parcourent petit à petit et de la place de plus en plus grande qu'elles prennent dans le marché. Voici ce qu'il dit à ce sujet :

« L'année 1980 a permis aux assureurs ayant leur siège social au Québec de continuer leur pénétration du marché qué-

bécois : leur part du marché est passée de 37,0% en 1979 à 37,6% en 1980.

Par opposition aux dernières années où elles n'avaient gagné que peu de terrain, les compagnies d'assurance-vie du Québec ont effectué en 1980 une remontée : leur part du marché des assurances de personnes a augmenté de 1% en 1980 pour atteindre 35,0%. Quant aux assureurs du Québec exerçant en assurances générales, leur part de marché a augmenté de 0,2% en 1980 pour atteindre 41,3%. (Tel qu'illustré aux graphiques VII et IX dans la dernière partie du rapport).

321

Les assureurs à charte du Québec ont contribué largement à ce que l'ensemble des assureurs du Québec prenne plus de place sur le marché : leur part du marché est passée de 19,7% à 20,3% dans les assurances de personnes et de 25,1% à 26,4% dans les assurances générales.

Depuis 1945, la place occupée par les assureurs du Québec dans le marché québécois a constamment grandi, passant de 27,2% à 37,6% tel que le démontre le graphique VIII dans la dernière partie du rapport.

Dans les assurances de personnes, la progression est significative (29,7% à 35,0%) mais moins importante que celle constatée pour l'ensemble du secteur. L'évolution depuis 1945 diffère selon les catégories d'assurances ainsi qu'illustré au graphique X : dans les assurances sur la vie, leur part du marché a crû lentement mais régulièrement, de 25,9% à 36,6%, elle a progressé beaucoup plus rapidement dans les assurances contre la maladie et les accidents, de 8,2% à 37,3% et, abstraction faite de la période 1945-50, a régressé dans les rentes, de 39,7% à 31,2%. Les assureurs du Québec auraient avantage à intensifier leurs efforts de pénétration du marché où la croissance est la plus rapide, soit celui des rentes (graphique X).

Dans les assurances générales, la percée des assureurs du Québec est remarquable, leur part du marché ayant passé de 20,7% à 41,3% depuis 1945. Cette percée est surtout attribuable à la forte amélioration, depuis 1969, de leur position dans les assurances de biens et dans l'assurance automobile : de quelque 30% qu'elle était dans ces deux catégories en 1968, leur part de marché s'élevait en 1980 à 41,4% et 45,4% respectivement. »

**III. 1981, exercice coûteux en assurance :
un exemple au niveau provincial⁽¹⁾**

Ce que peut être un mauvais exercice pour les compagnies d'assurance inscrites au Québec ? Dans le cas présent, il s'agit, à titre d'exemple, de celles qui ont une charte délivrée par la province elle-même. Certaines sont puissantes et d'autres faibles. Signalons immédiatement qu'à côté de ce premier groupe, il y a les sociétés mutuelles, les sociétés par action canadiennes et les sociétés étrangères. L'ensemble forme un total de 311 sociétés.

322

On ne se rend pas compte dans le public de l'importance des tarifs en assurance. Dans tous les autres domaines de la vie économique, on n'hésite pas à imaginer l'effet des hausses de prix à l'avance et, règle générale, on agit immédiatement. En assurance, la situation est différente. Si les actuaires sont en mesure de prévoir avec une certaine exactitude les résultats de l'exercice à venir en extrapolant, entre ce qu'ils suggèrent et ce que l'on applique, il y a souvent une différence considérable dont l'effet se fait sentir dans l'année et durant les exercices suivants. Pourquoi cela, pensera-t-on ? Simplement parce que, très souvent, le public ne veut pas payer et ne veut pas se rendre compte que, pour être bien protégé, il lui faut verser des primes correspondant aux risques en cours. Pour qu'on l'accepte, il faut que les choses se gâtent ou encore que le surintendant des Assurances lui-même suggère des hausses, comme il l'a fait. Sinon, la concurrence joue aveuglément, sans freins.

Pour qu'on se rende mieux compte de la situation, voici un tableau qui indique les résultats obtenus en 1981 par les compagnies ayant une charte du Québec. Pourquoi choisir celles-ci ? Et bien, c'est peut-être parce que ce sont celles qui sont les plus exposées ou, tout au moins qui, dans l'ensemble, ont les ressources les moins élevées et sont le plus près de l'usager.

(1) L'intention de l'auteur est de montrer comme est importante pour les assureurs l'existence des réserves dites techniques et le rendement du portefeuille financier, qui englobe à la fois les fonds propres de l'entreprise et les provisions imposées par la loi, tant pour les sinistres en cours de règlement que pour les réserves relatives aux primes non acquises.

**Compagnies ayant une charte du Québec⁽¹⁾
(assurances générales)**

	Actif	Passif	Réserves*	Capital- actions	Surplus	Bénéfice (perte) d'opération	Bénéfice (perte) net de placements	Autres revenus et dépenses	Bénéfice net**
1.	10 249 985 \$	8 369 155 \$	12 385 \$	768 000 \$	1 100 445 \$	(754 852)\$	455 371 \$	— \$	(338 708)\$
2.	26 228 202	23 474 632	(494 280)	500 000	2 747 850	(2 569 748)	1 825 549	—	(173 199)
3.	43 671 401	30 723 327	1 039 995	750 000	11 158 079	(1 576 880)	3 030 687	128 289	1 569 766
4.	5 334 937	4 370 683	190 660	180 000	593 594	257 981	141 266	—	399 247
5.	26 851 663	17 851 077	11 312	312 300	8 676 974	(1 036 133)	1 099 804	132 859	196 530
6.	115 314 180	83 884 479	338 807	5 500 000	25 590 894	(4 032 843)	4 415 893	416 519	2 050 249
7.	10 522 358	8 147 302	426 608	711 525	1 236 923	(599 924)	696 733	—	100 309
8.	119 907 537	91 193 578	1 074 861	25 548 523	2 090 575	(19 771 435)	6 637 621	(49 550)	(6 383 109)
9.	10 675 728	7 054 149	117 503	2 501 000	1 003 076	(1 488 326)	899 862	—	(588 464)
10.	126 268 596	109 084 971	4 802 419	6 000 000	6 381 206	(26 881 628)	6 458 855	(8 161 686)	(7 239 535)
11.	5 001 262	3 596 666	64 524	1 000 000	340 072	(445 379)	550 110	—	104 731
12.	60 635 370	50 122 694	1 394 470	1 777 735	7 340 471	(2 359 120)	3 614 229	(18 606)	1 264 407
13.	3 608 955	3 212 995	(42 474)	750 000	(311 566)	(714 422)	301 365	—	(413 057)
14.	10 383 461	9 025 620	187 550	1 200 000	(29 709)	(743 930)	446 402	3 788	(293 740)
TOTAL	574 653 635	450 111 328	9 124 340	47 499 083	67 918 884	(62 716 639)	30 573 747	(7 548 387)	(9 744 573)

(1) Chiffres extraits du Rapport du surintendant des Assurances du Québec : États annuels des assureurs, 1981, P. 28.

** Les chiffres entre parenthèses indiquent un déficit.

Ces chiffres nous démontrent :

- 324
1. comme sont inégales les ressources des compagnies d'assurance relevant du contrôle provincial. À un moindre degré, la constatation serait la même pour le contrôle fédéral.
 2. que si les ressources individuelles sont suffisantes dans des conditions normales, elles peuvent devenir dangereusement insuffisantes selon les moments, la situation économique, l'insuffisance soutenue des tarifs, l'inflation, la politique de sélection et de production de l'entreprise et la concurrence.
 3. que, pour cette raison, le courtier d'assurance doit suivre la marche des affaires des assureurs avec qui il traite. On ne doit pas le tenir responsable du sort de l'entreprise, car son contrôle est tardif, insuffisant et incomplet. Si le courtier se rend compte de la faiblesse de certains assureurs, il doit éviter de traiter avec eux ou, tout au moins, il doit réduire sensiblement leur part de ses affaires. Par ailleurs, s'il constate que, malgré des ressources insuffisantes et des tarifs trop bas, une compagnie a une politique de production et de sélection trop forte pour ses moyens, il lui appartient, croyons-nous, de mettre le client en garde, sauf dans des cas exceptionnels : soumission, par exemple, où seul le prix est en jeu. Il constatera parfois, en effet, que ce qui compte avant tout pour certains clients, c'est le prix. À telle enseigne que depuis un an, trois assureurs ayant des politiques dangereusement agressives ont été suspendus ou mis en faillite.

Il est possible qu'avec cet argument, le courtier ait plus de facilité à se faire entendre à l'avenir ; mais, qui sait ?

4. L'assureur dont les résultats apparaissent à l'article 10 sont exceptionnels. Ils résultent d'une politique nouvelle, imprudente en période de tarifs insuffisants. Or, ce n'est que des mois et des mois après la fin de l'exercice que l'on a constaté combien cette politique avait été coûteuse et dangereuse pour l'entreprise et ses assurés.
5. L'assuré doit comprendre que les tarifs doivent être assez élevés et, comme nous le disions précédemment, qu'une politique de prix bas n'est pas nécessairement la meilleure, aussi bien dans l'immédiat que dans le futur. Il faut qu'il comprenne également que le courtier d'assurance n'a pas la responsabilité des affaires de l'assuré, mais que s'il le met en garde, ce n'est pas simplement pour décrier un concurrent.

6. que l'on ne peut juger la qualité de l'assurance au moment de l'émission de la police, mais simplement au moment du règlement.

Dans l'ensemble, la conclusion à laquelle on doit arriver, c'est que le contrôle des assurances ne doit pas accepter de laisser un assureur traiter

- a) tous les genres d'assurances qu'il désire, sans avoir les connaissances voulues ;
- b) sans contrôle, sans maximum et sans les ressources nécessaires.

325

Il y a des règles précises qui doivent être suivies de très près si l'on veut donner à l'assurance la sécurité nécessaire.

7. l'ensemble des sociétés qui traitent d'assurances, autres que vie, dans le Québec, forme un total de 306. C'est beaucoup pour une population de six millions d'habitants. Cela explique en partie l'insuffisance du revenu-primés de certaines sociétés, qui les rend fragiles, et la difficulté pour le courtier et l'assuré de suivre les résultats d'assez près pour empêcher des pertes techniques substantielles. Ce n'est que lorsque les plus puissantes entreprises ont subi des pertes techniques importantes qu'elles sont prêtes à adopter des tarifs correspondant au risque en jeu. Or, qu'on ne se le cache pas, le résultat n'est pas immédiat. Une hausse ne se fait guère sentir avant un an. Dans l'intervalle, les pertes techniques s'accumulent, même si le rendement du portefeuille contrebalance en partie ou en totalité les primes insuffisantes.
8. Pour compléter l'aperçu de l'exercice dans Québec, en 1981, voici un tableau qui a trait à l'ensemble de l'assurance, dite générale :

Réserves et fonds du siège social :	\$ 1,385,296,386
Perte d'exploitation :	280,000,661
Revenu de placements :	291,526,080
Autres revenus et dépenses :	1,009,875
Perte nette :	18,977,306

En conclusion, s'il n'y avait pas eu les revenus de placements, les résultats d'opération auraient été dans l'ensemble de 280 millions de dollars, face à des ressources disponibles de \$1,385,296,386. Pénible, la situation l'aurait été davantage si

l'on avait considéré chaque assureur isolément. En effet, si certaines entreprises avaient les ressources nécessaires pour faire face à de lourdes pertes, certaines ne les avaient pas. C'est ainsi qu'en 1981, trois entreprises, relevant du contrôle fédéral, ont dû soit faire faillite, soit cesser de faire affaires et être liquidées. Ce qui ne s'était pas vu depuis un demi-siècle, sinon davantage.



326 Les résultats de 1981 ont été très mauvais puisque, en regard d'un déficit technique élevé, la plupart des titres, même les meilleurs qui constituent la contrepartie des engagements, ont perdu d'un tiers à la moitié de leur valeur immédiate soit cette année-là, soit durant les mois qui ont suivi.

En opposant aux résultats techniques les résultats financiers, il faut faire très attention, en effet, que la politique financière soit telle que des résultats techniques très mauvais puissent être contrebalancés par des résultats financiers satisfaisants ; ce qui ne fut le cas ni en 1981, ni en 1982, jusqu'ici tout au moins. Car si le taux d'intérêt s'est maintenu élevé, la valeur des titres est tombée en chute libre dans certains cas.

Les chiffres relatifs aux réserves⁽¹⁾ peuvent donner lieu à des observations de portée générale. La première, c'est que trop souvent ils sont faibles. Ils s'expliquent partiellement, cependant, par le fait qu'à la suite de la nouvelle loi relative à la Régie de l'assurance automobile, l'assurance automobile (ou ce qu'il en reste) ne donne plus lieu à des provisions aussi considérables qu'auparavant. Les dommages corporels, en effet, font maintenant l'objet de provisions de la régie gouvernementale et on les retrouve dans le rapport pour 1981-82 au montant d'un milliard de dollars ; ce qui s'explique autant par les engagements antérieurs de la Régie que par les cas courants non encore réglés à la date du rapport.

La nouvelle loi a eu une portée directe sur l'importance de l'actif des sociétés privées, étant donné que les réserves pour sinistres en cours constituent une partie substantielle des provisions imposées par la loi. En enlevant l'assurance des dommages corporels

(1) Troisième colonne du tableau.

aux sociétés privées, le gouvernement a affaibli celles-ci et, toute proportion gardée, a contribué à augmenter le pourcentage des frais d'administration par rapport aux revenus de l'entreprise. Et cela, sans aucune contrepartie. Nous l'avons déjà signalé ici, mais nous ne craignons pas d'y revenir. Il y a là une opération détestable et difficilement justifiable, même si elle a des précédents. Quand M. Alexandre Taschereau, par exemple, a décidé son gouvernement à établir la Loi des accidents du travail, il a tout simplement mis la main sur l'assurance sans aucune indemnité aux assureurs et aux courtiers. Par contre, quand le gouvernement a acheté Shawinigan Water & Power, il a indemnisé les actionnaires, en toute équité, tout comme il l'a fait pour Asbestos Corporation et pour les autres entreprises comme Domtar et Noranda, dont il s'est porté partiellement acquéreur directement ou par le truchement partiel d'un tiers.

327

IV. De la concentration des entreprises

La concentration des entreprises se poursuit partout au Canada depuis quelques années, comme aux États-Unis. On peut constater le phénomène dans tous les domaines⁽¹⁾, mais un exemple assez curieux nous est fourni par la maison Samson, Bélair & Associés qui, à titre d'expert-comptable, existe depuis 1909. Dans un texte que nous venons de recevoir, on nous indique l'évolution de cette maison créée à Québec en 1909. D'une petite société, elle a gagné le reste du Canada avec une présence dans les villes suivantes : Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, Calgary, Edmonton, Vancouver, Rimouski, Trois-Rivières, Sherbrooke, Saint-Hyacinthe, Gatineau, Kitchener, Sept-Iles, Matane, Gaspé, Coaticook, Amos et Hinton. Par ailleurs, à l'aide d'une affiliation avec Moore, Stephens & Co., elle se trouve également à avoir une présence dans quarante-cinq pays. On pourrait dire presque la même chose de plusieurs autres entreprises fondées dans la province de Québec et qui ont pris un remarquable essor depuis quelques années. Si nous

(1) Dans certains domaines, la concentration à n'importe quel prix a eu des conséquences assez inattendues. Dans le cas du groupe Dome, par exemple, énorme entreprise qui s'est chargée trop lourdement de dettes courantes par les emprunts faits pour des achats avantageux, mais qui sont devenus extrêmement lourds à porter quand le taux d'intérêt courant a atteint un niveau extrêmement élevé. Ce qui, jusque-là, avait été supportable devint à tel point inacceptable que l'entreprise — l'une des plus renommées au Canada — se trouva dans une situation extrêmement embarrassée avec des ressources minières et pétrolières extraordinairement abondantes, mais avec une trésorerie trop alourdie.

mentionnons celle-ci, c'est simplement à titre d'exemple et pour montrer quelle importance une firme d'experts-comptables doit atteindre si elle veut réussir dans un monde dont les habitudes ont changé et dont l'essor atteint non seulement la province de Québec, mais le reste du Canada et l'étranger.

Autrefois, les experts-comptables francophones se comptaient sur les cinq doigts de la main. Grâce à la formation reçue à l'École des Hautes Études Commerciales, à l'Université Laval ou à l'Université de Sherbrooke, ils ne sont pas aussi nombreux que les *sables du désert*, mais ils ont pris une importance correspondant à la communauté francophone, à ses initiatives et à ses besoins.

328

V. L'économie en détresse

Dans un texte intitulé *Adapting to an economy in distress*, Madame *** écrit la phrase suivante : « *However we are living in an economy in distress...* » Peut-on vraiment dire que notre économie soit en détresse ? Personnellement, je ne le pense pas. Nous avons des difficultés qu'il ne faut pas essayer de cacher, mais qu'est-ce qu'un bateau en détresse, sinon un navire qui est bien près de couler ? Or, il faut éviter soigneusement de parler ainsi, à mon avis. Qu'on cherche à rectifier certaines choses, qu'on s'efforce de faire le maximum pour contenir l'inflation, même si l'on y réussit mal, que par tous les moyens possibles, on tâche de diminuer le chômage, mais de grâce qu'on ne parle pas de navire en détresse ! À notre avis, le mot est beaucoup trop fort et si on le prend à la lettre, il est excessif, sinon décourageant. Or, pour parler familièrement, tout ne va pas si mal, même si certains problèmes sont graves.

Par ailleurs, M. Boüey, président de la Banque du Canada, est censé avoir dit, d'après la *Gazette* : « Il faut s'habituer à vivre avec l'inflation et avec l'idée de plusieurs centaines de milliers de chômeurs ». Tout cela est troublant, mais encore une fois, qu'on ne parle pas de navire en détresse. C'est aller infiniment trop loin.

VI. L'assurance-vie et le problème de l'assurance temporaire

Dans le domaine de la production, il n'est plus question de vendre à un assuré une police avec participation dans les bénéfices. Actuellement, le marché est, en effet, orienté soit vers l'assurance-

vie entière sans participation, soit vers les rentes viagères, soit vers l'assurance temporaire. Dans ce dernier cas, il existe des solutions assez intéressantes qui ne peuvent pas ne pas plaire à un assuré cherchant à garantir sa vie à un moment crucial. Pour ce genre de police, l'assureur demande des primes de plus en plus faibles, en tenant compte que, depuis quelques années, la probabilité de mort a considérablement diminué, que ses fonds lui rapportent un rendement considérable à cause du taux d'intérêt, et qu'il a diminué sensiblement la commission de la première année, et surtout les commissions des années subséquentes. Pourvu que l'assuré garde sa police d'assurance temporaire un nombre d'années suffisant, l'opération s'avérera sans doute profitable et pour lui et pour l'assureur. Celui qui s'en plaindra, c'est l'intermédiaire (agent ou courtier) qui, lui, voit sa rémunération diminuer considérablement, même si, dans l'ensemble, le montant d'assurance augmente d'année en année. Pour faire face à la situation, il devra vendre, vendre et vendre ; ce qui n'est peut-être pas mauvais, en tenant compte que l'assuré, conscient de l'inflation et de ses ravages, sera de plus en plus disposé à acheter.

329

Les sociétés d'assurance-vie se rendent compte des multiples problèmes que pose la situation actuelle. Aussi, viennent-elles de charger York University d'une enquête qui s'intitule *York Insurance Project* au cours de laquelle on se propose d'étudier théoriquement, avec l'aide de l'équipe York, les questions qui sont à la base du succès ou de l'insuccès de l'industrie. Voici le programme tracé aux chercheurs. Nous l'empruntons à un texte dû au professeur Michel Chevalier qui est le coordonnateur des travaux :

"The purpose of the York Insurance Project is to clarify the following set of basic questions :

- *What basic changes are emerging for the life and health insurance industry in the eighties ?*
- *What is the present capacity of the industry as a whole, and of its individual companies, to manage these changes ?*
- *What modified approaches to management are appropriate as a response to these changes – at both company and industry levels ?*
- *How might such modifications be put in place ?*

Questions such as these have of course, become an established rhetoric in the financial services sector and its various components. And now-here perhaps, are they more appropriate than in the insurance industry. But they are so broad that they have tended to be clarified on an in-

cremental basis as individual companies trim their sails in a turbulent environment, each in its own way.

The York Insurance Project is exploring the degree to which concerted action is and might be taken by life and health insurance companies. Such concerted action is by the industry as a whole. And it is on the critical issues which are already reshaping the industry's future in Canada, one way or another, in the nineteen eighties.

This examination is from two points of view: First, issues themselves, and how they relate together: And second, the management capacity of the industry, and how it might be strengthened to better meet the issues."

330

VII. L'argent à court terme

On dit que les taux d'intérêt deviennent presque inabordables. Qu'on en juge par ces chiffres qui ont trait au prix que paie l'État fédéral lui-même pour ses emprunts à court terme :

**Taux de rendement moyen des bons
du trésor du Canada à 91 jours,
à l'adjudication hebdomadaire
(en %)**

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
MOYENNE ANNUELLE	8.90	7.35	8.58	11.56	12.74	17.80	
MOYENNE MENSUELLE :							
janvier	8.59	8.08	7.14	10.79	13.54	16.77	14.47
février	8.70	7.67	7.24	10.78	13.56	16.87	14.55
mars	9.04	7.61	7.62	10.89	14.35	16.64	14.83
avril	8.99	7.55	8.18	10.84	15.76	16.92	15.07
mai	8.94	7.26	8.12	10.83	13.06	18.61	15.08
juin	8.99	7.07	8.23	10.82	10.86	18.83	16.06
juillet	9.02	7.11	8.43	10.93	10.10	19.27	15.82
août	9.12	7.16	8.77	11.32	10.21	20.85	14.42
septembre	9.10	7.10	9.02	11.57	10.63	19.79	
octobre	9.07	7.18	9.52	12.67	11.57	18.42	
novembre	8.88	7.25	10.29	13.61	12.87	15.87	
décembre	8.41	7.19	10.43	13.63	16.31	14.81	

Les taux sont fort heureusement à la baisse. Le resteront-ils ? Nous l'espérons.

Cela explique que l'individu doive payer beaucoup plus cher quand il emprunte soit sur la garantie d'une hypothèque, soit dans le cours ordinaire de ses affaires. Et que dire de celui qui achète à crédit un objet, un véhicule ou un appareil domestique payable à tempérament ?

Prix de l'argent et prix des matériaux et du travail sont les éléments qui empêchent le bâtiment de travailler librement et qui, par répercussion, réduisent la construction au minimum. Seules les grandes entreprises peuvent s'engager dans des projets que justifie la marche ascendante des loyers.

331

VIII. Fonds propres et réserves

Une lettre circulaire du président du Bureau d'assurance du Canada pose un problème extrêmement intéressant. Il y est dit qu'à l'avenir les assureurs seront priés de communiquer au contrôle des assurances la répartition de leurs revenus entre leurs fonds propres et ceux qui entrent dans les réserves et provisions ordinaires.

Où cela peut-il ou doit-il nous mener ? Peut-être à une intervention du gouvernement à l'effet que seul le rendement des placements faits avec les fonds propres doivent rester à l'assureur, les autres devant automatiquement entrer en ligne de compte pour la détermination des tarifs.

Nous ne voulons pas aller au-delà de cette idée pour le moment. Déjà, dans la Revue, nous avons fait allusion à cette différence entre les deux sources de revenus. Pour y revenir, nous attendrons que les choses se précisent. Nous avons tout de même tenu à noter le fait, à cause de son importance ultérieure, tout en souhaitant qu'il ne s'agît que d'une donnée statistique, sans autre portée pratique.

IX. Parent contre l'Association des pompiers de Montréal

Cet arrêt du juge Châteauguay Perrault établit la responsabilité des dommages causés en 1974 quand, au cours d'une grève, des dommages importants ont été faits à diverses propriétés dans un quartier de Montréal parce que les pompiers ont refusé de répondre aux appels. Si nous logeons ces notes sous le titre *Faits d'actualité*, c'est qu'il nous répugnerait de faire l'analyse du jugement dans

la *Chronique juridique* à un moment où l'affaire a été portée en Appel. En voici les principaux points :

1. D'abord la responsabilité d'un syndicat en rapport avec une grève illégale :

332

« Divers principes ont été consacrés par la jurisprudence, note le juge Perrault ; ce sont les suivants qui se trouvent consignés dans l'une ou plusieurs des décisions qui seront citées ci-après. Non seulement un syndicat ne doit pas déclarer la grève, mais il doit faire plus que rester passif ou se contenter de se prononcer contre la grève ; il doit agir et prendre des moyens raisonnablement efficaces contre un tel mouvement. Il doit agir, non seulement avant une grève possible, mais aussi après la grève déclarée, de façon à l'arrêter : il est insuffisant de dire aux employés d'aller travailler. La coopération du syndicat avec les employés avant la fin de la grève, pour obtenir des concessions de l'employeur, constitue une participation à la grève. Dans un bon nombre de cas, le syndicat doit menacer les employés de discipline syndicale pour se faire obéir. Les directeurs ou officiers du syndicat peuvent approuver la grève par leurs paroles et leur conduite, sans toutefois se dire expressément en faveur de la grève. Il n'est pas nécessaire, pour engager le syndicat, qu'une résolution de grève ait été votée. En général, les officiers doivent donner l'exemple, en retournant eux-mêmes au travail. » Ce texte est tiré des pages 102 et 103 et elles sont suivies de la jurisprudence citée par le tribunal.

La municipalité ne doit pas être tenue responsable du fait que les pompiers n'ont pas fait leur devoir. Ils étaient en grève. La municipalité elle-même « entendait combattre les incendies, a voulu le faire, comme le prouve l'action des officiers du service d'incendie pendant les incendies de ce *weekend rouge*, en particulier en rapport à l'incendie qui intéresse la présente cause. Il s'agit ici des agissements des employés. »

2. Dans le cas présent, « le tribunal en vient à la conclusion que l'argument présenté par le syndicat sous le chef qui vient d'être considéré doit être rejeté. Les pompiers (le syndicat) ne peuvent invoquer leur non responsabilité quand leur employeur a voulu combattre un incendie et qu'ils s'y sont refusés par la grève. »

3. Il nous semble qu'il y a là l'essentiel du jugement par lequel le magistrat condamne l'Association des pompiers de Montréal Inc. « à payer au demandeur la somme de \$10,644.00 avec intérêts au taux légal depuis l'assignation, avec en plus une indemnité additionnelle de 3% sur ladite somme à compter du 18 décembre 1975 au 30 avril 1977, de 5% à compter du premier mai 1977 au 31 mars 1980 et de 10% à compter du premier avril 1980. »

4. Si le syndicat est tenu responsable par le juge Perrault, d'un autre côté, les pompiers mis en cause sont libérés de tout blâme.

5. Le jugement est-il sévère ? Comme il est en appel, il ne nous appartient pas d'émettre une opinion. Nous ne pouvons que nous incliner devant la recherche de jurisprudence qu'il présente et les indications précises qu'il nous apporte. Retenons que si la grève est illégale, elle peut entraîner des responsabilités précises d'après la loi. C'est cela qu'a voulu rappeler Monsieur le juge Châteauguay Perrault ; c'est cela que nous-mêmes désirons noter ici en attendant que la Cour d'appel se soit exprimée.⁽¹⁾

333

X. Assurance et prix des maisons

Au Canada, en ce moment, on assiste à un fait assez curieux et assez intéressant pour qu'on le note ici. Sous la poussée de l'inflation monétaire, doublée d'une spéculation intense (forme particulière de l'inflation psychologique) et de l'activité économique locale, le prix de la propriété foncière a augmenté de façon déraisonnable. Il est facile de comprendre que là où un essor rapide a lieu, comme dans l'Alberta⁽²⁾ et la Colombie Britannique, les coûts sont absolument hors de proportion de la valeur réelle parce que, à la faveur de leur production pétrolière, en particulier, ces deux provinces ont eu un énorme afflux de population. À Toronto et à Montréal, où l'activité a ralenti depuis un an et demi, les prix ont continué d'augmenter tout à fait hors de proportion de la valeur réelle sous la poussée, semble-t-il, de l'inflation psychologique surtout : on vendra plus cher demain ce qu'on aura acheté même à

(1) C.S. (Montréal) no 500-007280-751.

(2) On en trouve une manifestation bien précise dans la courbe des loyers. Ceux-ci, en effet, suivent la marche ascendante ou décroissante des coûts, avec d'étonnants rebondissements dans un sens ou dans l'autre : accroissement ou terrible déflation, comme à Calgary.

crédit aujourd'hui. Récemment, la hausse des taux d'intérêt et l'état du marché ont freiné la hausse, cependant.

À Montréal, assez curieusement, par suite de facteurs divers comme la situation politique, le coût des maisons depuis quatre ans avait eu tendance à diminuer de façon assez sensible, tout en dépassant généralement, il est vrai, la valeur intrinsèque. Et puis, à la suite d'autres événements politiques, une partie de la population a mis sa crainte de côté et elle a déclenché une hausse, à notre avis, déraisonnable, de la valeur foncière dans certains quartiers.

334

Il est évident que l'inflation explique dans une forte mesure la hausse dont nous venons de parler. D'un autre côté, dans bien des cas, cette hausse nous paraît tout à fait inadmissible. Va-t-elle continuer? Nous acheminons-nous petit à petit vers une réaction négative d'autant plus importante qu'on sera allé trop loin dans l'autre sens? Il est difficile de répondre à cette question, sauf en invoquant une logique dont trop souvent la situation économique ne reconnaît pas le bien-fondé. À cause de cela, la situation, dans le domaine foncier au Canada, nous paraît sinon dangereuse et inquiétante, du moins bien difficile à justifier. Qu'on ait subi un taux d'inflation de 120% et même de 200%, comme certains autres pays, nous n'hésiterions pas à accepter la situation comme normale. Mais ce n'est pas le cas et, encore une fois, nous craignons que le marché ne s'achemine petit à petit vers une baisse sinon brutale, du moins assez forte⁽¹⁾.

Si l'on veut réfléchir à ce que représente le prix d'une maison de \$100,000, \$200,000 et même \$300,000 en coût d'intérêt, de taxes et de réparations (à l'échelle actuelle), on ne peut pas ne pas craindre la réaction que nous ne sommes pas les seuls à imaginer. En 1912, on a assisté à une crise immobilière extrêmement grave. Il est évident que la situation n'était pas du tout la même. D'un autre côté, nous nous méfions de ces excès aussi rapides que brutaux.

Dans l'intervalle, la valeur assurable doit tenir compte non pas de la valeur marchande, mais de la valeur de remplacement, avec ou sans dépréciation, selon la nature de la garantie⁽²⁾.

(1) La situation en Alberta semble nous donner raison.

(2) *L'immobilier canadien* — 1982 (Édition de la maison A.E. Lepage) est une source de documentation intéressante pour les principales villes du Canada. Même s'il s'agit d'une maison directement intéressée, ses vues ne manquent pas d'intérêt, même si, signe des temps, elle vient d'annoncer la fermeture de sept de ses bureaux devant la chute des ventes.

**XI. Le Groupe Commerce de Saint-Hyacinthe :
un anniversaire**

Le groupe Commerce célèbre son soixante-quinzième anniversaire. À cette occasion, le président, M. Guy Saint-Germain, en a rappelé les origines et l'évolution. Fondé le 27 mars 1907 par son grand-père, le Groupe comprend 750 employés, servant 900 courtiers d'assurance. Il englobe 405,000 risques d'assurance à travers le Québec et touche des primes brutes de l'ordre de \$140 millions ; ce qui en fait le deuxième assureur I.A.R.D. en importance au Québec et le dixième au Canada. Au point de départ de l'entreprise, il y a eu un homme remarquablement intelligent, dont la carrière a commencé comme forgeron, mais qui, à un moment donné, a compris un besoin et s'est organisé pour le satisfaire.

Originellement société mutuelle, le Groupe a évolué ; il est devenu une société par actions et il y a peu d'années, il s'est associé au U. A. P. de France, ce qui lui a ouvert d'autres horizons, tout en gardant essentiellement la formule du petit risque ou du risque moyen qui a fait sa fortune.

Après d'autres, nous nous inclinons devant le souvenir de M. T. A. Saint-Germain, et nous offrons nos félicitations au groupe Commerce que préside de façon remarquable M. Guy Saint-Germain, à travers vents et marées.

335

Les centres d'informatique sont-ils protégés en cas de désastre ? par André Pérès, professeur à l'École des Hautes Études Commerciales. Dans *Informatique et Bureautique*, novembre 1981.

Dans ce numéro de la revue, le professeur André Pérès communique au lecteur un certain nombre d'observations faites à la suite d'une enquête à propos des centres informatique. Voici quelques titres de son travail : Statistiques sur les plans de recouvrement, c'est-à-dire les moyens d'obvier aux risques que présentent les données, une fois inscrites dans l'ordinateur avec un local situé à l'extérieur, la protection contre les pannes de courant, les solutions choisies pour assurer, en cas de désastre, la continuité des opérations du centre informatique, l'analyse des applications pour en établir les priorités d'exécution. À cela s'ajoutent la responsabilité de la planification des solutions, la vérification des solutions, les circonstances qui ont amené les organismes à se pencher sur les inconvénients relatifs aux situations de désastre et la possibilité de souscrire une assurance couvrant les pertes occasionnées par une interruption des activités du centre informatique. Tout cela résulte d'une enquête faite par le professeur Pérès. Ce sont les conclusions et les pourcentages établis dans chaque cas qu'il présente. Nous signalons au lecteur cette étude qui indique la réaction des usagers dans l'ensemble.

Pages de journal

par

GÉRARD PARIZEAU

21 février 1980

336

Jean-Michel — six ans bientôt — fait la conversation avec une fillette de dix ans. « Tu as du succès à l'école. Je te félicite, etc. » Déjà, il sait comment faire parler les autres ; ce qui n'est pas donné à tout le monde.

J'aurais souhaité avoir ce don de l'extroverti qui, sans être familier, est tout de suite en bons termes avec son interlocuteur. Mon associé, Paul Tremblay, était ainsi. À tel point que, dans une même réunion, si l'on me disait : *M. Parizeau*, tout de suite on l'appelait *Paul*. Il avait de bien belles qualités ; il était gentil, généreux ; il aimait rendre service. Quand il était quelque part, les difficultés semblaient s'atténuer et les solutions s'offrir d'elles-mêmes. C'est un don assez extraordinaire, accordé à bien peu de gens, il est vrai.



Au début de 1980, les prévisions étaient pessimistes. Assez curieusement, les choses se sont passées différemment, en grande partie à cause de la faiblesse du dollar canadien qui a permis à un grand nombre de sociétés exportatrices de bénéficier de la différence des changes. C'est ainsi qu'on annonçait récemment que les entreprises industrielles canadiennes avaient réalisé des profits accrus de trente-trois pour cent durant le dernier trimestre de 1979. Par contre, les importations avaient entraîné une augmentation des prix qui s'est fait sentir sur le coût de la vie. C'est une bien curieuse époque, que la nôtre. Il y règne l'instabilité la plus complète, tout change brusquement de perspective et les faits les plus attendus se transforment rapidement en résultats inattendus. Pour garder une certaine stabilité, un certain calme, il faut exercer une forte emprise sur ses nerfs et se refuser à subir l'influence des médias d'information, tout en cherchant à suivre les événements de loin. Car la plupart des journalistes de la presse écrite ou parlée vont d'un extrême à l'autre et contribuent à créer un climat d'incertitude et de

pessimisme. Parfois, on dirait qu'ils sont désappointés d'admettre que tout ne va pas si mal.



En feuilletant de vieux dossiers, j'ai retrouvé des lettres qui m'ont fort intéressé. La première est de Joseph-L. Folliet, directeur de la *Chronique sociale de France*. Je lui avais demandé si, dans le milieu de Lyon, les fils succédaient régulièrement aux pères dans l'affaire familiale. Et si oui, quelle explication on pouvait donner à la continuité de l'entreprise. Voici ce qu'il m'avait répondu dans une lettre datée du 24 septembre 1948 :

337

« De mon côté, je constate, dans les maisons de commerce lyonnaises, un phénomène analogue à celui que vous constatez au Canada. Il est rare qu'une maison de commerce reste plus de trois générations dans la même famille au moins en ligne directe. D'ailleurs, quelque chose du même genre se passe pour les coopératives ; après la première génération de coopérateurs, il est très fréquent qu'elles deviennent tout simplement des sociétés anonymes à la manière capitaliste. Le phénomène demeure assez mystérieux. Il semble qu'il y ait une espèce d'épuisement de la force vitale. »

Pierre-Georges Roy observait le même phénomène dans le milieu de Lévis où il habitait. C'est la seconde de ces lettres que je garde comme un précieux témoignage.

Je leur avais posé la même question au cours de cette enquête que je poursuivais à propos des relations du père et du fils en affaires.

M. Stuart McNichols était allé plus loin dans l'analyse du problème. Voici les causes de désaffection qu'il m'avait mentionnées. Je les énumère sans ordre, comme elles m'ont été données, si mes souvenirs sont exacts :

« Les affaires évoluent. Souvent le fils est gâté ; peu habitué à l'effort, incompetent parce que le père n'a pas su le former dans la famille d'abord, puis dans son entreprise. Le père n'a confiance qu'en lui. Il s'arc-boute dans sa tâche ; il décourage l'esprit d'initiative de son fils. Si celui-ci est courageux, il va ailleurs. Il est perdu pour l'entreprise, à moins que le père ne le fasse revenir en lui donnant l'initiative à laquelle il a droit. »

De son côté, M. Hector Langevin, le président de la maison Valiquette, s'était contenté de diviser son affaire entre trois sociétés. Il en avait gardé une, les deux autres revenant à ses enfants. Je préfère procéder ainsi de mon vivant, avait-il dit, car s'ils font des erreurs, je serai en mesure de les aider.

C'est en tenant compte de ces témoignages que j'avais poursuivi mon enquête avant d'écrire la conférence intitulée « Père et fils en affaires », que j'ai reproduite dans *Joies et deuils d'une famille bourgeoise*⁽¹⁾.

338

Nice, 8 mars

Je poursuis une longue convalescence. Petit à petit, je sens que ma résistance augmente. Malgré certaines protestations, je suis revenu au bureau pour quelques minutes d'abord, puis pour une heure. Je sens que mes forces reviennent et que je reprends goût à la vie. J'espère beaucoup de mon séjour à Nice, qui me permettra de prendre un bain de soleil, de lumière et de chaleur.

Déjà, dans le salon d'Air France à Roissy, je me crois un tout autre homme. Pour le reconnaître, j'ai acheté un livre de Jean Dutoird. Il n'est pas toujours gai, mais j'aime son style, son sens de l'humour et des réalités.



Au contrôle des bagages à Montréal, on a arrêté mon sac, comme s'il s'y trouvait un instrument dangereux ou une arme. Il n'y avait qu'une paire de ciseaux qu'on m'a remise à l'entrée dans l'avion. Le contrôle de sécurité est nécessaire, même si ses indications ne sont pas toujours valables.

9 mars

Robert était inquiet de la manière dont nous avons fait le voyage à Nice. Aussi, dès le lendemain de notre arrivée, nous téléphonait-il de Warden où il était venu en pleine tempête de neige. Je ne sais pas comment il est rentré à Montréal le soir même, car si les routes de la province sont nettoyées, celles de la ville ne le sont plus depuis que la grève des *cols bleus* est déclarée.

(1) Paru aux Éditions du Bien Public en 1973.

Jusqu'ici, tout s'était passé assez bien à Montréal car il y avait eu peu de neige et aucun grésil malgré les pronostics de la météo. Le retour de Warden ce soir sera d'autant plus difficile sans doute qu'en tombant, la première couche de neige se transforme en une mince pellicule de glace qui rend le pavé très glissant.



Dès notre arrivée en France, nous avons constaté comme les prix ont augmenté depuis un an sous la poussée de l'inflation. On a tendance à rendre responsable M. Raymond Barre, à qui on continue d'attribuer tous les péchés d'Israël, depuis qu'il est au pouvoir. Il encaisse les coups avec un calme apparent ; il en est sans doute atteint malgré tout car, il y a quelques mois, il a dû faire un séjour à l'hôpital.

339

Pour nous, Canadiens, les choses ne sont pas bien drôles en ce moment car, à tout prix français, même raisonnable, il faut ajouter quarante pour cent par suite de la dépréciation de notre dollar.

Le franc français se maintiendra-t-il comme il l'a fait depuis l'arrivée au pouvoir de M. Barre ? Ce serait étonnant, car la France doit faire face à des exportations décroissantes et à des conditions économiques relativement peu favorables.

Depuis notre arrivée, le dollar canadien s'est raffermi grâce au dollar américain qui s'est repris légèrement, le nôtre suivant dans son sillage. Je suis son cours de près, en regardant la cote affichée dans la vitrine d'une des banques installées rue de Verdun, face au Jardin Albert 1^{er} où, de son côté, Germaine passe de longues heures — *weather permitting*.



Le secrétaire général du parti communiste, M. Georges Marchais, est en ce moment la cible de l'*Express*. L'hebdomadaire lui a demandé pourquoi, sans y être forcé, il avait travaillé en Allemagne comme volontaire pendant la dernière guerre. Marchais a pris la mouche en se rendant bien compte de la gravité de la question pour son avenir politique. Il a rétorqué en demandant une enquête sur les hommes politiques et leur fortune personnelle. À quoi cela mènera-t-il ? Je n'en sais rien, mais, pour le moment, on fait beaucoup de bruit autour de ces questions et de quelques autres du même genre. À tel point que, dans le public, on commence à trouver que ces jeux politiques devraient cesser et qu'on devrait s'occu-

per de questions intéressant plus directement le présent et l'avenir de l'économie.



Le sculpteur canadien Roussil habite toujours à Tourette-sur-Loup. J'ai vu son nom parmi les artistes qui exposeront bientôt dans une salle mise à leur disposition par la municipalité, consciente de l'éclat qu'elle donne à ses vieux murs avec ce groupe d'artistes qu'elle attire pour quelque temps. Je ne sais pas si Roussil est sorti de ces chaînes qui, pour un temps, devaient remplacer des sculptures de bois où le phallus était l'attrait principal.

340

13 mars

Hier soir, entendu à la télévision, Alain Decaux au cours de la réunion de l'Académie française où il était reçu avec toute la pompe ordinaire. Il a d'abord fait l'éloge de la radio-télévision. Nous assistons aux débuts de cette extraordinaire institution en progrès constant, a-t-il dit. « Je dois me convaincre que ce que vous avez élu en ma personne, vous immortels, c'est l'éphémère ». Pourquoi cette allusion ? C'est que M. Alain Decaux représente ce mode de communication qui, dans notre société, prend une place de plus en plus grande. On a voulu reconnaître son extraordinaire présence sur le petit écran, mais avant tout la qualité de ses textes.

Suivant l'usage, le nouvel académicien a fait l'éloge de Jean Guéhenno, à travers sa carrière. J'ai aimé ce qu'il a dit de son prédécesseur et de sa conception du socialisme, beaucoup plus que la partie du texte consacrée à la radio-télévision dans notre société.



Auparavant, l'orchestre de Paris avait joué la deuxième symphonie de Beethoven et la symphonie du Nouveau-Monde de Dvorak. Quelle extraordinaire et simple interprétation il nous a été donné d'entendre sous la direction de Karl Böhm ! Âgé de quatre-vingt-six ans, celui-ci dirigeait l'orchestre, assis, mais avec quelle remarquable maîtrise !

Un peu plus tard, on nous annonçait qu'il était entré à l'hôpital, l'effort ayant été trop grand sans doute.



Socialiste, Jean Guéhenno a été bouleversé par les nouvelles qui venaient de la Russie stalinienne. Voici comment Alain Decaux exprime sa réaction à ce moment-là :

« La gauche qui avait retrouvé son union au cours des combats, qui, à la libération, avait quelque temps vécu de nouveau les espoirs de 1936, cette gauche-là avait vu sa cohésion voler en éclats. Nouvelle défaite dont, une fois de plus, la tyrannie stalinienne était responsable. Quand on annonçait que Staline incarcérait par millions les opposants à son régime, qu'il les torturait, qu'il les mettait à mort, ceux qui prenaient à la lettre l'Évangile marxiste se refusaient à le croire. Ces abominations ne pouvaient pas s'être produites parce qu'elles étaient contraires à l'essence du marxisme et que la Russie soviétique était marxiste. Ils étaient sincères, ces militants et c'est là que naît l'une des grandes tragédies de notre temps. Une tragédie que nul ne ressentit plus profondément que Jean Guéhenno. »

341

Sous la poussée des nouveaux académiciens, l'atmosphère change à l'Académie française. C'est ce que souligne ainsi la journaliste chargée de *couvrir* la réception par le *Figaro* :

« Des femmes, l'audio-visuel : ça bouge drôlement à l'Académie française ! Et pas seulement les traditions. Mais l'ambiance, mais le ton, mais le style. N'étaient-ce ces *vous obtempérâtes*, ces *vous plongeâtes*, et autre passé simple dont les Académiciens aiment à se gargariser, on se serait cru à la télé. Mêmes éclairages violents qui donnaient à l'auguste coupole la lueur d'un studio. Mêmes caméramen juchés sur tous les coins de gradins. Mêmes regards fascinés de cinq cents invités qui jouaient devant dix millions de téléspectateurs. Même passion, chez l'orateur, mêmes gestes, mêmes cris (ah ! ces *siegheil*, hurlés à l'hitlérienne, au moment de l'évocation de Nuremberg !). C'était Alain Decaux raconte... Jean Guéhenno. »

Voilà bien des citations. Elles me paraissent nécessaires pour reconstituer la scène à laquelle j'assiste de mon fauteuil devant le petit écran. Il ne rend pas entièrement justice aux fastes de la cérémonie, même s'il permet de voir et d'entendre ce qu'autrefois on devait se contenter de lire.



L'art de la conversation ne consiste-t-il pas à faire parler les autres plutôt qu'à parler soi-même ? Hier, chez Madame ***, je n'ai eu qu'à poser une question ou deux pour que mon interlocuteur devienne verbeux. Je le croyais peu ouvert aux événements

courants. J'ai découvert en lui un homme renseigné sur beaucoup de choses, qui expose ses idées avec plaisir et intérêt pour son interlocuteur.



Dehors, il fait cinquante degrés Fahrenheit. Hier, il pleuvait à boire debout. Depuis quarante jours, il n'était pas tombé une goutte de pluie, nous dit-on. Est-ce cela qu'on paie maintenant ? Si février est beau — et il l'a été — mars sera mauvais, nous affirme un de nos amis qui rappelle ainsi un dicton populaire. J'espère qu'il se trompe !

342



Cette année, j'ai quelque difficulté à m'adapter. Séquelles de mon opération sans doute. Et puis, l'absence de nos amis que la faiblesse du dollar canadien a chassé vers la Floride. Je n'ai pas encore trouvé à Nice ce que, chaque année, je viens chercher. Germaine, elle, est enchantée de son séjour. *Tout m'est bonheur* a intitulé son livre, la comtesse de Paris. Pour Germaine, tout est agréablement dans cette ville qu'elle a appris à aimer.



Je suis désolé qu'à Nice on ait démoli l'ancien casino qui s'harmonisait si bien avec les arcades de la place Masséna. On va y construire des bâtiments nouveaux et y tracer des jardins qui prolongeront le parc Albert 1^{er}, paraît-il. Ce sera bien, sans doute, mais quelle pitié d'avoir démoli ces vieux bâtiments harmonieux qui faisaient un ensemble de la place.



Marie-Hélène se fiancera à François Crépeau le 9 mai, la veille de son départ pour la France, où il va passer ses examens de droit. Il fait ses études à McGill, mais il est aussi inscrit à l'Université de Bordeaux. Comme les jeunes ont à leur disposition des occasions extraordinaires que nous n'avions pas à leur âge ! Il faut s'en réjouir quand ils en profitent. François est donc inscrit à McGill et à Bordeaux ; Marie-Hélène est en biologie à l'Université de Montréal. Ira-t-elle plus loin que le baccalauréat ? Elle songe à passer une thèse en philosophie et peut-être s'inscrire en droit. Que doit-on penser de tout cela ? Du bien, assurément. J'admire leur désir de connaître, d'apprendre, leur curiosité, leur esprit de travail.

~

J'ai rapporté de bien belles anémones du marché aux fleurs. Contractées sur elles-mêmes, à peine ouvertes, elles viennent d'atteindre leur dimension normale ce matin. J'espère les garder quelques jours en les mettant à l'extérieur le soir. S'il y fait frais la nuit, la température ne tombe guère au-dessous de cinquante degrés Fahrenheit, avec une étonnante régularité. À tel point que notre voisine affirmait que le thermomètre était brisé puisqu'il indiquait cinquante degrés avec une continuité anormale. Mais c'est lui qui avait raison.

~

Denis de Rougemont devait donner une conférence au Cercle universitaire méditerranéen. Empêché par une crise cardiaque, il a été remplacé par une de ses collaboratrices, femme intelligente et cultivée qui nous a présenté les idées du maître sur la conception contemporaine de l'amour. De là à parler des jeunes couples et de leur manière de faire, il n'y avait qu'un pas que franchit facilement la conférencière en passant des idées de Denis de Rougemont aux siennes. Que pensent les jeunes couples du mariage et des relations hors du mariage ? Comment leurs idées sur l'amour ou simplement les relations sexuelles se comparent-elles avec les nôtres ? Jusqu'où veulent-ils aller, y a-t-il une évolution dans leur esprit ? Quelle est l'attitude actuelle de la société envers ce qu'on appelait autrefois le mariage à l'essai ? C'était l'époque où Léon Blum faisait scandale avec ce livre où il prônait la liberté sexuelle.

343

La conférencière aborde même la question de l'homosexualité chez les garçons et les filles. Elle parle de tout cela franchement, jusqu'au moment où quelqu'un dit à haute voix : « Et que deviennent dans cette conception de liberté la religion et la morale ? »

~

En lisant les souvenirs de Bertrand de Jouvenel, je trouve une expression qui plaira beaucoup à Germaine sans doute : vivre son époque. Lui la vivait en suivant les événements au jour le jour, avec l'habitude que lui avait donnée son père de constituer des dossiers sur toutes les questions importantes de l'heure.

Germaine me reproche parfois de vivre en dehors du moment présent. Elle a raison sans doute. Et c'est ce qui explique que si, dans ces *Pages de Journal*, l'actualité est presque toujours au second plan, il y a aussi des trous nombreux ou des retours en arrière.

Dans *Le Voyageur dans le siècle*, Bertrand de Jouvenel note, à propos de sa carrière : « Quant à la mienne, il n'y avait guère de doute, je serais journaliste, c'était fatal. N'importent mes études, ce à quoi j'étais attentif, ce qui me passionnait c'était le cours des événements. Or, c'est l'affaire des journalistes, ces historiens et juges du présent. »

344

Je dois admettre, en toute simplicité, que si je me destinais aux affaires, jamais je n'ai su quand je me dirigerais vers tel ou tel domaine. Commencé dans la finance, mon séjour à la *Royal Securities* s'est limité à un an. Je suis alors allé chez sir Lomer Gouin comme secrétaire ; de là j'ai été stagiaire durant deux ans au ministère du Commerce, puis à la Banque de Montréal pendant neuf mois, tout juste le temps pour moi de décider d'en partir. C'est dans l'assurance que je devais me fixer en 1925, sans en sortir durant toute ma vie.



Dans le *Bonheur et autres idées*, Jean Dutourd rappelle ces gens à qui tout sourit ou à qui tout semble réussir facilement, sans effort. Il conclut (et je crois qu'il a raison) : « L'étoile brille pendant quelque temps, pendant quelques années puis elle clignote, et puis elle s'éteint. Rien de plus triste qu'un homme heureux qui cesse de l'être. Il ne comprend rien à son infortune ; il n'a pas d'arme pour lutter contre elle. Et comme sa gloire était peu ou prou usurpée, il ne trouve même pas en soi la consolation ... »

Et il ajoute ceci qui me paraît également juste : « Pour avoir une vieillesse heureuse, il faut n'être jamais tout à fait *arrivé*, avoir jusqu'au bout un peu de chemin à faire. Il faut avoir été toute sa vie une sorte de philosophe stoïcien. »

Je ne me suis jamais cru philosophe stoïcien, mais je ne me rappelle pas avoir rien fait facilement, sans effort, qui m'ait satisfait. Dans mes textes, que de ratures, que de corrections dois-je faire avant que ma pensée me semble au point ! Que d'hésitations et de doutes aussi avant de prendre une décision importante ! Une fois prise, cependant, je la mène jusqu'au bout.

14 mars

Ce matin, à Nice, il fait gris, humide et froid. Ailleurs, dans la montagne, il neige ou il pleut. Fort heureusement, pour les biens de la terre, comme disait notre curé à Sainte-Adèle, qui nous invi-

tait à prier pour la neige ou la pluie, selon la saison, et pour les vocations. Sans neige, les skieurs ne venaient pas et sans la quantité d'eau nécessaire, la terre ne donnait pas sa mesure. L'invitation à la prière mettait les vocations en deuxième place. Il est vrai qu'à l'époque, elles suffisaient aux besoins du clergé. Comme tout cela a changé ! L'urgence de la neige, comme celle du beau temps l'été, subsistent mais le nombre des cultivateurs (je ne veux pas dire des paysans pour ne pas déplaire à mon ami Jean-Jacques Lefebvre) est bien réduit dans une vaste paroisse où l'on ne vit guère que du tourisme : tout venant des régions avoisinantes ou de la ville.



345

Entièrement nue, une voisine fait le ménage dans son appartement. Peut-être ne se rend-elle pas compte qu'on la voit de l'extérieur ! Cela me rappelle une anecdote racontée, il y a bien des années, dans le *Reader's Digest*. Un inspecteur du gaz descend au sous-sol pour vérifier l'inscription sur le compteur. Il aperçoit la maîtresse de maison qui, pour faire son blanchissage, n'a comme vêtement que le casque de rugby de son fils sur la tête. Elle l'a mis pour éviter que ses cheveux ne soient happés par la lessiveuse. L'homme la regarde, la salue et lui dit : « *Anyway, lady, I hope your team wins.* »



Sept milliards de dollars pour exploiter les sables bitumineux de Cold Lake en Alberta, voilà ce que l'*Imperial Oil* a l'intention de dépenser, nous annonce-t-elle pour l'extraction et le conditionnement du bitume, qui permettra d'obtenir dix pour cent de la consommation actuelle de pétrole au Canada. Comme elle ne peut, à elle seule, s'engager dans une pareille aventure, elle s'associe à d'autres très grandes sociétés américaines. Elle est prête à agir. Elle n'attend que l'autorisation de l'*Alberta Energy Resources Conservation Board*, nous dit-on dans la revue de la compagnie.

Quels moyens puissants il faut pour s'aventurer dans un domaine où l'on ne connaît pas les résultats véritables de ses initiatives et de ses investissements, avant qu'ils n'aient entraîné des dépenses énormes, faites parfois en pure perte. Les besoins d'hydrocarbure sont tels, cependant, qu'ils justifient des immobilisations de capitaux que, dans n'importe quel autre domaine, on se refuserait à faire.

15 mars

346 Mon amie Marie *** quitte Paris pour Montréal cet après-midi. Elle y a fait un séjour très agréable, car elle aime la ville et elle a des amis qui sont charmants pour elle. De retour à Montréal, je lui demanderai des détails sur l'élection de Mme Marguerite Yourcenar à l'Académie française ; elle en aura sûrement puisqu'elle devait déjeuner avec le conservateur de la bibliothèque de l'Institut. Il sera intéressant de savoir comment on a accepté d'élire une femme à l'Académie française — événement sans précédent — et une femme qui habite à l'étranger ! Il est vrai que, si elle est Américaine, elle est aussi considérée comme française par la loi de son pays d'origine. Née d'un père français et d'une mère belge, Mme Yourcenar raconte l'histoire de sa famille de façon bien agréable dans *Souvenirs pieux*.

Marie *** est aussi allée au théâtre, m'a-t-elle écrit. Le prix des billets donne une idée du coût de la vie à Paris. Deux cent seize francs pour deux fauteuils dans une salle où l'on jouait une comédie de boulevard, c'est bien cher, même en dollars au pair et, à plus forte raison, dans une monnaie aussi dépréciée qu'est la nôtre en ce moment. Pour juger, il ne faut pas tenir compte du pouvoir d'achat de notre dollar, cependant. Si, pour nous, c'est un luxe que d'aller au théâtre en ce moment, pour les Français c'est une dépense hors de proportion de la plupart des spectacles, me semble-t-il. Certaines pièces sont très belles, Marie *** me parle du *Cid* et de *Don Juan*, au Théâtre Français, mais à côté de cela, que de pièces sont d'un intérêt bien limité. Le théâtre en France me semble en pleine crise depuis quelques années. Je ne pense pas me tromper en l'affirmant.

16 mars

Vu hier soir à la télévision un documentaire sur Ravel, sa vie et son œuvre. C'est une autre réalisation de François Reichenbach. Pour témoigner de ce que fut le compositeur, il y avait là de grands artistes comme Arthur Rubinstein (terriblement vieilli), Manuel Rosenthal, Marguerite Long — la grande pianiste à qui Ravel confiait le soin de présenter certaines de ses œuvres pour la première fois, Serge Lifar, mais un Lifar devenu physiquement un portefaix plus que le danseur gracieux, extraordinaire que nous avons connu. Il y avait aussi Pierre Monteux et d'autres artistes qui nous ont donné de la vie et de l'œuvre de Ravel une vue assez extraordinai-

re. Comme le disait Germaine, pourquoi ne nous présente-t-on pas plus souvent des films comme celui-là au poste 99, à Montréal, où la France est censée nous faire voir ce qu'elle fait de mieux, par le truchement de son satellite ?

Ici comme chez nous, à la télévision, il y a de tout : du bon, du médiocre et du mauvais. Or, trop souvent, c'est le médiocre qui domine comme s'il fallait ramener l'auditeur au plus petit dénominateur commun.



En ce moment, il y a à Nice un festival du film italien, en crise, paraît-il, puisque des trois cents films qu'on produisait chaque année autrefois, on n'en a eu que quatre-vingts en 1979. Et cependant, l'industrie a d'excellents cinéastes, parmi les plus grands, de très bons acteurs et une technique reconnue. Seraient-ce les sujets, les thèmes, qui ont cessé de plaire ?

347

Par ailleurs au Canada, grâce à des subventions et à une politique fiscale nouvelle, l'industrie cinématographique est devenue très active depuis un an. Par ses mesures fiscales, en particulier, l'État a orienté vers elle des capitaux dont elle était à peu près dépourvue jusque-là. Dans ce domaine, comme pour le forage des puits de pétrole, le gouvernement fédéral a agi intelligemment. Aussi ses initiatives ont-elles donné des résultats immédiats en quantité, sinon en qualité, hélas !

Le contribuable y a vu une manière de prendre part à une production chanceuse il est vrai, tout en diminuant dans l'immédiat son impôt sur le revenu. S'il risque de perdre sa mise, il la perdrait quand même si, au lieu d'aller dans l'entreprise nouvelle, la somme était versée à l'État.

Cette double initiative a donné d'excellents résultats comme, au niveau provincial, le plan d'épargne-actions. En un an, près d'une centaine de sociétés sont allées chercher auprès d'actionnaires nouveaux, habitant la province de Québec, les moyens de développer leur entreprise. Cette année, ce sera au tour de Sodarcan qui fera bénéficier ses employés, d'abord, d'un mode de souscription avantageux puisqu'il permet, jusqu'à un certain pourcentage du salaire, de se porter acquéreur des actions nouvelles, tout en déduisant du revenu imposable une partie du montant.

Au Canada, si on fore des puits, si on veut extraire l'huile des sables bitumineux de l'Alberta et de la Saskatchewan, on cherche

du pétrole partout, jusque dans la mer de Beaufort, dans le Grand-Nord et sur le plateau continental à l'est de Terre-Neuve. On en trouve, sauf au Québec, dont le sol ne se prête pas, paraît-il, à la concentration de l'or noir. Mais partout ailleurs, au prix de quel effort et de quels problèmes de forage, d'extraction et de transport ! On engloutit ainsi des sommes énormes dans l'espoir de faire face à des besoins croissants et pour essayer d'éviter d'être l'otage des producteurs arabes ou étrangers.



348

Hier après-midi, autre son de cloche au Centre universitaire méditerranéen : l'Islam et le modernisme. Les mots ont le sens qu'on leur donne. Modernisme, pour le conférencier — qui dirige le centre d'étude et de recherche sociologique à l'Université de Tunis — cela veut dire l'aptitude à comprendre, à s'adapter à la civilisation, à la pensée de l'autre et non à la modernisation de l'appareil économique ou à un art de vie conforme à ce qui existe dans les pays occidentaux.

J'ai été frappé par l'esprit religieux que prenait l'exposé de M. Boudhiba. Il y avait là une hauteur de pensée, un idéal qui laisse bien loin derrière les problèmes économiques et qui ignore ce qui se passe dans certains pays islamiques à la faveur des extraordinaires revenus que leur valent leurs ressources en pétrole.

À certains moments, j'avais un peu de difficulté à rattacher l'esprit religieux du conférencier aux exigences matérielles de ces pays producteurs de pétrole. De son exposé, il ressort, me semble-t-il, que quels que soient l'appartenance politique, les besoins, les aspirations et les exigences d'un pays de l'Islam, ses habitants restent des Mahométans profondément religieux, qu'ils soient d'Arabie, d'Afrique ou des Indes. Peut-être, mais on comprend mal que tant d'entre eux se soient groupés derrière les États-Unis pour protester contre la prise d'otages américains en Iran. Il est vrai que le désordre y règne et que sont violées des ententes internationales sans lesquelles les relations entre pays ne sont guère possibles.

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 _____

Bulletin
Recherche et développement
du
groupe Sodarcam

sous la direction de
Me RÉMI MOREAU

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

AVANT-PROPOS

Ce numéro fait le point sur certaines assurances ou conventions particulières.

À l'heure où les combats faisaient rage, nous pensons précisément à la croisade des Malouines, nous nous sommes interrogés sur le risque de guerre, au point de vue assurabilité et mettons en évidence les généralités de cette souscription particulière.

Puis, nous enchaînons en présentant de façon sommaire l'assurance de loyer, visant à compenser l'assuré en cas de défauts de paiement, à la suite de circonstances imprévisibles.

179

De plus, le lecteur aura un aperçu de la clause dite *responsabilité réciproque* en assurance responsabilité, d'un avenant de malfaçon pour garagiste et enfin de la convention d'indemnisation directe en assurance automobile.

RÉMI MOREAU

SOMMAIRE⁽¹⁾

- Généralités sur le risque de guerre
- L'assurance de loyer
- La clause dite responsabilité réciproque
- Un avenant de malfaçon pour garagiste
- La convention d'indemnisation directe

(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 *Assurances*. Articles are chosen for their general interest but conclusions are those of the individual authors.

GÉNÉRALITÉS SUR LE RISQUE DE GUERRE

Sur trois mille quatre cents ans d'histoire connue, il n'y a eu que deux cent cinquante ans de paix générale.

M. Pictet

180

Le seul fait du gigantisme du risque de guerre justifie essentiellement toute exclusion à cet égard ou encore toute prise en charge par un assureur terrestre. Sur terre, les destructions sont impressionnantes parce qu'elles ont un caractère systématique, témoignant de la puissance des engins modernes et de la passion dans le recours légal à la guerre, sans compter les règlements de comptes isolés, arbitraires et sans droit.

Lors d'une guerre terrestre, non seulement les biens des belligérants peuvent-ils être détruits, mais encore tout le patrimoine culturel, économique et scientifique d'un peuple.

C'est pourquoi l'assureur terrestre ne répond pas du préjudice causé par la guerre. Tant en assurance de choses, où ce risque est spécifiquement exclu des formules *tous risques*⁽¹⁾, qu'en assurance de la responsabilité civile des entreprises ou individus, encore que dans le domaine de la responsabilité, on puisse s'interroger à quel niveau les dommages causés non intentionnellement par l'assuré peuvent engendrer la responsabilité de ce dernier. La guerre n'est-elle pas une lutte armée entre États et le fait du Prince !

Comme on le constate, le risque terrestre de guerre ne peut être accepté par les assureurs. Pourtant le *War Risk Insurance* existe, en assurance maritime exclusivement, couvrant justement l'État dans l'alternative suivante : engagé ou non engagé directement dans un conflit. Au Canada, il existe un pool destiné à couvrir différentes classes de biens maritimes, dont les principaux sont le vaisseau et la cargaison. Un regroupement canadien, *The Canadian Shipowners Mutual Assurance Association*⁽²⁾, souscrit une police d'assurance maritime à des conditions et limites de responsabilité clairement stipulées⁽³⁾.

Signalons toutefois que le pool anglais et le pool américain sont les deux plus importants regroupements visant à assurer les risques de guerre.

(1) Sont exclus de la présente assurance les dommages occasionnés directement ou indirectement par la guerre, l'invasion, les actes d'un ennemi étranger, les hostilités (que la guerre soit déclarée ou non), la guerre civile, la rébellion, la révolution, l'insurrection ou la force militaire.

(2) Rules are subject to the Act of Incorporation, Ch. 59, of the Statutes of Canada, 1952 and By-Laws of the Association.

(3) Il s'agit de la police intitulée « Standard Form of War Risks Time Policy ». Concernant la classe I (Hull and Machinery), les membres assurés forment un groupe distinct d'autres classes.

Sur le plan législatif canadien, la Loi sur les contrats d'assurance ou de réassurance maritime et aérienne contre les risques de guerre (Statut révisé du Canada, c. 328) permet au ministre des Transports de conclure avec toute personne ou association un contrat permettant d'assurer ou de réassurer des aéronefs, des navires ou des cargaisons contre les risques de guerre. Cette loi a pour but d'éviter que les vaisseaux ou aéronefs ne soient pas immobilisés, ni que le commerce ne soit arrêté en raison d'un manque de facilité d'assurance ou de réassurance.

L'assurance des risques de guerre dans le domaine maritime existe depuis longtemps mais, à la fin du premier conflit mondial, les assureurs terrestres et maritimes réunis conviennent d'une charte spéciale, le *Waterborne Agreement*, en vertu de laquelle seul le risque maritime est assurable, car la distribution des objets face au risque est acceptable, contrairement à l'assurance terrestre. Mais la convention ne s'applique qu'aux assureurs en faisant partie et exclusivement lorsque le navire ou la marchandise est à flot. Cela signifie que, dès que la cargaison est déchargée sur le quai au port de destination final, l'assurance ne s'applique plus. Toutefois, s'il ne s'agit pas du port final, mais d'un port de transbordement, une période de 15 jours est allouée.

181

On ne saurait aborder l'assurance sans parler, même brièvement, des conditions qui la régissent. En ce qui concerne le risque de guerre, la disposition la plus importante est celle qui autorise la résiliation automatique de la police sans avis, dès qu'un conflit est amorcé entre les cinq grandes puissances, que la guerre soit déclarée ou non. Pour ce qui est des autres États, l'assureur doit donner avis de résiliation, et l'assurance cesse à ce moment.

À ce sujet, mentionnons au sujet du conflit britanno-argentin que les plates-formes d'exploitation offshore de gaz et pétrole, dans les eaux territoriales des îles Malouines⁽⁴⁾, ont fait l'objet d'une vive discussion entre les compagnies pétrolières et leurs courtiers d'assurances⁽⁵⁾. Celles-ci s'interrogeaient à bon droit sur les conditions applicables à leurs risques assurés dans la zone de guerre face aux dommages causés aux plates-formes de forage, aux opérations d'exploitation et aux conséquences de pollution, en cas de jaillissement continu de pétrole, suite à un acte de guerre.

Énumérons encore quelques conditions additionnelles : la remise en vigueur de l'assurance, le droit d'augmentation des tarifs dans des conflits latents, les exclusions usuelles relatives au risque nucléaire, à la piraterie, aux retards et délais de livraison, et autres.

Ces conditions, finalement, sont extrêmement mobiles. Les assureurs et courtiers représentants tiennent à jour une correspondance utile aux

(4) À l'intérieur d'une zone de guerre de 200 milles.

(5) Drilling companies study war risk coverage, *Business Insurance*, May 10, 1982.

initiés. À titre d'exemple, un bulletin des Members of The Institute of London Underwriters, the Liverpool Underwriters' Association and Lloyd's Underwriters' Association, transmis le 12 mai 1982, signalait au courtier, par un avis de résiliation effectif du 13 mai 1982, l'exclusion (k) suivante⁽⁶⁾ :

« (k) Argentine and South
Atlantic Waters E. of 70°W
N. of 60°S
S. of 34°S
W. of 50°W

182

Including water within 200 miles of The Falkland Islands and Dependencies.

This Exclusion not to apply to Uruguayan Waters. »

Cette exclusion venant immédiatement après les exclusions suivantes : « (a) Angola, (b) Cambodia, (c) Cypress, (d) Egypt, (e) Gulf of Abaka, (f) Israel, (g) Jordan, (h) Lebanon, (i) Syria, (j) Persian Gulf and adjacent waters including the Gulf of Oman North of 24°N. »

La dimension du risque de guerre ne permet pas d'assurer sans certaines conditions extrêmement exigeantes les dommages qui y sont consécutifs : il nous a paru intéressant d'en faire une présentation générale.

RÉMI MOREAU

L'ASSURANCE DE LOYER

L'assurance de loyer offre une protection fort intéressante concernant la perte de revenu consécutive à l'omission d'un locataire d'effectuer ses versements mensuels, ce qui peut engendrer chez le locateur, si la chose se répète fréquemment, notamment dans le cas d'un édifice commercial, une baisse de bénéfices fort appréciable.

L'assurance dont il est question ici possède deux avantages évidents ; d'une part, celui de compenser la perte financière encourue à l'occasion de la réalisation du risque et, d'autre part, même en l'absence de l'événement pouvant faire jouer la garantie, celui de faciliter le financement d'immeubles, en transportant au créancier hypothécaire les avantages de la protection du loyer, ceci pouvant permettre un financement à des taux et conditions plus favorables.

(6) Extrait du War Risk Trading Warranties.

Faisant œuvre de pionnier dans ce genre d'assurance au Canada, il nous paraît indiqué de mentionner le nom de l'assureur qui a mis au point le produit : il s'agit de la Compagnie d'assurance d'Hypothèques du Canada.

Ainsi, propriétaires, promoteurs ou créanciers hypothécaires, selon leurs intérêts respectifs, peuvent être assurés d'un revenu de loyer continu en cas de défaillance, selon les conditions d'application de la police.

Il est signalé dans la brochure préparée par l'assureur que l'un des principaux buts de l'assurance-garantie de loyer « est d'améliorer la solvabilité des entrepreneurs aux moyens limités, mais compétents, sachant qu'il est évident que la garantie de loyer ne transformera pas un mauvais locataire en un bon et ne fera pas un succès financier d'un centre commercial régional mal conçu et voué à l'échec. »

183

Mais quel sinistre cette assurance a-t-elle pour but de couvrir ? En apparence, le jour de la signature du bail, la plupart des baux ne semblent-ils pas être une bonne affaire ? La protection intervient en cas de défaut de paiement, suite à des circonstances qui ne peuvent pas être raisonnablement prévues : retournements soudains et dramatiques dans la demande des consommateurs, effets de la concurrence, modifications aux règlements municipaux concernant le zonage ou à tous changements que peut subir le voisinage, problèmes de gestion, risques de décès, de maladie ou de difficultés personnelles, sans compter les aléas causés par l'économie en pleine récession.

Tout risque d'une perte est garanti à concurrence d'une valeur globale annuelle de loyers pouvant atteindre \$2,750,000, selon les chiffres que nous avons obtenus. Dans le cas d'un bail commercial comportant une durée inférieure à cinq ans, l'assureur peut prendre le risque en charge, à des conditions différentes. Normalement, l'assurance est souscrite depuis le début du terme locatif.

La prime est payable à la compagnie en un seul paiement pour toute la durée du risque selon un mode de calcul à être fourni par l'assureur. Selon les données que nous avons, le taux est de 5% du montant global de loyer assuré pour garantir l'intégralité du loyer. Il peut être inférieur en cas de fractionnement, c'est-à-dire de 4% pour obtenir une garantie jusqu'à 80% du loyer au cours du marché.

Dernier élément que nous avons retenu : l'assiette du risque. Il s'agit d'une garantie de compensation sur le loyer net ainsi que les autres frais à la charge du locataire, tels que impôts fonciers, primes d'assurance et autres frais préalablement déterminés.

La Compagnie d'Assurance d'Hypothèques du Canada émet cette police depuis 1964. Dès cette époque, elle a consenti l'assurance en répartissant les risques à des individus, sociétés ou à différentes institutions financières.

Il nous semblait opportun d'attirer l'attention du lecteur sur cette forme d'assurance fort méconnue, peu souscrite, mais combien valable pour ceux dont le risque de loyers non payés préoccupe.

Pour l'assuré propriétaire désirant une forme de protection moins complète, il existe également un avenant relatif aux loyers ou à la valeur locative⁽¹⁾. Cet avenant est annexé à l'assurance des bâtiments et l'indemnité se mesure pendant la période de temps pour rebâtir, réparer ou remplacer le bâtiment assuré.

184 Une autre formule permet une période d'indemnisation plus longue : il s'agit de l'assurance contre l'interruption des affaires, *loyers bruts* ⁽²⁾. L'assureur qui souscrit cette protection indemnise l'assuré à partir du jour du sinistre jusqu'à ce que les coûts de location demeurent affectés, compte tenu, bien sûr, du nombre de mois d'indemnisation qui doit être indiqué dans la police.

En résumé, l'assurance de loyer peut être souscrite par un propriétaire pour couvrir des défauts de paiement suite à certains aléas, et selon les conditions de l'assurance-garantie de loyer. Cependant, le propriétaire d'un édifice avec locaux à louer peut aussi s'assurer en vertu de la police incendie (ou tous risques) qui couvre le bâtiment par avenant. L'assurance de loyer sera alors sujette aux seuls risques couverts par la protection principale.

Un besoin d'assurance pourrait naître dans ce domaine où le logement commercial ou résidentiel occupe, surtout en milieu urbain, une place de plus en plus importante.

LA CLAUSE DITE « RESPONSABILITÉ RÉCIPROQUE »

Certaines polices d'assurance de responsabilité civile prévoient, notamment lorsqu'il y a plusieurs assurés indiqués au contrat, une clause de *responsabilité réciproque* ⁽³⁾ qui se lit de la façon suivante ou d'une façon similaire :

« L'assurance accordée par la présente police garantit chaque assuré de la même façon que si des polices séparées étaient émises à chacun d'eux. Tout acte ou omission de la part de l'un des assurés en vertu de la présente police ne portera pas atteinte aux droits et aux intérêts d'un autre assuré. »

Il nous semble évident, à prime abord, que les différents assurés nommés en première page de la police puissent être garantis individuellement, selon les termes du contrat, advenant une action intentée par l'autre

(1) G.T.A. (730 F).

(2) F-186-79-25.

(3) *Cross Liability Clause*.

assuré, puisque l'assureur s'oblige séparément vis-à-vis chacun d'eux considéré comme des tiers.

Qu'en serait-il de poursuites entre individus agissant au sein d'une même entreprise, entre la direction et les employés, et qu'elle serait alors l'intervention de l'assureur en rapport avec une police d'assurance de responsabilité civile ? Dans le cadre de la question ci-avant posée, nous supposons que le mot *assuré* comprend, outre l'assuré désigné, plusieurs personnes, notamment : s'il s'agit d'une société, tout administrateur, tout fonctionnaire et tout employé de celle-ci.

Examinons l'angle juridique. Si la société est poursuivie par son employé, ou à l'inverse un préposé intente une action contre son employeur, le préjudice devrait se situer dans l'exécution des fonctions. L'employé, dans le cadre de ses fonctions, ne pourrait vraisemblablement poursuivre son employeur, à moins qu'il ne prouve un dommage que celui-ci aurait causé. À l'inverse, l'employeur peut subir des pertes énormes dues à la maladresse de son employé. Quel recours pourrait-il avoir contre ce dernier ? Normalement, la faute ou l'incompétence de l'employé lie le commettant lorsqu'elle se produit dans l'exécution des fonctions ou du travail confié à l'employé. Si le préjudice résulte d'une exécution déficiente des fonctions, il faut prétendre que celui-ci se situe dans le cadre de l'exécution des fonctions. Dès lors, si l'employé, même fautif, agit pour le bénéfice ou dans l'intérêt du patron, il est difficile d'admettre qu'une poursuite d'employeur contre employé puisse être fructueuse.

185

Cependant, le patron poursuivi, à cause de la maladresse de l'employé, aurait sans doute une action récursoire contre l'employé en prouvant que le dommage :

- ne se situe pas dans le cadre de l'exécution des fonctions ;
- résulte de l'acte intentionnel et volontaire du préposé ;
- émane d'une désobéissance formelle à un ordre donné sur la façon spécifique d'exécuter un travail, de manière à situer cet employé en dehors de l'exercice de ses fonctions.

Voyons maintenant l'angle de l'assurance. Si la police contient la clause de responsabilité réciproque, la garantie permettrait le recours entre coassurés, mais sous réserve des restrictions de cette police, telles le dommage causé intentionnellement, le dommage résultant d'une mauvaise exécution des travaux, et autres exclusions spécifiques.

Illustrons par un exemple et supposons qu'un directeur, préposé aux achats au sein d'une entreprise, achète une pièce défectueuse qui ne s'intègre pas dans un assemblage mécanique ou technologique, ayant pour résultat une reprise de travail fort coûteuse au titre de l'assurance responsa-

bilité qu'elle détient. L'assureur ne pourrait refuser le paiement, à moins que la police :

- ne contienne pas la clause dite *responsabilité réciproque* ;
- exclue spécifiquement une réclamation de cette nature ;
- ne garantisse pas le dommage en l'espèce qui fait l'objet de la poursuite : par exemple, la faute professionnelle, celle-ci étant exclue du contrat d'assurance responsabilité civile.

186

Vu la clause dite *responsabilité réciproque* dans le contrat d'assurance responsabilité de l'employeur et l'inclusion de l'employé comme assuré additionnel, il est certain que l'assurance, à première vue, est applicable. Toutefois, l'assureur nous semble être bien fondé à récuser la garantie, relativement à l'exemple posé, si la police ne couvre que le dommage matériel causé au tiers, suite à un accident ou un événement et exclut le travail mal fait. Par ailleurs, si l'équipement défectueux cause par la suite, à des tiers et hors des locaux de l'assuré, d'autres dommages matériels (incluant la perte d'usage) ou des dommages corporels, l'assurance s'appliquerait soit au bénéfice de l'employeur, soit à celui de l'employé, dans la mesure de la responsabilité établie.

En conclusion, la cause dite *responsabilité réciproque* n'a pas pour effet d'invalider les conditions et les exclusions de la police d'assurance responsabilité. Son but est de permettre exclusivement l'application de l'assurance lors de poursuites entre coassurés sous un même contrat d'assurance de responsabilité.

RÉMI MOREAU

UN AVENANT DE MALFAÇON POUR GARAGISTE

Le garagiste, dans l'exercice de ses activités, doit s'assurer contre les conséquences de sa responsabilité civile en raison de dommages corporels ou matériels causés à autrui.

Le risque prend ici deux formes, dans le cadre de cette assurance :

- la responsabilité délictuelle ou quasi-délictuelle, c'est-à-dire dont la cause est un acte involontaire entraînant un dommage à une tierce partie, sous l'empire de l'article 1053 du Code civil ;
- la responsabilité contractuelle, en vertu de laquelle l'assuré peut causer des dommages résultant de ses obligations contractuelles vis-à-vis un tiers.

La police garantit ces deux formes de risques sous réserve de certaines conditions stipulées par l'assureur. Elle exclut spécifiquement, en outre, l'entretien par l'assuré de véhicules terrestres. Il existe une garantie

particulière pour couvrir la responsabilité des garagistes, à l'exclusion de l'assurance automobile⁽¹⁾ : il s'agit de l'assurance responsabilité des garagistes.

L'assurance responsabilité des garagistes s'inscrit donc en marge d'opérations de réparations en vue de corriger une défectuosité ou de faire l'entretien adéquat de véhicules terrestres appartenant à des tierces personnes. Notons, toutefois, que l'assureur ne garantit pas les dommages matériels « causés aux travaux exécutés par l'assuré ou pour son compte, du fait de ces travaux ou d'une partie de ceux-ci. » Cette exclusion implique que seuls les dommages accidentels survenant par suite d'une réparation défectueuse seront garantis, mais non les frais eux-mêmes qui seraient engendrés par une reprise du travail.

À cet égard, une assurance⁽²⁾ a été mise au point, sous forme d'avenant, pour couvrir les malfaçons. Elle permet justement de garantir les frais encourus pour la reprise d'un travail exécuté par l'assuré sur tout véhicule automobile à la suite d'une malfaçon dans ledit travail. Sous réserve d'une limitation par sinistre et d'une franchise, apparaissant audit avenant, l'avenant nous semble une heureuse initiative en vue de combattre une exclusion fort embarrassante pour ceux dont le métier ou l'occupation consiste à réparer. Dans le cadre de la garantie, toutefois, les travaux exécutés avant la date d'entrée en vigueur de l'avenant son exclus, de même que la perte de jouissance de biens matériels.

Il ne faut pas toutefois confondre l'application de cette garantie avec la responsabilité-produits. À moins d'indications contraires, seulement les frais de reprise d'un travail mal exécuté sont garantis, mais non les dommages causés aux produits de l'assuré, si ces dommages résultent de l'état de ces produits au moment où l'acheteur en prend possession.

La garantie ne joue que dans le cadre de réparation, et non à l'occasion de la vente de produits. Toutefois, le prix de matériaux ou de produits effectivement payé par l'assuré dans le cadre d'une réparation rendue nécessaire demeure admissible au titre de cet avenant.

En guise de conclusion, signalons au lecteur qu'il existe dans toute police d'assurance responsabilité des exclusions qui, généralement, peuvent se diviser en trois catégories :

1. celles dont le risque n'est pas assurable (par exemple, les dommages causés intentionnellement par l'assuré) ;
2. celles qui peuvent être éliminées moyennant une surprime à payer à l'assureur, correspondant au risque accepté (par exem-

(1) Les garagistes doivent également garantir cette exclusion en vertu de la police d'assurance automobile du Québec, formule des garagistes, F.P.Q. N° 4, et ses avenants.

(2) La Royale, Compagnie d'assurance du Québec.

ple, la responsabilité assumée par l'assuré en vertu d'un contrat ou d'une convention quelconque) :

3. celles qui doivent faire l'objet d'une police d'assurance spéciale (par exemple, l'assurance automobile).

L'avenant de malfaçon pour garagiste pourrait se classer dans la deuxième catégorie. L'assurance doit permettre la sécurisation optimale des biens et opérations de l'assuré, en tenant compte de ses besoins précis. L'innovation précisément apportée tourne ici autour de la notion du dommage garanti : non plus le seul dommage physique, mais les frais de non-conformité à l'usage ou à la destination d'un bien.

RÉMI MOREAU

188

LA CONVENTION D'INDEMNISATION DIRECTE

L'article 173 de la Loi sur l'assurance automobile autorise une Corporation⁽¹⁾ des assureurs agréés à établir une convention d'indemnisation directe relativement :

- « 1. à l'indemnisation directe des assurés ayant subi un dommage à leur automobile ;
2. à l'évaluation des dommages subis par des automobiles et à l'expertise nécessaire ;
3. à l'établissement d'un barème de circonstances d'accident pour le partage de la responsabilité du propriétaire de chaque automobile impliquée ;
4. à la constitution d'un conseil d'arbitrage pour décider des différends entre assureurs agréés et naissant de l'application de la convention ;
5. à l'exercice du droit de subrogation entre assureurs. »

Cette convention s'inscrit dans le cadre d'une législation⁽²⁾ qui instaure une assurance obligatoire de responsabilité garantissant l'indemnisation du dommage matériel causé par une automobile.

La compréhension de cette convention, au niveau du recours, se dégage à la lecture de l'article 116, stipulant ce qui suit :

« Le recours du propriétaire en raison du dommage subi par son automobile ne peut être exercé que contre l'assureur avec lequel il a contracté l'assurance visée dans l'article 84 dans la mesure où la convention d'indemnisation directe visée dans l'article 173 s'applique.

(1) Corporation au sens du Code civil et investie des pouvoirs que la loi lui confère aux articles 156 et suivants.

(2) Loi sur l'assurance automobile, sanctionnée le 22 décembre 1977. Assemblée Nationale du Québec.

Toutefois, le propriétaire peut, s'il n'est pas satisfait du règlement effectué suivant la convention, exercer ce recours contre l'assureur suivant les règles du droit commun dans la mesure où les articles 108 à 114 n'y dérogent pas. »

La règle essentielle de la convention est donc de faire intervenir directement l'assureur du propriétaire de l'automobile au lieu et place des assureurs du conducteur adverse, dans la mesure de la responsabilité de ce dernier.

Le deuxième alinéa de l'article 116 est clair sur l'esprit du libre recours, à l'option de l'assuré, selon les règles du droit commun, à condition qu'il se conforme à ce qui est édicté aux articles 108 et 114 de la loi⁽³⁾.

En effet, tout ce chapitre de la loi établit le principe général de la responsabilité du propriétaire d'une automobile à l'occasion d'un dommage matériel causé par cette automobile et pose, ensuite, un corollaire :

- les possibilités de ce propriétaire de se décharger de cette présomption ;
- la responsabilité solidaire du conducteur ;
- le niveau d'intervention des assureurs de deux parties ci-avant mentionnées ;
- l'activité professionnelle du garagiste ;
- l'implication de plusieurs automobiles ;
- les dommages matériels subis par les passagers d'une automobile effectuant un transport public.

En définitive, la convention d'indemnisation directe s'applique vis-à-vis l'assureur du propriétaire d'une automobile dans la mesure de la responsabilité des conducteurs des autres automobiles, c'est-à-dire que le propriétaire non responsable d'une automobile accidentée est donc indemnisé directement par son assureur, au lieu de l'être par l'assureur du responsable, comme sous l'ancienne loi. Si le propriétaire était reconnu responsable à 100% de l'accident, cet assuré ne recevrait aucune indemnisation de son assureur responsabilité⁽⁴⁾.

Les règles de la responsabilité sont donc le baromètre de l'indemnisation directe. Supposons que deux conducteurs soient responsables à 100%, on réduirait alors la responsabilité de chacun pour l'application de la convention, ce qui produit une indemnité de 50% pour chacun des deux automobilistes.

En vertu de la convention, un barème de circonstances d'accidents a été établi pour le règlement de sinistres dans lequel on ne tient pas compte de certains facteurs :

(3) Chapitre II, responsabilité civile, Loi sur l'assurance automobile, op. cit.

(4) Il serait alors indemnisé en fonction du chapitre B de son contrat d'assurance automobile.

- le point d'impact (sauf référence explicite dans le barème) ;
- les mouvements d'un piéton ;
- la vitesse ;
- les conditions climatiques ;
- la visibilité ;
- les conditions de la chaussée ;
- les signaux lumineux aux intersections des rues ;
- l'absence de lumière de route, sauf référence explicite dans le barème ;
- tout aveu de responsabilité ou entente écrite.

190

En somme ce barème permet une indemnisation rapide par l'assureur, comportant 21 types d'accidents d'automobiles en y démontrant le degré de responsabilité des automobilistes pour chaque type d'accident. Cependant, ceci ne veut pas dire, nous semble-t-il, si l'assuré veut se prévaloir de son droit de poursuite selon les règles du droit commun, que tous les facteurs ci-haut énumérés ne pourraient jouer en faveur de l'assuré par des preuves appropriées.

Il faut retenir que si un assuré n'est pas satisfait du règlement effectué selon le barème de la convention, il pourrait exercer un recours contre son propre assureur, et non celui de la tierce partie, ce qui

- éliminerait les règles du barème ;
- permettrait, dans certaines circonstances, de faire valoir certaines revendications jugées appropriées.

Enfin, à concurrence des indemnités versées par eux suivant la convention d'indemnisation directe, les assureurs en responsabilité pour dommages matériels sont subrogés dans les droits de leur assuré contre les tiers responsables.

Il nous semble que cette convention soit une alternative valable de règlement de sinistres, fruit d'un effort d'imagination concerté, et entraîne un allègement et une simplification des méthodes et procédures.

Tant que le libre recours existe⁽⁵⁾, la réforme présente des avantages certains.

RÉMI MOREAU

(5) Le recours de droit commun serait aboli, si le propriétaire n'a pas satisfait à l'obligation que lui impose la loi, à l'article 84, d'être détenteur d'un contrat d'assurance de responsabilité pour dommages matériels. Dans un jugement de la Cour supérieure du district de Montréal, prononcé le 29 novembre 1978, le juge s'était prononcé pour l'abolition du recours du droit commun, en ce cas. Porté en appel, le jugement fut renversé, car de l'avis du tribunal d'appel, la loi ne prévoit pas, dans un tel cas, une telle sanction, c'est-à-dire la perte du droit à l'indemnisation (Aline Daoust — c — Master Restaurant Equipment Inc. et Jean Mardakis).

SOMMAIRE — SUMMARY

1. WAR RISK INSURANCE

The purpose of this article is to review the general principles governing war risk policies. Although underwriters cannot insure land risks against war they can cover marine exposures under the Waterborne Agreement. Some particular clauses are discussed : coverage, cancellation clauses, exclusions.

191

2. LEASE GUARANTEE INSURANCE

This article provides an introduction to a particular insurance underwriter by the Mortgage Insurance Company of Canada in respect of all or any portion of the insured charges which are required to be paid by the tenant during the insured period. Also some traditional forms of rental insurance are discussed.

3. CROSS LIABILITY CLAUSE

If a General Liability Insurance Policy covers more than one insured, it is necessary to include a "Cross Liability Clause" to make it clear that the liability of one insured for a claim brought by another insured is covered by the insurance policy. The author explains how the clause works in simple terms and gives examples.

4. FAULTY WORKMANSHIP ENDORSEMENT FOR GARAGISTS

A garagist normally requires protection for his legal liability for bodily injury or property damage to third parties. That is the basic coverage of a general liability insurance. If a third party sustains some damage due to the garagist's professional negligence or that of his employees, usually such damage is excluded. However, damage to property on which works the garagist is covered by a special endorsement, subject to conditions and limits.

5. DIRECT COMPENSATION AGREEMENT

The Automobile Insurance Act, assented 22nd December 1977, provides for the establishment of an agreement regarding the direct compensation of insured persons having sustained damage to their automobiles. The author explains the essentials of this agreement and, more specifically, comments on how the accident circumstances determine the apportionment of the owner of each automobile involved.

Une expérience bien établie
au 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 Limitée
Victoriaville

Aimé Duclos Assurance Inc.
St-Jérôme

Jacques Lépine Assurance Inc.
Hull

Poitras, Bergeron, Lavigueur Inc.
Québec Sept-Îles

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



ECONOMICAL.
COMPAGNIE
MUTUELLE D' **ASSURANCE**

FONDÉ EN 1871

ACTIF : PLUS DE \$197,729,000.00

SIÈGE SOCIAL — KITCHENER, ONTARIO

Succursales

MONTRÉAL

EDMONTON

OTTAWA

CALGARY

LONDON

WINNIPEG

MONCTON

TORONTO

HALIFAX

HAMILTON

PETERBOROUGH

KITCHENER

CHATHAM

KINGSTON

GUY LACHANCE, A.I.A.C.

J.T. HILL, C.A.

Directeur de la succursale du Québec

Président

276, rue St-Jacques ouest

et

Montréal, P.Q.

Directeur Général

H2Y 1N5

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 Sodalcan

on a du
métier

Offrez à vos assurés un
service personnalisé chez
un marchand Vitroplus...

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

VITROPLUS[®]
INC.

MONTRÉAL

Nord-Est
(514) 279-3358

Montréal-Nord
(514) 324-1462

Est
(514) 256-9091

Ouest
(514) 431-0345

Ville St-Pierre
(514) 364-6222

BANLIEUES DE MONTRÉAL

Beauharnois
(514) 429-4453

Beloeil
(514) 467-9475

Châteauguay
(514) 691-3600

Contrecoeur
(514) 587-2464

Dollard-des-Ormeaux
(514) 684-8120

Laval
(514) 622-3821

Laval Ouest
(514) 627-4770

Longueuil
(514) 651-0900

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

St-Constant
(514) 638-0184

QUÉBEC ET RÉGION

Duburger
(418) 681-7820

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

AUTRES RÉGIONS

Baie Comeau
(418) 296-3331-2

Bonaventure Est
(418) 534-2042

Causapsal
(418) 756-5550

Cowansville
(514) 263-5191

Gaspé
(418) 368-1970

Gagnon (Côte-Nord)
(418) 532-4252

Granby
(514) 378-5036

Granby
(514) 372-4940

Hauterive
(418) 589-9244

Iberville
(514) 346-6136

Joliette
(514) 756-8161-0200

AUTRES RÉGIONS

Lachute
(514) 562-6066

Matane
(418) 562-2448

Pabos, Clé 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

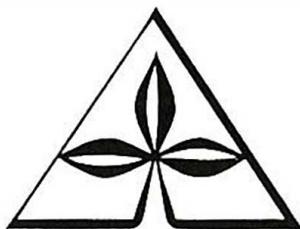
Sept-Îles
(418) 962-5106

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.

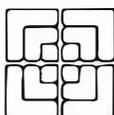
La Munich, Compagnie de Réassurance
Victory, Compagnie d'Assurances Limitée

Réassurance sur la vie



Société de Gestion Munich-Londres Ltée

630 ouest, boulevard Dorchester
Édifice CIL — 13^e étage
Montréal, Québec H3B 1S6 (514) 866-6825



AETERNA-VIE
COMPAGNIE D'ASSURANCE

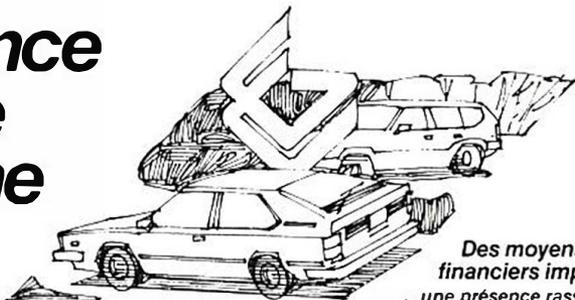
GRUPE PRÊT ET REVENU

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

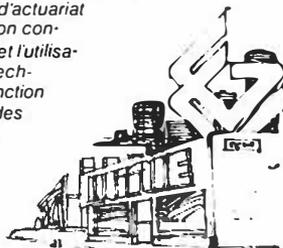
*Au-delà de leur diversité, les 750 hommes
et femmes qui exercent leurs talents au
sein du Groupe Commerce ont tous
une même volonté de réussir. Leur
énergie créatrice et productrice
contribue à faire du Groupe
Commerce un chef de file
dans le secteur des assu-
rances I. A. R. D.
(incendie, accidents,
risques divers).*

*Le Groupe Commerce a maintenu une
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'actariat
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

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)

CE N'EST PAS LE TEMPS DE COURIR DES RISQUES.

Dans de pareilles situations, lorsqu'il s'agit de se protéger, on ne prend pas de risques. Cela est vrai autant pour l'assurance que pour les parachutes. Il faut choisir ce qu'il y a de mieux.

L'Assurance Royale est le plus important assureur I.A.R.D. au pays et fait partie d'un groupe ayant des intérêts à travers le monde, ainsi qu'un capital et des réserves de plus de 1.6 milliard. Ce capital considérable permet à la Royale de conserver 94% de son portefeuille, ne confiant que 6% de son volume aux réassureurs. À la Royale, nous sommes très exigeants en matière de réassurance (nos réassureurs doivent observer des normes très strictes). Grâce à sa taille et à sa force la Royale peut vous offrir, ainsi qu'à vos clients, stabilité et compétence. Alors, si vos clients ont besoin d'aide dans une situation difficile, vous saurez qu'ils sont protégés par ce qu'il y a de mieux.



RASSUREZ-LES AVEC CE QU'IL Y A DE MIEUX!

LE GROUPE ROYAL: Plus de 60 filiales, 20 000 employés et 500 bureaux répartis dans 80 pays. Ses polices sont émises en 16 langues.

l'Assurance Royale 
Canada 



**andrew hamilton
(montréal) limitée**

Experts en sinistres

Siège Social

**JOHN S. DAIGNAULT
CHARLES FOURNIER
RONALD N. MacDONALD**

550 OUEST, RUE SHERBROOKE,
SUITE 305 MONTRÉAL
H3A 1B9
TÉL. 842-7841
TÉLEX 055-61519
CÂBLE "ANHAMO"

Succursale de Québec

**JACQUES AYOTTE
MARCEL ST-MARTIN**

TOUR FRONTENAC BUREAU 609
2700 BOUL. LAURIER
STE-FOY, QUÉ. G1V 4J9
TÉL. (418) 651-9564
TÉLEX 051-31660

**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
DANIELE 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
RÉJEAN LIZOTTE
C. FRANÇOIS COUTURE
MARC A. LÉONARD
ANDRÉ LORANGER
ANNE-MARIE LIZOTTE
ANDRÉ WÉRY
ÉRIC BOULVA
LUC BIGAOUETTE
SERGE GLOUTNAY
MICHEL McMILLAN
DANIEL BÉNAY
PAUL MARCOTTE
FRANÇOIS GARNEAU
DONALD FRANCOEUR
PHILIPPE LECLERCO
MICHEL COUTU

LE BÂTONNIER ANDRÉ BROSSARD, c.r.

CONSEIL

CHARLES J. GÉLINAS

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

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

McALLISTER, BLAKELY, TURGEON & HESLER
AVOCATS

W. ROSS McALLISTER, C.R.
JEAN TURGEON, LL.L.
C. KEENAN LAPIERRE, B.C.L.
GARY D.D. MORRISON, B.C.L., LL.L.
CLAUDE MASSICOTTE, LL.L.
BENOIT G. BOURGON, LL.L.

J. ARCLEN BLAKELY, C.R.
NICOLE DUVAL HESLER, LL.L.
MIREILLE TREMBLAY NOËL, LL.L.
PATRICK BAILLARGEON, LL.L.
ANDRÉ LEDUC, LL.L.
LÉONARD F. MACDONALD, B.C.L., LL.B.

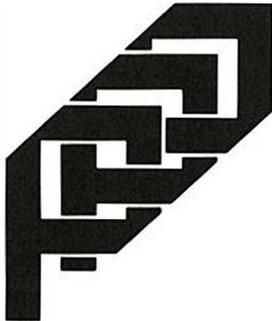
AVOCAT-CONSEIL
ERSKINE BUCHANAN, C.R.

Suite 1230
Place du Canada
Montréal, Canada
H3B 2P9

Téléphone : (514) 866-3512

Télex : 05-25569

Adresse télégraphique WHITESCO



**Poitras,
Bergeron,
Lavigneur inc.**

courtiers d'assurances

2 Place Québec, suite 236
c.p. 1305, Québec G1K 7G4
tel. : (418) 647-1111
assurance des particuliers
suite 828, tel. : (418) 647-1112

division à Sept-Îles : 700, boul. Laure
Suite 20, Sept-Îles, Québec
G4R 1Y1, (418) 962-9866

filiale du Nouveau-Brunswick :

AGENCES D'ASSURANCE B.L.C. LTÉE
B.L.C. INSURANCE AGENCY LTD.

231 rue Main, Bathurst,
N.-B. E2A 1A9
Tél. : (506) 548-4434

DU MONDE EN VIE!

ASSURANCE-VIE INDIVIDUELLE – Agences

Beloeil 125, rue Ledoux Beloeil	Montréal-Bourassa 340, bd Henri-Bourassa Montréal	Québec-Citadelle 2795, bd Laurier Sainte-Foy	Richelieu 675, rue Principale Granby
Dollard 4095, av. Frémont Ville de Laval	Montréal-Cartier 181, rue Sherbrooke e. Montréal	Québec-Laurier 955, av. de Bourgogne Sainte-Foy	Rimouski 180, des Gouverneurs Rimouski
Edmundston 180, bd Hébert Edmundston, N.B.	Montréal-Frontenac 50, pl. Crémazie o. Montréal	Québec-Métropolitain 2795, bd Laurier Sainte-Foy	Saguenay-Lac St-Jean 345, des Saguenéens Chicoutimi
Gaspésie 153, rue de la Reine Gaspé	Montréal-Métropolitain 7333, pl. des Roseraies Ville d'Anjou	Québec-Montcalm 795, St-Jean-Baptiste Québec	Saint-Laurent 148, rue Fraser Rivière-du-Loup
Labelle 950-A, bd Labelle Saint-Jérôme	Ottawa-Hull 130, rue Slater Ottawa, Ontario	Québec-Ontario-Nord 1122, 8 ^e Rue Val d'Or	Sherbrooke 1650, rue King o. Sherbrooke
Laval 1991, bd Saint-Martin Ville de Laval	Place d'Armes 60, rue St-Jacques o. Montréal	Québec-Rive-Sud 1195, av. Lavigerie Sainte-Foy	Trois-Rivières 1350, rue Royale Trois-Rivières
Métropole 1991, bd Saint-Martin Ville de Laval	Québec-Capitale 376, rue du Roi Québec		

ASSURANCE ET RENTES COLLECTIVES – Bureaux régionaux

Montréal 6600, Côte-des-Neiges Montréal	Québec 2795, bd Laurier Québec
--	---



**LE GROUPE
LA LAURENTIENNE**

**LA LAURENTIENNE,
MUTUELLE D'ASSURANCE**

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 et Assurance Générale)
- 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)
- PRÉSERVATRICE FONCIÈRE, T.I.A.R.D. (Assurance Générale)
- SOCIÉTÉ COMMERCIALE DE RÉASSURANCE (Assurance Vie)
- UNIONE ITALIANA DI RIASSICURAZIONE S.p.A. (Assurance Vie et Assurance Générale)

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

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.
RAYMOND de TREMBLAY
GILLES BRUNELLE
DANIEL MANDRON
GAÉTAN LEGRIS
ANDRÉ CADIEUX
ISABELLE PARIZEAU

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

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

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

Conseils

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

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

MATHEMA^{INC}

SERVICES D'INFORMATIQUE

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

Montréal

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

Québec

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

MEMBRE DU GROUPE SODARCAN, LTÉE

Confiez

vos affaires



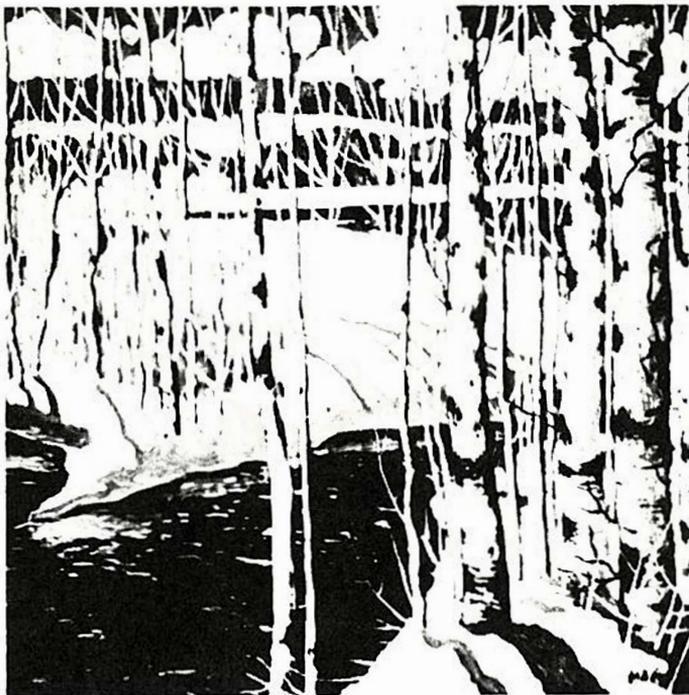
aux experts-comptables CGA.

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



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

Pour tous vos besoins de :

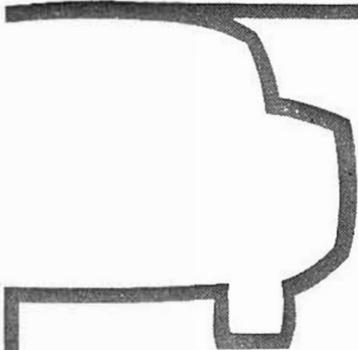
- Création graphique
- Composition typographique sur ordinateur
- Mise en pages

Un service rapide
par excellence...

TC
TYP
EXCEL Inc.

528, Saint-Charles
Boucherville, P.Q.
J4B 3M5
(514) 655-2663

- VOLUMES • REVUES • BROCHURES
- BULLETINS • RÉPERTOIRES • DICTIONNAIRES
- ANNUAIRES • MANUELS SCOLAIRES
- DÉPLIANTS PUBLICITAIRES
- CONVENTIONS COLLECTIVES
- RAPPORTS ANNUELS
- FORMULES D'AFFAIRES



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:**

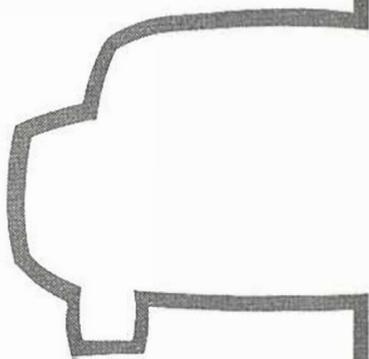
pour vos clients éloignés des grands centres.



**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**

