

Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

SOMMAIRE

DE QUELQUES PROBLÈMES DE L'ASSURANCE I.A.R.D. AU CANADA, par Robert Parizeau	349
L'EXERCICE 1982 ET SES RÉSULTATS, par Jean-Luc Landry	357
LA CRISE ÉCONOMIQUE ET LE MARCHÉ IMMOBILIER, par André Daigneault	364
ÉVOLUTION ET PERSPECTIVES DE L'ASSURANCE-VIE, par Jean-Marie Poitras	371
POLICYHOLDERS PROTECTION ACT OF 1975, by Eric A. Pearce	380
DOIT-ON CONSIDÉRER LES COLLECTIONS DE TABLEAUX COMME DES « MEUBLES MEUBLANTS » ? par Roger Comtois	386
COUP D'OEIL SUR LA DÉCADE SOIXANTE-DIX, par Rémi Moreau	390
LE RENDEZ-VOUS DE SEPTEMBRE DE 1982	397
LETTER TO A FRIEND, by Angus H. Ross	408
ÉTUDES TECHNIQUES, par divers collaborateurs	411
Les isolants. Les incendies volontaires et les difficultés de la preuve. Valeur assurable et valeur marchande des maisons d'habitation. De l'utilité du courtier d'assurance : un autre exemple. Le vocabulaire technique : en assurance, en transports, en droit. De la garantie postérieure au sinistre.	
FAITS D'ACTUALITÉ, par J.D.	436
L'ordinateur et la pensée. Haro sur l'assurance-vie ! Propos sur l'horaire personnalisé. Le marché américain : perspectives. Cash flow. Confusion en assurance automobile. L'inventaire des biens personnels. Les résultats de 1982 en assurance au Canada.	
PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau	449
BULLETIN RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT	192
Supplément : Index des articles parus de Janvier 1980 à Janvier 1983	



PHOENIX DU CANADA

(Phoenix, compagnie d'assurances du Canada)

Aardie, compagnie d'assurance-vie)

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

Succursale du Québec

1801, avenue McGill-College, Montréal

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

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

La compagnie fait des affaires au Canada depuis 1804

B E A LE BUREAU D'EXPERTISES DES ASSUREURS LTÉE

EXPERTS EN SINISTRES
DE TOUTES NATURES
SUCCURSALES À TRAVERS LE CANADA

BUREAUX DIVISIONNAIRES

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

Hébert
LeHouillier inc.
actuares et conseillers
en avantages sociaux

JUL 1984

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

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

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 ET BANLIEUES

Nord
(514) 279-3358

Nord-Est
(514) 324-1462

Laval
(514) 622-3821

Nord-Ouest
(514) 627-4770

Est
(514) 256-9091

**Ouest
Ville St-Pierre**
(514) 364-6222

Châteauguay
(514) 691-3600

Dollard-des-Ormeaux
(514) 684-8120 — 684-7051

**Sud
Beloeil**
(514) 467-9475

Chambly
(514) 658-3988

Longueuil
(514) 651-0900

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

St-Constant
(514) 638-0184

QUÉBEC ET RÉGION

Duburger
(418) 681-7820

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

AUTRES RÉGIONS

Baie Comeau
(418) 296-2201

Beauharnois
(514) 429-4453

Bonaventure est
(418) 534-2042

Causapscal
(418) 756-5550

Contrecoeur
(514) 587-2464

Cowansville
(514) 263-5191

Gagnon, Côte-Nord
(418) 532-4252

Gaspé
(418) 368-1970

Granby
(514) 378-5036

Granby
(514) 372-4940

Hauterive
(418) 589-9244

Hull
(819) 777-1787

Iberville
(514) 346-6136

Joliette
(514) 756-8161 - 0200

Lachute
(514) 562-6066

Matane
(418) 562-2448

Pabos, Cté Gaspé
(418) 689-2401

Rimouski
(418) 723-6282

St-Georges ouest
(418) 228-3201

St-Hyacinthe
(514) 774-3198

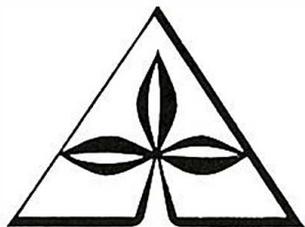
Sept-Iles
(418) 962-5106

Trois-Rivières
(819) 375-5431

- Remplacement et réparation 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, vouîtes, sièges, housses et tapis.

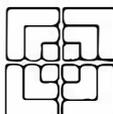
La Munich, Compagnie de Réassurance
Victory, Compagnie d'Assurances Limitée

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

GROUPE 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.



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.
JEAN-PAUL ZIGBY
ALAIN LORTIE
MICHEL ROY
CLAUDE BEDARD
DANIEL BELLEMARE
DENIS ST-ONGE
JACQUES PAQUIN
GERARD COULOMBE
JEAN-MAURICE SAULNIER
LOUIS PAYETTE
ROBERT J. PHÉNIX
SERGE R. TISON
LUC BIGAQUETTE
PAUL R. GRANDA
MAURICE MONGRAIN
PIERRE LEGAULT
ARMONDO AZNAR
DANIÈLE MAYRAND
FRED A. CHEFTECHI
LOUISE LALONDE
CHRISTIANE BRIZARD
LUCILLE DUBÉ
EUGENE CZOLIJ

CLAUDE DUCHARME, c.r.
JEAN A. DESJARDINS, c.r.
PIERRE A. MICHAUD, c.r.
FRANÇOIS BÉLANGER
MAURICE LAURENDEAU
PIERRE G. RIOUX
RÉJEAN LIZOTTE
C. FRANÇOIS COUTURE
MARC A. LÉONARD
ANDRE LORANGER
ANNE-MARIE LIZOTTE
ANDRE WERY
FRIC BOULVA
SERGE GLOUTNAY
MICHEL McMILLAN
DANIEL BÉNAY
PAUL MARCOTTE
FRANÇOIS GARNEAU
DONALD FRANCOEUR
PHILIPPE LECLERCQ
MICHEL COUTU
GILLES LECLERC

LE BÂTONNIER CLAUDE TELLIER, c.r.
LE BÂTONNIER ANDRÉ BROSSARD, c.r.

CONSEIL
CHARLES J. GÉLINAS, c.r.

Suite 1200
635 ouest, boul. Dorchester
Montréal, Québec H3B 1R9

Adresse télégraphique
« Premont »
Télex : 05-25202
Téléphone : (514) 878-9411

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**

DU MONDE EN VIE!

ASSURANCE-VIE INDIVIDUELLE – Agences

Beloil 125, rue Ledoux Beloil	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 Roseaies 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**

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.

BENOÎT G. BOURGON, LL.L.

J. ARCLÉN BLAKELY, C.R.

NICOLE DUVAL HESLER, LL.L.

MIREILLE TREMBLAY NOËL, LL.L.

PATRICK BAILLARGEON, LL.L.

ANDRÉ LEDUC, LL.L.

LEONARD F. MACDONALD, B.C.L., LL.B.

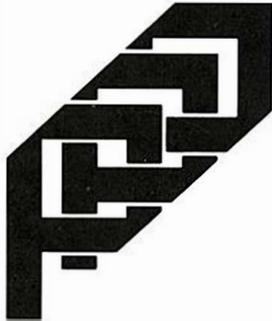
AVOCAT-CONSEIL
ERSKINE BUCHANAN, C.R.

Suite 1230
Place du Canada
Montréal, Canada
H3B 2P9

Téléphone : (514) 866-3512

Télex : 05-25569

Adresse télégraphique « WHITESCO »



**Poitras,
Bergeron,
Lavigne 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 St-George

C.P. 817, Bathurst

N.-B. E2A 4H7

Tel. : (506) 548-4434

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

Poitras, Bergeron, Lavigueur Inc.
Québec Sept-Îles

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

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 Chouinard,
Gérald Laberge, Lucien Bergeron,
Maurice Jodoin, Angus Ross,
Monique Dumont, Monique Boissonnault,
et Rémi Moreau

Administration

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

Secrétaire de la rédaction:
M. Rémi Moreau

Secrétaire de l'administration:
Mme Monique Boissonnault

50^e année

Montréal, Janvier 1983

N^o 4

De quelques problèmes de l'assurance

I.A.R.D. au Canada⁽¹⁾

par

ROBERT PARIZEAU

The author is concerned with certain problems in the field of fire, automobile and miscellaneous risks insurance. He describes them and expresses the wish that the state would assist the development of Canadian insurance companies to enable them to meet the foreign challenge which they presently face. Even if foreign competition has a useful function, Canadian companies with their smaller resources should have the measures appropriate to their expansion.



Le marché a connu l'année dernière sa perte la plus importante. Je ne suis pas d'ailleurs certain que les chiffres publiés représentent la situation réelle, qui est probablement un peu plus mauvaise ; les compagnies ayant tendance à sous-estimer leurs réserves en temps de crise. L'année 1982 s'annonce presque aussi mauvaise à l'échelle canadienne, et ceci nonobstant un redressement assez

(1) Extraits d'une communication de M. Robert Parizeau à l'Association des Actuares I.A.R.D., le 8 octobre 1982.

spectaculaire au niveau de l'assurance automobile au Québec. Il y a certes une amélioration dans les autres provinces au niveau des risques de particuliers, tant en automobile qu'en assurance biens, mais le redressement est plus lent.

350

Au niveau du grand risque commercial et industriel, la tarification reste partout au Canada tout à fait inadéquate pour les garanties accordées. C'est évidemment dans ce secteur que le réassureur est le plus engagé. Au cours des dernières années, le marché de la réassurance agréée s'est considérablement accru au Canada. Dans le même temps, les résultats des réassureurs se sont détériorés très sérieusement, surtout pour ceux qui ont appuyé globalement le marché. Seuls certains qui se sont spécialisés dans des secteurs particuliers ont réussi à s'en tirer. Ces résultats s'ajoutent à de lourdes pertes que plusieurs d'entre eux font présentement sur la plupart des marchés internationaux. Il ne faudrait donc pas être surpris qu'à plus ou moins brève échéance, on assiste à un resserrement du marché de la réassurance sur les grands risques ; ce qui implique une révision à la baisse des commissions, une diminution des capacités automatiques et, par conséquent, un accroissement des affaires cédées en réassurance facultative.

Si la pression des réassureurs peut inciter les assureurs à mettre un peu d'ordre dans le marché des grands risques industriels et commerciaux, il faut bien réaliser que ce secteur est beaucoup plus difficile à influencer que celui du risque de particuliers ou du petit risque commercial. La présence des assureurs canadiens (et j'entends ici les sociétés contrôlées par des Canadiens) est généralement assez faible au niveau des grands risques.

De plus, une partie très importante de ce marché se trouve dans les mains d'une dizaine de maisons de courtage et d'un assez grand nombre d'assureurs étrangers. Étant donné qu'il n'y a pas de développement économique, les grands comptes ne font que tourner d'un courtier à l'autre et d'un assureur à l'autre ; chaque fois avec une légère coupe de prix et une augmentation des garanties. Ces courtiers et ces assureurs ont accès non seulement au marché canadien, mais aussi au marché international qui souffre présentement d'une surcapacité fort malsaine.

Si les réassureurs agréés peuvent exercer une certaine pression sur le marché local, il leur est extrêmement difficile d'obtenir le même résultat à l'échelle internationale, les affaires canadiennes étant souvent noyées dans un portefeuille global.

Ce problème de la surcapacité du marché international pose de façon très concrète, à mon avis, l'avenir des entreprises canadiennes contrôlées par des Canadiens. L'assurance générale exige des capitaux considérables et est sujette à des fluctuations de résultats qui sont inconnues dans les autres secteurs financiers, qu'il s'agisse de l'assurance-vie, de la fiducie, ou du secteur bancaire. Chacune de ces activités a ses propres problèmes, surtout en ce moment ; mais, généralement, les résultats ne changent pas d'une année à l'autre avec autant de rapidité que nous le vivons dans l'assurance générale. Rappelons les pertes de 1974 et de 1975 et le redressement spectaculaire des années 1976 et 1977 ; personne, il y a un an, ne pouvait estimer l'ampleur du redressement en assurance automobile au Québec.

L'essor des compagnies canadiennes ne pourra se faire que dans la mesure où nous pourrons attirer des capitaux ; par contre, ceux-ci ne s'intéresseront à l'assurance que dans la mesure où ils pourront obtenir un rendement raisonnable et relativement stable. Au cours des vingt dernières années, le marché canadien a connu treize exercices de déficit technique et sept de bénéfices. Les cycles antérieurs avaient des amplitudes à la hausse et à la baisse assez limitées ; la situation a changé radicalement en 1974 et encore davantage au cours des années 1980 et 1981. Avec l'Australie, le Canada est probablement le marché qui, au niveau des résultats purement techniques, a la pire performance. Dans les deux cas également, il s'agit de pays où les sociétés indigènes ne contrôlent pas leur marché. Qu'il s'agisse des États-Unis, de l'Angleterre, de la France, de l'Allemagne, du Japon ou des pays nordiques, les sociétés locales dominent le marché, tout comme les assureurs-vie canadiens le font au Canada.

Au cours des dix dernières années, les compagnies contrôlées par les Canadiens ont pris un développement certain. Plusieurs sont devenues de grandes entreprises ; on retrouve, dans les premières places, le secteur coopératif (le Groupe Cooperators et le Groupe Desjardins), des compagnies mutuelles (telles que la Wawanesa et le Groupe La Laurentienne) et un certain nombre de sociétés à capital-actions (le Groupe Commerce, la Canadian General et la Canadian Indemnity, pour ne donner que quelques noms). Contrairement au secteur bancaire ou aux sociétés de fiducie, l'industrie de l'assurance générale ne s'est pas donnée, comme cela existe aux États-Unis ou en Europe, une base de capital qui repose sur le grand public. Certes, le secteur coopératif et mutualiste se

trouve à le faire indirectement, même si, là encore, il y a une certaine limite dans l'enthousiasme de leurs membres à investir dans l'assurance générale. En fait, au niveau des sociétés à capital-actions, on retrouve presque essentiellement un certain nombre de familles ou d'individus qui détiennent le contrôle.

352

Pour attirer le public, pour l'amener à investir, ce qui serait d'ailleurs excellent au niveau de l'image même de notre industrie, il faudrait pouvoir assurer ces investisseurs d'un rendement correct. Mais malheureusement, le marché canadien est un marché instable constitué en majorité de succursales ou de filiales de sociétés étrangères. Même si ceux qui dirigent ces entreprises ont une très grande liberté d'action, leurs politiques doivent être cohérentes avec la politique globale de la maison-mère. La plupart des sociétés européennes ou américaines opérant au Canada n'auraient pu survivre, si elles avaient accepté, pour leur marché national, le type de résultats qu'elles ont toléré pour leur filiale ou succursale canadienne. Une société américaine, par exemple, qui souscrit avec profit un chiffre d'affaires de \$1 milliard, aura souvent tendance à être beaucoup plus tolérante pour ses opérations canadiennes qui représentent \$30 à \$40 millions dans la mesure, bien entendu, où la perte n'est pas trop considérable. On se console en se disant qu'il s'agit d'une diversification géographique, que le Canada est un pays d'avenir plein de richesses naturelles, etc. etc. et on tolère une rentabilité tout à fait inadéquate.

L'instabilité des résultats du marché canadien fait en sorte qu'il est devenu difficile pour les entreprises canadiennes de se développer à l'étranger, sans prendre des risques additionnels qui peuvent parfois être importants. Si une répartition géographique internationale est à long terme très importante pour une société d'assurance, et essentielle pour une société de réassurance, il ne faut pas croire que cela peut se réaliser facilement. Il y a des règles précises à suivre et peu de gens ont pu prendre une dimension internationale sans investir beaucoup de temps et d'argent. Les échecs sont, en fait, beaucoup plus nombreux que les succès. Il faut du temps et de l'argent pour monter un réseau stable et faire une pénétration de marché. Tout comme les étrangers le font au Canada, nous sommes plus tolérants pour juger les résultats de nos opérations étrangères.

Mais comment pouvons-nous investir à l'étranger lorsque, tous les trois ou quatre ans, les résultats du marché national sont aussi mauvais et la politique fiscale aussi restrictive ?

C'est à la structure même du marché canadien qu'il faudrait s'attaquer. Il est intéressant de suivre l'évolution de certains pays comme le Japon ou les pays nordiques. Même maintenant, il n'est pas particulièrement facile de devenir agréé dans un de ces pays. Le marché local est en fait contrôlé par les sociétés indigènes, et les autorités gouvernementales n'ont pas exactement une politique de *porte ouverte*. Certes, le public paie peut-être un peu plus cher qu'il ne l'aurait fait, si la concurrence internationale avait joué pleinement comme au Canada. Néanmoins, ces pays ont développé des sociétés locales très riches qui, depuis un certain nombre d'années, sont parties à la conquête des marchés internationaux.

353

Par ailleurs, certains de ces gouvernements favorisent la constitution de réserves techniques supplémentaires, libres d'impôt, pour que leurs sociétés soient mieux à l'abri des catastrophes et de fluctuations annuelles trop importantes. Je pense au fonds de stabilisation en vigueur en Finlande, et à une formule différente mais qui poursuit les mêmes buts en Allemagne de l'Ouest. Les sociétés d'assurance et de réassurance sont ainsi capables de se bâtir des réserves contingentes, non taxables, selon des formules très précises. De cette manière, on permet aux entreprises autochtones d'être beaucoup plus stables et de mieux remplir leur rôle économique.

Dans les faits, il est techniquement anormal et même dangereux qu'un réassureur ayant, par exemple, un portefeuille de traités-catastrophe aux États-Unis, soit obligé sur le plan fiscal de considérer comme profit la plus grande partie de la prime d'une année donnée, sous prétexte qu'il n'y a pas eu d'ouragan au cours de ce même exercice. Le réassureur devrait non seulement être autorisé mais, même forcé, de mettre une partie très substantielle de la prime en réserve.

En juillet 1981, une tempête de grêle a fait en vingt minutes quelque \$125 millions de dommages dans la région de Calgary. À la fin d'août de cette année, un gel dans l'Ontario a ruiné la récolte de tabac ; un assureur me confiait que sa perte représentait l'équivalent de ses profits pour ce genre d'affaires depuis 20 ans ! Ce ne sont que deux exemples parmi bien d'autres pour illustrer la nécessité, pour les entreprises d'assurance, de pouvoir se constituer certaines réserves libres d'impôts, pour assumer pleinement leurs responsabilités.



La plupart des sociétés canadiennes se sont développées surtout au niveau du risque de particuliers et, très souvent, sur un plan régional. En somme, on s'est spécialisé dans un territoire précis et dans un secteur donné, où l'on a acquis une grande technicité. Néanmoins, cette approche qui a donné des résultats assez remarquables rend nos entreprises vulnérables dans l'avenir. Les risques automobile ou incendie résidentiels seront de plus en plus contrôlés, l'assurance devenant presque un service public. On ne peut s'imaginer que l'on pourra souvent augmenter les primes automobile à raison de 50% ou 60% dans une même année. Nous nous orientons, je le crains, vers un marché qui sera de plus en plus sujet à la pression des organismes de consommateurs et les marges d'opération ne pourront aller qu'en se rétrécissant.

D'ici cinq à dix ans, l'assurance du risque simple, tant en automobile qu'en biens, traversera des mutations qui vont affecter les intermédiaires et les assureurs. Sans faire de science-fiction, on peut facilement envisager que de grands groupes internationaux veuillent se tailler une place dans tel ou tel segment du marché et qu'ils soient prêts à diminuer les tarifs pendant un certain temps pour arriver à leurs fins. À partir du moment où l'assurance automobile, au Québec, devient essentiellement un produit, est-ce que nous n'assisterons pas à des batailles semblables à celles qui sont fréquentes dans l'industrie manufacturière? Qu'on pense à l'évolution du marché de la moto-neige et à celui de l'automobile. En dix ans, une grande société d'assurance-vie américaine est devenue un des grands assureurs I.A.R.D. aux États-Unis. Avec les transformations technologiques qui s'en viennent et une dépersonnalisation des rapports entre assureurs, intermédiaires et assurés, n'y a-t-il pas un certain risque, et je dirais même un risque certain, que plusieurs de nos entreprises canadiennes puissent être déstabilisées : surtout celles qui opèrent sur un plan régional? D'autres regroupements vont devenir nécessaires.

À noter qu'il n'y a pas que les assureurs qui peuvent être atteints ; je suis convaincu que le rôle des intermédiaires va devoir changer radicalement. La plupart d'entre eux vont peut-être devenir des agents exclusifs ou semi-exclusifs et un bon nombre de grandes maisons vont se transformer en assureurs ou gérer des contrats qui leur seront confiés par des assureurs canadiens et étrangers.

Il est assez significatif de voir que Marsh & McLennan a confié aux États-Unis tout son portefeuille de risques de particuliers au

Groupe Chubb & Son et que, de son côté, Reed-Stenhouse dirige une grande partie de sa clientèle vers sa propre société, Security National.

En somme, même si, au cours des dernières années, les entreprises canadiennes ont pu prendre une place assez importante au niveau du risque automobile et du risque simple, je reste préoccupé de leur avenir à cause de la structure du marché. Le problème n'est pas facile à résoudre ; la solution n'est pas évidente.

Dans le contexte nord-américain, l'État ne devrait intervenir directement que dans des secteurs où l'entreprise privée ne peut pas, ou ne veut pas, prendre ses responsabilités pour le bien de la communauté. Je pense, néanmoins, que l'État peut, de concert avec l'entreprise privée, comme cela se fait dans d'autres pays, repenser la structure du marché et doter le pays d'une politique en matière d'assurance générale, tout comme il l'a fait dans d'autres secteurs.

355

D'ici à ce que quelqu'un s'attaque à tel dossier qui, surtout dans le climat actuel, n'est peut-être pas le plus urgent, peut-on émettre le vœu que le surintendant fédéral des assurances, qui proposera très prochainement des amendements à la Loi, essaie de protéger l'assurance générale canadienne de la même manière qu'il l'a déjà fait pour l'assurance-vie, en limitant le pourcentage d'actions qui peut être détenu par des capitaux étrangers. Le surintendant des assurances du Québec y a déjà vu lors de la dernière révision de la loi. Nous nous orientons vers de grands ensembles qui, seuls, pourront passer à travers les transformations que subira ce marché au cours de la prochaine décennie. Le surintendant des assurances à Ottawa introduira prochainement des changements pour augmenter les normes de solvabilité. Cela accélérera le phénomène de concentration des entreprises, à moyen terme. Il faut surtout éviter que les entreprises canadiennes existantes soient les unes après les autres achetées par des capitaux étrangers.

Qu'on me comprenne bien, les sociétés étrangères ont rendu, rendent et doivent continuer de pouvoir rendre des services indispensables à notre marché. Il n'en demeure pas moins qu'il m'apparaît malsain que les Canadiens n'en contrôlent pas une partie beaucoup plus importante. Il en va de la stabilité de notre industrie et de sa capacité de se développer. Une canadianisation ne doit pas empêcher, bien au contraire, des associations ou des collaborations

avec l'étranger. Plusieurs exemples ont montré les avantages de la formule, tant pour le marché que pour les partenaires.

356

La situation de notre industrie n'est pas saine ; il faudra un jour ou l'autre que nos gouvernements fédéral et provinciaux définissent une politique précise en matière d'assurance générale. Ils l'ont fait au niveau de l'assurance-vie, des banques et des sociétés de fiducie. L'assurance générale ne revêt peut-être pas à leurs yeux une importance suffisante pour intervenir. Si tel est le cas, il est à craindre que notre marché demeure instable. Tout en se développant, les sociétés canadiennes pourront difficilement prendre les dimensions nécessaires pour résister efficacement à la concurrence internationale ; ce qui serait désolant, car il y a là un domaine où des choses intéressantes peuvent se faire, pourvu qu'on permette à l'entreprise canadienne de se développer harmonieusement et sans les à-coups actuels.

Forces. Numéro spécial sur Churchill Falls. Numéro 57-58. 1981-1982.

La revue vient de consacrer son dernier numéro aux chutes Churchill et aux énormes travaux qui ont été faits pour produire l'électricité qui, par la suite, a fait l'objet d'un contrat entre la province de Québec et la compagnie productrice. Celle-ci a plus tard été expropriée par le gouvernement de la province de Terre-Neuve, qui a protesté énergiquement à ce moment-là contre le prix de location accordé à Hydro-Québec pour la production d'électricité du grand barrage. Le gouvernement est même allé très loin puisqu'il a fait passer une loi d'annulation, dont la valeur constitutionnelle a été reconnue par la suite à la Cour d'appel de la province. Le conflit a ensuite été porté à la Cour suprême du Canada par Hydro-Québec qui n'admettait pas qu'on pût jouer ainsi avec des contrats passés en bonne et due forme, à une époque où le prix était normal et où ni la compagnie, ni le gouvernement de Terre-Neuve n'étaient en mesure de transporter l'électricité produite.

C'est tout cela et bien d'autres choses que présente ce remarquable numéro de *Forces*. Nous en recommandons la lecture au lecteur curieux des relations interprovinciales, de la production d'électricité et des appétits qu'elle soulève, curieux aussi de belles illustrations et d'une typographie soignée.

L'activité économique et financière en 1982

par

Jean-Luc Landry⁽¹⁾

The principal events of 1982, both in Canada and in the United States, are reviewed and the author draws our attention to the extraordinary fluctuations which disturbed the financial markets in both countries. Along with many other economists, he forecasts an improvement in the U.S. economy for the beginning of 1983, but he wonders to what degree Canada will follow this lead and when a major change will occur here. Any improvement in Canada will probably follow well behind that of our neighbour. When will things get better in Canada? There are no precise statistics or facts to give us the answer, even if some optimists suggest it might be in the course of 1983.

357



1982 a été l'année la plus mouvementée que nous ayons connue depuis longtemps, tant du point de vue économique que financier. Les marchés financiers ont enregistré des fluctuations sans précédent, tandis que l'économie s'enfonçait inexorablement dans la récession la plus sévère des cinquante dernières années, sans que les autorités fiscales ou monétaires n'enregistrent de réaction. Comment une telle chose a-t-elle pu se produire ?

Avec le recul du temps, il est, en effet, surprenant de se rendre compte avec quelle résignation tous les secteurs de l'activité économique canadienne ont accepté cette récession durant toute l'année, sans pour autant remettre en question collectivement les objectifs de la politique économique canadienne. La récession de 1974-75 nous avait amené un contrôle des salaires et des prix pendant trois ans. Et pourtant, l'ampleur de cette récession ne se compare absolument pas avec celle que nous subissons en ce moment.

⁽¹⁾ Vice-président et administrateur de la maison Bolton, Tremblay Inc.

Le premier semestre

358

Le Canada est entré en récession durant l'été de 1981. À ce moment-là, tous étaient d'accord pour dire que les causes de cette récession étaient le ralentissement américain et les taux d'intérêt élevés. Au début de 1982, les perspectives de l'économie américaine commençaient à s'améliorer et les taux d'intérêt avaient déjà enregistré une baisse importante. Le taux de base des banques, par exemple, se situait à ce moment-là à 16½% comparativement à un sommet de 22¾% en août. Le taux des hypothèques était encore élevé à un peu plus de 18% (voir le tableau ci-dessous), mais il semblait aussi montrer une tendance à la baisse. On s'attendait à ce qu'une légère baisse des taux d'intérêt permette une relance de certains secteurs de l'économie. Après tout, les taux hypothécaires à cinq ans n'avaient-ils pas oscillé entre 15% et 19% pendant toute la première moitié de 1981 et les mises en chantier de maisons ne s'étaient-elles pas maintenues au-dessus de 200,000 unités en moyenne durant cette période ? De la même façon, le taux de base des banques s'était maintenu entre 18% et 20% et cela n'avait pas empêché la plus forte vague de prises de contrôle d'entreprises que le Canada ait connue et une hausse de 20-25% du crédit bancaire alloué à ce secteur.

Certains indicateurs économiques en 1982

	Janvier	Juin	Novembre
Taux de base	16½%	18¼%	12½%
Taux hypothécaire	18¼%	19%	12½%
Chômage	8.3%	10.9%	12.8%
Mises en chantier	165,000	105,000	107,000
Inflation	11.4%	11.2%	10.0%
Dollar canadien	\$0.84	\$0.785	\$0.81

Malheureusement pour les Canadiens, la baisse des taux d'intérêt ne s'est pas matérialisée aux États-Unis durant la première moitié de 1982. Vers la fin de janvier, le président Reagan a présenté son rapport économique annuel qui faisait état de son intention de diminuer les impôts sur le revenu des individus et des entreprises et, en même temps, d'augmenter les dépenses militaires à un rythme comparable aux années de la guerre du Vietnam. Le rapport a été défavorablement accueilli, à la fois par les marchés financiers et les autorités de la banque centrale, le Federal Reserve Board. Les tenants de l'économie de l'offre, qui avaient élaboré ce

budget, soutenaient que l'annonce de baisses futures d'impôt stimulerait immédiatement les dépenses de consommation et d'investissement, si bien que la croissance économique, qui en découlerait, empêcherait le déficit d'atteindre des proportions alarmantes. Ils soutenaient, de plus, que le seul moyen de freiner les dépenses gouvernementales était de réduire les revenus de façon à forcer une révision énergique des programmes sociaux.

Les adversaires de cette théorie croyaient que l'économie demeurerait faible et que le déficit américain pourrait atteindre \$ 125 milliards pour l'année budgétaire se terminant en septembre, comparativement à une estimation officielle inférieure à \$ 100 milliards. Il ne fait pas de doute que le Federal Reserve Board croyait aussi que cette stratégie était trop dangereuse, puisque la politique monétaire a été nettement restrictive jusqu'à l'été. Malgré ce renversement de la politique monétaire, l'économie américaine semblait reprendre de la vigueur et le PNB était même en hausse au deuxième trimestre.

359

Il n'en était pas de même au Canada où tous les indicateurs se détérioraient rapidement. L'économie était tout simplement trop faible pour absorber une hausse, même légère, des taux d'intérêt. En quelques mois, les événements se sont précipités. Les mises en chantier de maisons et les ventes d'automobiles se sont littéralement écroulées. Les ventes étaient tellement faibles dans tous les secteurs que les entreprises ont été forcées d'accumuler des inventaires pendant une certaine période, malgré un ralentissement de la production.

Vers la fin de l'hiver, le coup de grâce a été assaini à l'économie canadienne, lorsque le prix international du pétrole a fléchi. Le fait que les taux d'intérêt aux États-Unis ne semblaient plus vouloir baisser et qu'en même temps, nous ne pouvions plus compter sur les grands projets énergétiques pour soutenir l'emploi au cours des prochaines années a complètement sapé la confiance des consommateurs et des investisseurs. Le PNB réel a baissé au taux annualisé de 8½% durant le premier semestre, une chute sans précédent.

Ces difficultés ont fait culbuter les bourses canadiennes et entraîné une brève crise des changes. L'indice de la bourse de Toronto, qui a commencé l'année à environ 2,000, n'était plus qu'à 1,600 en mars et a baissé jusqu'à 1,355 en juillet. Le dollar canadien est passé de 84 cents E.U. en janvier à 82 cents en mars pour ensuite

dégringoler à 78.5 cents en juin, malgré les interventions massives de la Banque du Canada. De mars à juin, on estime que la Banque du Canada a dépensé \$ 3 milliards pour soutenir le dollar.

Malgré tout, les objectifs des autorités fiscales et monétaires n'ont pas changé durant toute cette période. La lutte à l'inflation demeurait la priorité et cette lutte exigeait, selon les autorités monétaires, que le dollar canadien soit maintenu au-dessus de 80 cents E.U. C'est pour cette raison que les taux d'intérêt ont été forcés à la hausse durant la première moitié de l'année, alors que rien ne justifiait une telle action sur le marché interne : de plus en plus de signes suggéraient que les attentes inflationnistes des Canadiens se résorbaient, et la demande de nouveaux crédits à court terme était pratiquement inexistante. La Banque du Canada continuait de concentrer son attention sur le taux d'inflation et sur les hausses de salaires de 10% à 12% négociées dans le secteur privé. Durant les six premiers mois de l'année, la masse monétaire au sens strict (M^1) s'est continuellement maintenue au-dessous de l'objectif minimal que s'était fixé la Banque du Canada, soit une hausse d'au moins 4%. La base monétaire — un indicateur plus complet de l'activité d'une banque centrale sur les marchés — a même enregistré, à certains moments, une baisse absolue par rapport à l'année précédente. Dans une économie qui subit un taux d'inflation de 11%, on peut imaginer à quel point cette politique a été restrictive. À l'automne, la Banque abandonnera officiellement M^1 comme l'instrument privilégié de contrôle de sa politique, suivant de quelques mois seulement l'exemple du Federal Reserve Board aux États-Unis.

Du côté fiscal, le gouvernement fédéral était incapable de lancer de nouveaux programmes ou de réduire les taxes pour relancer l'économie, puisque son déficit avait déjà atteint la limite de ce que les marchés financiers pouvaient absorber. Sans qu'aucun programme nouveau ne soit mis sur pied, le ministre fédéral des Finances prévoyait que son déficit passerait à \$ 20 milliards pour l'année 1982-83. On l'estime maintenant à environ \$ 25 milliards.

La marge de manœuvre était donc nulle de ce côté. De façon à affirmer son leadership économique, le gouvernement fédéral a lancé une nouvelle politique au début de l'été. L'objectif était de restreindre les hausses de salaires et de prix dans tous les secteurs sous le contrôle du gouvernement fédéral, à 6% durant la première année et à 5% l'année suivante. De plus, le gouvernement fédéral

incitait les provinces à suivre son exemple. Le gouvernement du Québec avait déjà pris les devants en demandant aux syndiqués du secteur public de rouvrir leur contrat avant échéance et d'accepter un gel des salaires. Ce n'est que plus tard que l'on apprit que la limite de 6% au fédéral ne s'appliquait qu'à la prime à l'inflation et que des hausses additionnelles dues au mérite pouvaient être accordées.

Le deuxième semestre

Comme d'habitude, le Canada en était réduit à attendre que la reprise économique américaine l'extirpe de la récession. Pendant ce temps aux États-Unis, l'inflation montrait des signes de ralentissement non équivoques : en mai et juin, l'indice des prix à la consommation était en hausse de 6½% par rapport à l'année précédente, tandis que les prix de gros n'avaient augmenté que de 3½%. Le débat sur le budget continuait de faire rage, mais les deux parties semblaient être arrivées à la conclusion qu'un déficit à court terme pouvait être acceptable, en autant que des mesures étaient prises pour réduire le déficit des années suivantes. Dans une volte-face qui montre bien son pragmatisme politique, le président Reagan a endossé une proposition visant à augmenter les impôts durant la prochaine année fiscale. Aussitôt que les enveloppes budgétaires ont été adoptées par le Congrès, les taux d'intérêt se sont mis à baisser. Il est vrai qu'en même temps l'économie commençait à subir le contrecoup de la politique monétaire restrictive du printemps, si bien que la reprise naissante donnait des signes d'essoufflement.

361

On ne saura peut-être jamais si c'est à cause de l'intervention active du Federal Reserve Board ou si c'est simplement à cause des forces du marché, mais il s'est avéré que, durant les mois qui ont suivi, les taux d'intérêt ont enregistré la plus forte baisse de la période d'après-guerre.

Du 30 juin au 30 septembre, le taux de base des banques américaines passait de 16% à 11½%, tandis que celui des obligations à long terme du Trésor passait de 14% à 10½%. Il va sans dire que la réaction au Canada ne s'est pas fait attendre. Au début, la Banque du Canada a tenté de renflouer le dollar canadien en freinant la baisse des taux d'intérêt à court terme mais, finalement, la baisse des taux a été à peu près identique dans les deux pays. Sur le marché à long terme, la baisse des taux d'intérêt canadiens a en fait été plus forte qu'aux États-Unis. Pour donner une meilleure

idée de l'ampleur de cette baisse, il suffit de suivre l'évolution du prix d'une obligation à long terme durant cette période. Les obligations à 9½%, 1^{er} octobre 2001 du Gouvernement du Canada, se transigeaient à \$ 61 à la fin de juin (un rendement de 16%). Au début du mois de novembre, le prix des mêmes obligations a atteint \$ 85 (un rendement de 11½%), soit une augmentation de 40% !

362

La baisse des taux d'intérêt a provoqué une euphorie sur les bourses nord-américaines. Des volumes records d'opérations ont été enregistrés à la Bourse de New-York à la fin de l'été. Au Canada, l'indice de la Bourse de Toronto a enregistré l'une des plus fortes hausses des trente dernières années. De la fin de juin à la fin de novembre, l'indice est passé de 1,350 à 1,800 soit une hausse de 33%. Il est normal que les bourses enregistrent des hausses importantes avec la baisse des taux d'intérêt vers la fin d'une récession, mais la force de ce marché haussier au Canada a été quand même surprenante, si on tient compte de la détérioration marquée des bilans des compagnies canadiennes en 1981 et 1982. Qu'il suffise de mentionner que du début de 1981 au milieu de 1982, les bénéfices des compagnies canadiennes ont baissé de 50%. Cette chute est pratiquement sans précédent au Canada et se compare à des baisses de l'ordre de 10% à 15% durant une récession typique.

Vers la fin de l'année, les secteurs les plus sensibles aux taux d'intérêt aux États-Unis, comme les mises en chantier de maisons et les ventes d'automobiles, donnaient de nouveaux signes de vigueur, et il semble que l'activité économique reprendra sur des bases solides durant le premier semestre de 1983. Au Canada, les seuls signes de reprise se trouvent du côté des exportations tandis que, du côté interne, le pessimisme est encore généralisé. À l'automne, le premier ministre Trudeau avait tenté de ramener la confiance dans une série de trois discours télévisés, où il blâmait la récession mondiale pour expliquer la plus grande partie de nos malheurs et tentait de ramener la confiance des consommateurs et des investisseurs en ne proposant aucune politique précise.

La loi de la Banque du Canada précise les objectifs suivants : promouvoir le plein emploi et protéger le pouvoir d'achat de la monnaie, tout en stabilisant le taux de change et en tentant de réduire les disparités régionales. Pour 1982, il semble que les autorités fiscales et monétaires aient réussi à rater tous les objectifs en même temps. Si on prend l'indice des prix à la consommation (aliments exclus) comme indicateur de l'inflation, le taux de 1982 est

au moins le deuxième plus élevé, après le record établi en 1981. Du côté de l'emploi, 1982 remporte la palme avec à la fois la plus importante baisse de l'emploi depuis la grande dépression et le taux de chômage le plus élevé pour tous les groupes de la population. Le taux de change a fluctué considérablement mais, toutefois, à un degré moindre qu'en 1977. Compte tenu des importantes sorties de fonds au chapitre des investissements directs et des fluctuations sans précédent de la balance commerciale, on est presque tenté de dire que le dollar canadien a été relativement stable en 1982. Cette relative stabilité a cependant été atteinte au prix de grandes fluctuations des taux d'intérêt : le taux de base des banques canadiennes a changé au moins seize fois durant l'année.



Quelle leçon tirer de cette revue des événements de 1982 ? Il appert que le manque total de marge de manœuvre du côté fiscal et le long délai d'ajustement des conventions collectives à la détérioration du marché du travail ont été les deux principales causes des difficultés économiques actuelles. On ose espérer qu'une meilleure planification fiscale et, peut-être, de meilleurs mécanismes de négociations collectives permettent que de telles erreurs ne se répètent pas.

La crise économique et le marché immobilier

par

ANDRÉ DAIGNEAULT⁽¹⁾

364

The author, Mr. André Daigneault, describes the real estate market at the present time. In particular, he distinguishes between an individual building, a rental location and a commercial building, which all differ from one another.

For individual buildings and rental accommodation, more construction would be possible if the costs were not so high. The situation is now a little better, due to the reduction in interest rates. As for commercial buildings, the rents are high but too much space is available due to the amount of construction which has taken place in Montreal and the rest of Canada. The problem is no longer to build, but to fill.



La crise économique dans laquelle le Canada se trouve engagé depuis l'été 1981 se poursuit toujours en ce début d'hiver 1982. Personne ne peut fermer les yeux impunément sur les problèmes dans lesquels nous nous débattons. Le marché de l'immobilier est particulièrement touché par ce climat négatif de l'économie.

Nous pouvons affirmer, sans trop de risque de nous tromper, que la crise économique que nous traversons atteindra de façon différente les divers marchés immobiliers du grand Montréal-Métropolitain ; ainsi, le logement locatif, l'édifice à bureaux et la résidence unifamiliale ne seront pas tous affectés de la même manière et avec la même intensité. Nous tenterons de voir comment ces marchés se comporteront en 1983.

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

Le logement locatif

Le marché du logement locatif a connu depuis quelques années de sérieux problèmes, bien avant la crise économique que nous connaissons depuis le début de l'été 1981.

Nous n'avons qu'à nous rappeler la période de 1976 à 1979, où les mises en chantier dans le logement locatif ont été abondantes, ce qui créa un certain déséquilibre dans le jeu de l'offre et la demande. L'offre étant trop grande ceci permit des taux de vacance qui atteignaient jusqu'à 10% et plus pour certains genres d'édifices à logements. Cette situation a créé une pression à la baisse sur les prix des loyers demandés, ce qui fut bénéfique pour les locataires qui se voyaient souvent offrir des mois de loyers gratuits pour signer un bail.

À la même époque, les coûts d'entretien de ces immeubles grimpaient suivis de la hausse rapide des coûts de l'énergie, des taxes et de l'inflation en général. Tous ces facteurs ont donc affecté négativement la rentabilité de ce type d'immeuble durant cette période.

Viennent ensuite les années de 1979 à 1982, où le marché du logement locatif a eu à subir un autre choc violent soit celui des taux d'intérêt qui atteignirent des sommets encore jamais vus jusqu'ici. En effet, les taux d'intérêt ont passé de 12% à 21.5% durant cette période, ce qui provoqua une stagnation dans les mises en chantier de nouveaux logements et permit de réduire considérablement les taux de vacance, créant même vers la fin de 1981 une rareté dans les logements de deux chambres à coucher et plus. Cependant, non seulement les coûts d'entretien et d'énergie connurent des hausses constantes mais également le coût du service de la dette connaissait des hausses fulgurantes, pour tous ceux dont l'hypothèque venait à échéance, passant du simple au double, ce qui affecta négativement la rentabilité et la valeur économique d'un grand nombre d'immeubles.

La crise économique que nous traversons présentement pourrait donc s'avérer un facteur positif pour ce secteur du marché immobilier. Nous avons été témoins depuis le début de l'automne 1982 d'une chute importante dans les taux d'intérêt qui semble vouloir se prolonger. Si tel était le cas, nous pourrions voir un grand nombre de propriétaires renégocier leur financement hypothécaire afin de réduire leur service de la dette et aussi se prémunir

pour les prochaines années de toutes fluctuations dans les taux hypothécaires en allongeant le terme de leur prêt. De plus, la rareté des logements que nous connaissons présentement pourrait donner aux propriétaires l'avantage de réajuster les loyers à la hausse en 1983, ce qui permettrait pour la première fois depuis nombre d'années d'améliorer la rentabilité et la valeur économique de leurs immeubles, pour ceux dont la régie des loyers ne viendra pas entraver ce sain redressement de la situation.

Édifices à bureaux

366

Le Montréal-Métropolitain a connu depuis quelques années un regain de vie dans la construction d'édifices à bureaux.

Tous sont à même de voir, encore en cet automne 1982, les chantiers de construction en parachèvement dans le centre-ville de Montréal.

On estime que dans la dernière année près de cinq millions de pieds carrés de plancher ont été mis en chantier, une partie est déjà sur le marché de location d'espaces à bureaux. L'autre partie le sera dès que les différents projets entamés seront terminés.

La crise économique frappe de plein fouet ce marché immobilier. Nous n'avons qu'à lire les quotidiens pour voir le nombre effarant de faillites commerciales et industrielles ainsi que les mises à pied massives auxquelles sont astreintes les différentes entreprises pour réduire leurs coûts d'opérations afin d'essayer de demeurer viables.

Dans ce contexte, il nous semble évident que ces millions de pieds carrés d'immeubles à bureaux ne trouveront pas preneurs dans l'immédiat. Il pourrait même s'écouler quelques années avant que le marché puisse absorber ces espaces.

Cette situation n'est pas unique à Montréal, mais prévaut aussi dans beaucoup d'autres centres importants tels que Calgary, Vancouver, Toronto, ainsi que dans plusieurs villes importantes des États-Unis.

Or, compte tenu de la mauvaise situation économique que nous traversons, il nous semble douteux que les entreprises œuvrant au Québec puissent absorber rapidement tous ces espaces vacants. Il faudrait espérer la venue d'entreprises extérieures, ce qui nous semble peu probable dans la conjoncture présente et aussi

compte tenu que le Québec n'est pas tout à fait un paradis fiscal pour les entreprises ou les cadres supérieurs.

L'année 1983 demeurera une année très difficile pour ce secteur du marché immobilier. L'offre dépassant largement la demande, il s'ensuit que l'avantage sera en faveur du locataire ce qui entraînera inévitablement un resserrement dans les prix demandés et une plus longue période d'absorption de ces espaces.

La résidence unifamiliale

Le marché de la maison neuve a subi des baisses marquées en 1981 ainsi qu'au cours du premier semestre de 1982.

367

Les taux d'intérêt élevés que nous avons connus depuis deux ans ont constitué un facteur de ralentissement qui a ébranlé une demande déjà anémique.

À peu près tous les intervenants du secteur de l'immobilier s'entendent pour affirmer que le frein à la construction domiciliaire provient, en bonne partie, de l'instabilité et des niveaux élevés du taux d'intérêt hypothécaire.

Le taux d'intérêt hypothécaire, c'est le coût de financement d'une maison : ce coût représente une partie importante du montant à payer pour devenir propriétaire. Lorsque le taux d'intérêt hypothécaire est élevé, le coût de devenir propriétaire l'est d'autant plus. En outre, lorsque le taux d'intérêt est instable comme ce fut le cas, l'acheteur a beaucoup de peine à planifier son budget car il peut difficilement prévoir d'année en année le coût de l'argent emprunté pour devenir propriétaire.

Si nous ajoutons à ces facteurs négatifs l'insécurité de l'individu face aux mises à pied massives que l'on connaît depuis un an, alors sont réunis tous les facteurs pour créer une crise dans la construction domiciliaire.

Pour tenter de sortir de cette impasse, le gouvernement du Québec a mis sur pied le programme Corvée-habitation.

Corvée-habitation offre un avantage par rapport aux normes actuelles du marché, c'est-à-dire aux modalités de financement en vigueur actuellement. Brièvement, ce programme propose à ceux qui achèteront une maison neuve construite entre mai 1982 et juin 1983 un taux d'intérêt hypothécaire de 13.5% stable pour trois (3) ans.

Ce programme fut bien accueilli par tous les intervenants sur le marché de la construction domiciliaire ; il est cependant trop tôt pour savoir quel succès il obtiendra, mais le fait demeure que ce programme redonne de l'espoir à un marché qui était en détresse.

368 L'année 1983 sera, à notre avis, passablement meilleure que ce que l'on a connu en 1981 et 1982, en ce qui concerne le marché de la construction domiciliaire neuve. Les différentes subventions accordées par le programme Corvée-habitation ainsi que les subventions des municipalités aux acheteurs de maisons neuves devraient, à notre avis, motiver un grand nombre d'acheteurs éventuels à faire le saut et acheter immédiatement plutôt que d'attendre plus tard.

En parallèle au marché de la maison neuve, il y a le marché de la maison existante ou si l'on préfère usagée, qui a été durement affecté depuis deux ans, le pourcentage de ventes par rapport au nombre d'inscriptions MLS a chuté sévèrement en 1981 et 1982, et ce, principalement à cause des taux d'intérêt élevés.

Pour la première fois depuis quelques années, la valeur des maisons usagées dans le grand Montréal-Métropolitain est à la baisse. L'importance de la baisse est différente dans chaque secteur composant le grand Montréal-Métropolitain, mais tous en sont affectés.

Comme nous le mentionnions ci-haut, le taux d'intérêt élevé est le facteur premier qui affecte le marché de la revente, mais il ne faudrait pas minimiser l'effet des subventions gouvernementales aux constructions domiciliaires neuves qui attirent l'acheteur éventuel au détriment de la maison usagée laquelle ne peut bénéficier des mêmes avantages soit la réduction et la stabilité du taux d'intérêt, etc...

La baisse de la valeur ainsi que la difficulté de revente de la maison usagée affectent sérieusement la vente du condominium moyen et luxueux. D'après la SCHL, 80% des acheteurs de condominium luxueux sont des propriétaires déjà existants. Il est donc évident que si ces derniers ne peuvent disposer de leur propriété, ils retarderont d'autant plus l'achat d'un condominium.⁽¹⁾

⁽¹⁾ En Amérique, le condominium est le mot courant pour désigner l'immeuble détenu en co-proprieté.

Les problèmes économiques actuels de même que les taux d'intérêt élevés entraînent beaucoup d'incertitude face à l'avenir. La peur du lendemain et l'insécurité financière conduisent finalement à une prudence excessive et peuvent décourager les acheteurs possibles.

Compte tenu de ces facteurs, il nous apparaît que le marché de l'unifamilial devrait continuer à connaître certaines difficultés en 1983 et se sera peut-être un des derniers secteurs du marché immobilier à connaître une amélioration.

The Geneva Papers of Risk and Insurance, *The Asir Model*. Volume 7, numéro 25. Octobre 1982.

Ces *Geneva Papers* sont connus en français sous le nom des *Cahiers de Genève*. Ils présentent dans chaque numéro une étude particulière consacrée à l'assurance. Par exemple, le volume 7, numéro 24 s'intitulait *Essays in Insurance Economics*; le numéro 22 et le numéro 23 portaient sur le sujet suivant : *Studies in Risk Management*.

Il y a là des études très sérieuses qui ont un caractère théorique, mais qui tiennent compte également de la pratique dans certains cas. Nous les mentionnons à ceux de nos lecteurs qui ont la curiosité de ces études qui ont pour objet d'appuyer la pratique sur un solide raisonnement théorique.

370

ECHOSURANCE. Cahier d'information publié par la Chaire en Assurance au Département de finance et d'assurance de l'Université Laval. Québec.

Cette publication de moindre importance s'inspire des mêmes idées. Ainsi, le numéro 1 du volume 2, automne 1982, contenait les études suivantes : « Un nouvel outil pour les compagnies d'assurance : l'analyse multicritère », par Jean Lemaire et « *Forecasting models for planning the operations of insurance companies* », par J. François Outreville. Dans le même numéro, on trouve la liste suivante des projets de recherche financés par la chaire d'Assurance de l'Université Laval : Table de mortalité accidentelle, population du Québec, 1975-1977, par Gylles Binet ; Construction d'un modèle prévisionnel de la sinistralité en assurance automobile, par Robert Carbone ; La formation des assureurs-vie : financement et évaluation, par Michel Giasson ; Le statut de l'assureur-vie, par Michel Giasson et J. François Outreville ; Algorithme de résolution du problème du partage du risque, par Denis Moffat ; Impact de la conjoncture économique sur le secteur des assurances, par J. François Outreville ; La problématique information-opération-décision dans les compagnies d'assurance, par Daniel Pascot.

On ne saurait trop pousser à la recherche en assurance car, s'il y a un domaine qu'on a négligé dans le passé, c'est bien celui-là.

Évolution et perspectives de l'assurance-vie

par

JEAN-MARIE POITRAS ⁽¹⁾

This is the text of the speech of Mr. Jean-Marie Poitras to the members of the Quebec Association of Fiscal and Estate Planning, on October 7th 1982. Mr. Poitras discusses certain problems caused by the present state of life insurance in Canada. His conclusion: "The state should leave more room for free enterprise, relying on individuals' dedication and sense of responsibility."

371



Dans une période bouleversée par la récession où presque chaque semaine nous fournit de tristes exemples de la sévérité de la crise que nous traversons, les dirigeants d'entreprises deviennent tour à tour perplexes au sujet de ce que leur réserve l'avenir.

Cette insécurité n'est pas sans gagner la population, alors que des symboles de réussite commerciale, industrielle ou financière se transforment en cauchemar pour les travailleurs, les actionnaires et les créanciers de ces entreprises. Même les secteurs les plus dynamiques voient leurs marchés perturbés par la prudence extrême de l'acheteur qui, moins riche, cherche méticuleusement à rentabiliser chaque dollar.

Théoriquement, les gens qui font métier d'aider les contribuables dans leur planification fiscale ou successorale devraient faire actuellement des affaires d'or. Il devrait en être de même des assureurs de biens et de personnes dont le commerce est d'offrir une protection contre la fatalité en répartissant sur le plus grand nombre d'assurés possible les risques encourus.

Malheureusement, pour vous et pour moi, nous n'échappons pas à la réaction fataliste de nos concitoyens et concitoyennes. Plu-

(1) M. Poitras est président du Conseil et chef de la direction de la corporation du Groupe La Laurentienne.

sieurs sont davantage préoccupés à tirer leur épingle du jeu que par la nécessité de se préparer ou de se ménager, à plus long terme, une meilleure sécurité financière plus stable pour eux-mêmes ou leur famille.

Une tradition de stabilité

372

Dans le secteur de l'assurance-vie, qui sera l'objet de mon propos, la fin des années soixante-dix a vraiment marqué un tournant important. Jusque-là, les institutions qui y œuvraient avaient connu une remarquable stabilité. Bien encadrées au plan législatif depuis plusieurs décennies, les faillites y étaient inconnues. Elles s'étaient gagné un respect légitime qu'inspirait leur image de prospérité. Leur gestion était caractérisée par un conservatisme de bon aloi. Les actuaires qui en étaient les gourous, avec leurs règles à calcul et leurs boules de cristal, nous avaient habitués à des marges d'erreurs qui laissaient une large place à la fluctuation des taux d'intérêt.

Les compagnies d'assurance-vie ont ainsi regroupé des capitaux de plus en plus considérables qui les rendirent dépositaires d'une part importante de l'épargne des Canadiens. Pour les plus québécois d'entre nous, elles étaient, en outre, conscientes de détenir sous leur responsabilité une partie importante de la stabilité et du progrès des Canadiens-français.

Avec cette masse de fonds entre leurs mains, elles furent appelées à jouer un rôle crucial dans le financement de la construction domiciliaire, du développement des entreprises et des emprunts gouvernementaux.

En dépit de leurs actifs propres relativement restreints, que le public confond souvent d'ailleurs avec leurs avoirs gérés, les compagnies d'assurance-vie se sont historiquement acquittées plus qu'honorablement des devoirs et des obligations qui leur incombaient.

L'ère de la remise en question

Les années soixante-dix allaient contraindre l'industrie de l'assurance-vie à réagir à de nombreuses perturbations de leur marché traditionnel. L'accroissement du rôle de l'information et des ordinateurs, la crise énergétique et l'effet combiné de la stagnation de

la production et de l'inflation entraînèrent une modification des paramètres de base de l'activité économique.

Le cadre de la concurrence dans lequel opéraient les compagnies d'assurance-vie n'a pas échappé au mouvement d'élargissement et d'ouverture des marchés qui s'opéra, tant au plan national qu'international. L'État favorisa, par ses législations, une interrelation accrue entre différents types d'institutions financières qui, jusque-là, s'étaient familiarisées avec une concurrence plus restreinte. Les institutions de prêts et de dépôts, les maisons de fiducie et les sociétés d'assurance virent accroître leur champ d'opération et purent miser sur l'encouragement donné à l'épargne, spécialement au niveau de l'étalement des revenus et des régimes de retraite.

373

Les économies occidentales que minaient l'inflation et la diminution de la productivité devenaient de plus en plus vulnérables aux offensives financières ou technologiques. Après avoir cherché en vain à consolider leur position en réalignant leurs priorités, elles ont dû se rabattre sur un protectionnisme accru, inspiré par la politique monétariste américaine. Les mouvements de capitaux, agités par les variations des taux d'intérêt et des taux de change, ont grossi l'offre de financement aux dépens de la demande. Aujourd'hui, l'heure de vérité a sonné pour plusieurs entreprises sous-capitalisées, non compétitives ou à fort taux de main-d'œuvre où les aptitudes de gestion des entrepreneurs sont mises à l'épreuve.

Du côté de l'État, l'équilibre budgétaire qui était reconnu comme devant être la vertu première des budgets gouvernementaux se rompit sous le poids d'une sociale-démocratie qui draina, en faveur de la bureaucratie gouvernementale, une portion toujours plus grande de l'épargne.

Les dépenses publiques grugèrent, à un rythme effréné, jusqu'à 50 pour cent de la production nationale brute dépassant, année après année, le rythme d'accroissement de la richesse collective. L'ampleur des déficits gouvernementaux et le recours aux emprunts chèrement payés, en plus d'alimenter l'inflation, eurent pour effet de soustraire, des secteurs productifs, les sommes devant permettre de soutenir la croissance du pays.

Il n'est pas nécessaire que je m'étende longuement sur la fiscalité pour vous convaincre de l'insatiabilité des gouvernements. Je me permets de souligner toutefois leur tendance à recueillir toujours plus rapidement et irréversiblement les impôts indirects qui

frappent les entreprises, avant même que soient dégagés des profits et leur prédilection pour les taxes et les charges.

Cette propension de l'intervention étatique alla aussi dans le sens de l'assimilation pure et simple du secteur privé. L'Asbestos Corporation, Pétro-Canada et la nationalisation de l'assurance-automobile en sont les exemples les plus frappants. Le moins que l'on puisse en dire est que leur nécessité n'est pas toujours apparue évidente. On peut s'étonner de cette référence au modèle privé pour améliorer la gestion des deniers publics, comme dans le cas du service postal, alors que l'on s'empresse en même temps d'exclure de ce secteur la concurrence.

374

La surréglementation a pris, quant à elle, des allures à ce point aberrantes que l'on continue, au niveau gouvernemental, d'en accroître le volume et la complexité, tout en mettant sur pied des comités pour les simplifier.

L'ampleur et la complexité de l'appareil gouvernemental a eu comme corollaire la standardisation, la dépersonnalisation et la rigidité de son action administrative. Le secteur privé a perdu la sympathie des législateurs et des commis de l'État dont l'incohérence a fait s'accroître le niveau des risques et des contraintes au point de démobiler l'entrepreneurship.

Certes, ce phénomène n'est pas étranger à la propension des individus à se décharger de leurs responsabilités sur le dos de l'État. Avec l'éducation, les soins de santé gratuits et le revenu minimum garanti, le nombre de ceux qui ont cherché à se mettre à l'abri du système n'a cessé de s'accroître. On ne peut les blâmer. Pour la plupart, ils organisent leur quotidien dans un univers étroit où la volonté de profiter au maximum de la vie l'emporte sur la satisfaction de bâtir.

Les changements dans les valeurs, qui avaient conduit la population à viser une qualité de vie supérieure, s'étaient cristallisés dans une quête de sécurité, l'allègement des responsabilités et une forte propension à consommer. Mais la spirale inflationniste et l'essoufflement de l'appareil de production ont rendu la croissance illusoire. Sous la pression démesurée des salaires, le fardeau fiscal s'est accru en se déplaçant vers le haut de l'échelle des revenus, faisant porter son poids de plus en plus sur les entreprises et sur un nombre restreint d'individus qui, à leur tour, en ont maintenant assez de travailler pour l'impôt.

Pendant ce temps, le fossé s'élargit entre pauvres et riches, entre ceux qui détiennent l'information et la technologie et ceux qui ne l'ont pas. En tant que société, on assiste, incrédule, au dérapage de notre niveau de vie, et l'État-providence apparaît à son tour comme un mirage.

Une réalité oubliée s'impose à nous maintenant avec une évidence renouvelée. Seuls ceux qui verront dans le fait de développer leurs facultés d'être meilleurs, plus productifs et compétents, seuls ceux qui accepteront de soutenir leurs efforts avec imagination et clairvoyance pourront obtenir cette sécurité et cette paix intérieure qui font la qualité de vie.

375

Adaptation aux changements

Ces grands bouleversements ont conduit les compagnies d'assurance-vie à adopter une série de mesures pour consolider leur gestion et à adapter leur produit à ce nouvel environnement. Elles ont mis au point des contrats d'assurance-vie rencontrant mieux des besoins de protection limitée dans le temps. L'assurance-vie collective a également pris le pas sur les contrats individuels.

Elles ont créé l'assurance à prime variable, un produit souple qui tient compte des mouvements de l'économie, des fluctuations des taux d'intérêt pour offrir ainsi au client une protection maximale par rapport au montant déboursé.

On retrouve aussi maintenant des contrats de rente différée à prime flexible, une sorte de contrat d'accumulation de l'épargne. Les versements peuvent être réguliers ou occasionnels. Ils portent intérêt au taux courant qui sont garantis pour un an. Le client a ainsi le loisir de choisir la forme de rente qu'il désire, à l'âge de la retraite de son choix.

Des contrats d'assurance-vie entière à prime unique sont apparus sur le marché. Ils sont destinés à l'individu et à l'entrepreneur qui ont un besoin de protection permanente et qui désirent en acquitter la prime en un seul versement.

Des tarifs spéciaux ont également été établis pour les femmes et les non-fumeurs. Ce sont là des exemples de l'incidence des bouleversements économiques et sociaux sur les produits des assurances. La Laurentienne, pour une, y a consacré beaucoup d'énergie au cours des deux dernières années et a mis sur le marché les produits ci-énumérés et d'autres.



Il importe de souligner ici qu'il n'est pas nécessairement avantageux pour l'assuré de liquider toutes ses vieilles polices d'assurance pour se prévaloir des bénéfices des nouveaux types de contrats. Si ces derniers présentent, au premier abord, une rentabilité accrue, ils n'ont pas toujours cependant un niveau de sûreté équivalent, et l'assurabilité de l'assuré peut être un facteur important. L'assuré doit donc être circonspect devant la kyrielle des offres qui peuvent lui être faites.

376

On a reproché aux compagnies d'assurance qui ont tenté de discipliner ce mouvement d'être en conflit d'intérêt. D'abord, il faut rappeler qu'au moment où les assurés se sont donné ces assurances, il y a dix, quinze ou vingt ans, ils ont effectué alors certainement l'un des meilleurs placements qui étaient alors disponibles, et je suis persuadé que c'est encore le cas aujourd'hui pour ceux qui investissent dans de nouveaux contrats.

L'industrie de l'assurance a opéré également un réalignement de sa mise en marché, en tenant compte de ces nouveaux instruments d'épargne et de protection et de leur complémentarité avec l'ensemble de la situation financière de leurs clients.

Elle accorde généralement plus d'autonomie et d'indépendance à leurs vendeurs et tend à renforcer leur fonction de conseiller en protection personnelle et en placement. Les formes d'épargne et les besoins d'assurance doivent être mis en relation avec la situation de la famille, l'âge de l'individu, les niveaux de revenu et d'imposition, la composition du patrimoine, son passif, etc.

On a ainsi développé, à La Laurentienne par exemple, un service de planification financière et successorale qui est, je le crois, le plus complet qui ait été mis sur pied par une compagnie d'assurance au Québec. Il compte une équipe de spécialistes : fiscalistes, notaires, avocats, agronomes, comptables, assureurs-vie, analystes qui offrent un service de planification financière, fiscale et successorale étendu, incluant des projets de conventions d'achat-vente, de testaments, les possibilités de transfert de patrimoine, les évaluations d'actifs, etc.

L'assuré ou l'épargnant a ainsi tout intérêt à se tourner vers des spécialistes qui ont pour métier d'approfondir les dédales législatifs et les qualités intrinsèques des différents types de placement. Il doit éviter d'agir sous la stricte impulsion de charlatans qui ten-

tent de lui remettre un produit qui sera surtout rentable pour lui. Il doit envisager sa situation à moyen et à long termes et ce, de façon globale.

Les compagnies d'assurance se veulent partenaires de professionnels qui, à l'exemple des membres de votre association, peuvent servir leur client en situant leurs besoins dans un cadre élargi.

Les efforts soutenus des compagnies pour accroître leur force, leur stabilité et la qualité de leurs produits devraient convaincre les assurés et, en particulier, les mutualistes québécois, que leurs placements travaillent pour eux, tant socialement qu'individuellement.

377

Ceci m'amène à parler de la situation particulière à laquelle sont confrontées les compagnies mutuelles d'assurance sur la vie. Comme on le sait, la plupart des compagnies d'assurance sur la vie se sont mutualisées depuis la dernière guerre. Cette mutualisation a permis à bon nombre de compagnies d'offrir une meilleure contrepartie aux grandes compagnies souvent multinationales. Ces coopératives de l'assurance-vie, propriété de leurs membres, se sont développées en ayant comme souci premier d'offrir aux mutualistes la protection recherchée au meilleur coût possible. Ainsi, les profits générés par la compagnie ont servi largement à réduire le coût des primes et à susciter de nouvelles adhésions. Ce faisant, elles ont réservé une part relativement peu élevée de leur surplus pour augmenter leur capitalisation et assurer leur développement et leur croissance.

Le décloisonnement des services financiers, opéré depuis, a favorisé un accroissement important de la concurrence en particulier dans le secteur de l'épargne. Cela a exigé de toutes les institutions une rationalisation plus poussée de leur gestion afin d'atteindre un niveau de rentabilité propre à leur permettre de mettre en marché des produits originaux, souples et avantageux.

Mais cette mutation ne s'est pas effectuée sans difficultés, puisqu'elle exigeait de nouveaux équipements, de nouvelles approches et un renforcement constant au plan des ressources humaines. On peut même établir que l'industrie se retrouve engagée dans un processus d'adaptation continue.

Pour les mutuelles, il y a là un risque d'asphyxie. Privées d'un accès au capital d'appoint que les compagnies à capital-actions peuvent utiliser en temps utiles, les mutuelles ne peuvent parvenir

à générer un niveau de surplus proportionnel à l'ampleur de leur actif et de leur passif.

Cette insuffisance mine les chances de développement de toutes ces compagnies ; elle peut se révéler critique pour les mutuelles de moindre importance, mais surtout hypothéquer gravement les plus dynamiques d'entre elles dans leur faculté de saisir les occasions qui s'offrent à elles.

378

Ces opérations ont exigé beaucoup de préparation et de clairvoyance. Les opportunités dans ce domaine doivent être bien réelles et cadrer dans la limite des ressources financières et humaines. Pour les sociétés dont l'importance relative est moindre, et c'est le cas de plusieurs compagnies québécoises, la capacité d'assumer de tels risques est à peu près inexistante. Les avenues sont meilleures pour les compagnies qui ont pu diversifier leurs opérations et ont entrepris d'œuvrer à l'instar d'un groupe financier.

Dans l'état actuel de nos législations, cette voie des acquisitions et des fusions est trop étroitement balisée. L'industrie demande au gouvernement de modifier, entre autres, l'article 250 de la Loi des assurances pour permettre, d'une part, aux compagnies d'assurance sur les dommages d'acquérir les mêmes pouvoirs d'acquisition accordés aux compagnies d'assurance-vie et, d'autre part, d'élargir la réglementation touchant les acquisitions dans les secteurs connexes.

Cela n'enlève pas, cependant, la nécessité de trouver une solution viable pour améliorer l'état des surplus des mutuelles. Nous sommes à terminer un rapport sur cette question en collaboration avec d'autres institutions. Ce rapport sera soumis au surintendant des Assurances incessamment. Il recommande que la législature autorise les mutuelles à obtenir, par le biais d'actions ou de parts privilégiées, de nouveaux capitaux qui seront liés à l'état des surplus.

De tels amendements sont de nature à garantir une meilleure compétitivité et une croissance plus stable pour les entreprises.

Conclusion

Les compagnies d'assurance, comme les autres secteurs de la prospérité économique, doivent pouvoir compter sur le maximum de marge de manœuvre pour lancer la reprise. L'État doit laisser

une plus large place à l'entrepreneurship, à l'engagement et à la prise de responsabilité des individus.

Nous devons ensemble rétablir au premier rang dans l'ordre des priorités l'accroissement de la concurrence. Si nous ne savons pas être lucides et consentir les efforts et les sacrifices que cela pré-suppose, la stagnation perdurera et notre qualité de vie continuera de s'effriter.

La recherche en assurance

Le dix décembre 1982, à la faculté des Sciences de l'administration de l'Université Laval, a eu lieu un colloque portant sur la recherche en assurance. Dans le programme, nous lisons ceci : impact du poids des automobiles sur la mortalité dans les accidents de la route, par Denis Moffat et Gilles Groleau ; assurance et furetage, par Georges Dionne ; assurance-vie, épargne et placements : compléments ou substituts, par Louis Eeckhoudt ; l'immunisation : historique et développements récents, par Claude Turcot et enfin, stratégies de recherche en économie du risque et de l'assurance, par J.-François Outreville. Dans ce dernier cas, voici la conclusion de l'auteur : « Il s'agissait dans cette présentation de chercher à tracer les grandes lignes de la recherche en économie du risque et de l'assurance. Nous avons proposé un cadre d'analyse répondant à la structure départementale des Sciences de l'administration. Une telle approche devrait donner une nouvelle orientation à la recherche en économie de l'assurance en favorisant la création d'équipes par opposition à la tendance actuelle du chercheur isolé. Ce texte cherche avant tout à développer la réflexion quant aux orientations possibles de la recherche. »

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

Dans l'intervalle, nous signalons ces travaux à nos lecteurs, qui y trouveront matière à réflexion.

Policyholders Protection Act of 1975⁽¹⁾

by

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

380

Notre collaborateur résume ici les dispositions prises en Angleterre pour protéger l'assuré contre la faillite de l'assureur. Son intention n'est pas d'entrer dans les détails, mais simplement de donner un aperçu des mesures prévues pour donner aux affaires d'assurance, traitées en Angleterre, la plus grande sécurité possible.



There was a time when the larger and more important insurance companies were making regular and comfortable underwriting profits; companies going into liquidation were few and usually small. There seemed then to be an unwritten and certainly unpublished agreement between the more important companies that they would, in the event of a liquidation, offer to take over outstanding claims and run-off the unexpired liability on policies of those insured who were prejudiced by the liquidation. Presumably there was an agreement between insurer and insured regarding renewal. Obviously any policyholder was completely free to refuse the offer.

This practice ceased as profit margins dwindled, and in one instance where there was a spectacular collapse and a great number of Motor Third Party claims were involved, the British Insurance Association persuaded its members (comprising practically all the British insurers) to form a fund to meet such claims. There was great reluctance to agree to this measure, particularly as it was widely believed that the company which had collapsed was directly responsible for keeping market rates at an unprofitable level for years, and so bringing other companies into grave difficulties. Nor was the department responsible for the control of insurance companies without its critics.

(1) A synopsis of the above United Kingdom law and a review of its operation up to 31st of March 1982.

It was in this atmosphere that the Policyholders Protection Act was introduced before the British Parliament. Although it was a completely new concept relative to insurance, it was one of several "consumer protection" laws of the period and it became law on 12th November 1975. The following is an outline of the main provisions of the Act.

1. The Act is to make provision for indemnifying (in whole or in part) or otherwise assisting or protecting policyholders and others who have been or may be prejudiced in consequence of the inability of authorised insurance companies in the United Kingdom to meet their liabilities under policies issued or securities given by them, and for imposing levies on the insurance industry for the purpose.

381

2. The Policyholders Protection Board is brought into being to administer the Act. It perhaps makes for clearer understanding of the text if it is realised that the method of administration is for the Board to establish its financial requirements and then to obtain the necessary funds by means of a levy on authorised insurance companies not in liquidation. The Board is in effect a collecting and distribution agency without any financial commitment of its own. So we find set out in the Act such phrases as " — it shall be the duty of the Board to secure that a sum equal to —".

3. The Act applies only to United Kingdom policies issued by authorised insurance companies. Are specifically excluded :

(a) Reinsurances.

(b) Marine, aviation and transport insurances.

4. The Act applies :

(a) when a resolution has been passed for the voluntary winding up of the company, otherwise than merely for the purposes of reconstruction of the company etc.

(b) when an order has been made for the winding up of the company by the court.

For the sake of brevity, these are referred to as "a company in liquidation", and such liquidation must have commenced after 29th October 1974.

5. Long term policies are dealt with in paragraph 6 below, apart from which the Act applies to three categories, which can be sum-

marised as policies relative to compulsory insurance, on which the full amount is paid ; other liability policies and general policies on which 90% is paid.

However, as this is the important aspect of the Act from the point of view of the public, it is worthy of being expressed in greater detail, thus :

(a) *Compulsory insurance policies and securities.*

382

These are in the main, liability policies such as Employers' Liability, Motor Third Party (Road Traffic Act), Nuclear Installation Act. In respect of which : "it shall be the duty of the Board to secure that a sum equal to the full amount of any liability of a company in liquidation towards any policyholder or security holder under the terms of any policy or security to which this section applies is paid to the policyholder or security holder as soon as reasonably practicable after the beginning of the liquidation."

(b) *Other liability policies.*

and (c) *General policies other than as above.*

It is stated that : "it shall be the duty of the Board to secure that a sum equal to ninety percent of the amount of any liability of a company in liquidation towards a private policyholder — is paid to the policyholder as soon as reasonably practicable after the beginning of the liquidation."

Nevertheless, in any of the above three cases, if any other insurance company not in liquidation is jointly liable, the Board is not required to make a payment to the policyholder.

6. How to deal with long term policies is, of necessity, a complicated procedure, but briefly the following provisions apply :

(a) The amount due to the policyholder at the beginning of the liquidation. On this ninety percent is paid.

(b) The amount of future benefits (any bonus is not recognised unless it was declared before the liquidation). The Board shall make arrangements for the continuity of the insurance, but for ninety percent of the benefits, on terms corresponding (so far as appears to the Board to be reasonable) to the terms which would have applied under the policy. This may be accomplished by transfer of the business, or by the issue by another insurance company of policies in substitution. Amounts becoming due before these arrangements can be completed are dealt with as in (a) above.

(c) If the Board cannot arrangement continuity of the insurance the policyholder shall receive ninety percent of the surrender (or similar) value of the policy.

(d) To receive certain advantages the policyholder is required to give agreement to the conditions required by the Board.

7. If the Board finds that the benefits under long term policies are excessive in relation to the level of premiums, the conditions can be submitted to an actuary, who will decide if this is so, in which case he can make recommendations for the benefits to be reduced or disregarded. The Board has the power to accept such recommendations.

8. If payment under any policy is due to a person other than the policyholder, or a trust, charge or other agreement binding on the policyholder, the Board can make payment accordingly. But this does not take precedence over any other conditions in which the Board has a duty.

9. The Board has the right of subrogation against the policyholder or other person who benefits from a payment by the Board.

10. Provision is made in certain circumstances, for a payment by the Board to be reduced if the liability of the company in liquidation is met by any other person, in whole or in part.

11. Apart from those defined as "a company in liquidation", the categories of "company in provisional liquidation" and "company in financial difficulties" are also recognised and the Board has wide powers to make payments or interim payments, or by other means to protect the policyholder. The Board can in certain circumstances amend the terms of long term policies for the purpose of improving the financial position of companies in these two categories.

12. Levies are made upon the insurance industry to finance the performance by the Board of its functions, including the cost of administration, both as regards general business and long term business. This includes in some special cases, levies upon intermediaries in respect of long term business.

The levies upon authorised insurance companies are calculated on the net premium income relative to United Kingdom policies for (a) general business and (b) long term business. Broadly, net premium is after deduction of rebates and refunds, and in addition for general business after deduction of reinsurances. Pro-

ceeds of general business levies are applied only on general business expenditure, and similarly for long term business. In Schedule 3, it is provided that in each case, the levy shall not exceed in any financial year one percent of the premium income for the year ending last after the beginning of that financial year. The Board may not impose a levy for the purpose of financing expenditure unless the expenditure has been incurred, or is expected to be incurred within twelve months.

The actual rate of levy is notified to the insurance companies from time to time, and it then becomes payable.

384

Provision is made for funds considered to be surplus to requirements, to be distributed to the insurance companies.

The Board has issued a Report and Accounts for the first period from 12th November 1975 to 31st March 1976 and for the six subsequent financial years, which terminate on the 31st March in each case. The first period can be ignored, as the expenditure consisted only of a small sum for administration and the like.

During the first full year, two companies came under the jurisdiction of the Board, to which a third was added in 1980. All were companies issuing long term policies and all were either foreign companies or subsidiaries of foreign companies. In 1981/82 a small UK specialist company working in the general business category became the subject of a voluntary winding up resolution, but virtually no details are yet available.

There has been only one levy so far. It was imposed in 1976/77 on companies carrying on long term business, at the rate of 0.25% of premium income for 1975 in respect of policies effected after 31st December 1974. This yielded £1,512,000. Substantial sums have been received as dividends from liquidators, approximately £3,000,000, and it is expected that further sums will be reimbursed in the future.

The accounts of the Board show the following accumulated surplus or deficit.

ASSURANCES

As at 31st March	1977	surplus	£ 381,000 (following the levy)
	1978	deficit	149,000
	1979	deficit	1,212,000
	1980	surplus	1,000
	1981	deficit	28,000
	1982	deficit	8,000.

In view of the amounts so far recovered and expected from liquidators the Board has preferred, in general, to depend on overdraft rather than to raise a further levy.⁽¹⁾

Statistique Canada : Institutions financières, 4e trimestre de 1981

Statistique Canada est une publication du ministère des Approvisionnement et Services du Canada. La revue contient un ensemble de chiffres extrêmement intéressants sur la vie économique et financière du pays. On ne saurait trop la recommander comme instrument de travail à celui qui veut se tenir au courant de l'évolution statistique du pays.

Pour notre métier, nous en tirons des données intéressantes permettant, de trimestre en trimestre, de suivre l'évolution de l'assurance dans notre pays, avec ses résultats techniques, ses résultats financiers et ses bénéfices nets ou ses déficits. Nous allions dire que, malheureusement, les chiffres paraissent un peu tard parfois. D'un autre côté, quand on songe à l'effort de compilation qu'ils exigent, on ne peut que s'incliner devant l'efficacité d'un des services gouvernementaux les mieux organisés.

(1) The reader is reminded that the foregoing is a summary of thirty pages in close print and cannot be considered as a legal interpretation of the Act, in any sense.

Doit-on considérer les collections de tableaux comme des « meubles meublants » ?

par

ROGER COMTOIS, notaire⁽¹⁾

386

We asked Me Roger Comtois the following question : should collections of paintings be considered as "furniture", as normally understood ? The writer is kind enough to give his reply in this text. He distinguishes between what is intended to decorate the house or apartment, and what really constitutes a collection of works of art put together by the owner over the years and which may be on his premises or elsewhere.



La question se pose quand il s'agit d'interpréter une disposition testamentaire ou une donation stipulée dans un contrat de mariage. Le contrat de mariage, par exemple, énonce :

« Le futur époux fait donation à la future épouse, ce acceptant, à titre irrévocable et sous condition expresse d'insaisissabilité, de tous les meubles meublants devant garnir le domicile conjugal... ».

Cette donation pourra comporter des variantes : il pourra s'agir d'une donation à cause de mort, d'une obligation pour le futur époux de procurer à la future épouse des meubles meublants pour une valeur préétablie, il pourra y avoir clause de retour, etc.

Les décisions judiciaires que nous avons pu consulter sur cette question ont été rendues à la suite d'une opposition faite par l'épouse donataire en vertu du contrat de mariage à la saisie pratiquée par un créancier du mari, dans un cas, et, dans l'autre cas, à propos de la revendication par une épouse d'œuvres d'art qu'elle prétendait lui avoir été données par contrat de mariage, demande formulée à la suite d'un divorce prononcé entre les conjoints. Nous avons pu constater, dans notre expérience personnelle, que c'est

(1) Me Comtois est professeur à la Faculté de droit de l'Université de Montréal.

surtout à la suite d'un bris du mariage par divorce, que les deux parties intéressées, l'homme et la femme, voudront connaître quelle est la bonne interprétation à donner à la question posée plus haut.

L'article 396 du Code civil fournit un premier élément de réponse :

« Les mots *meubles meublants* ne comprennent que les meubles destinés à garnir et orner les appartements comme tapisseries, lit, sièges, et autres objets de cette nature.

« Les tableaux et les statues y sont aussi compris, mais non les collections de tableaux qui sont dans les galeries ou pièces particulières. »

387

Les articles 395 et suivants du Code civil, donnant certaines définitions des mots *meubles*, *meubles meublants*, *biens meubles*, *mobilier* et *effets mobiliers* ont leurs pendants au Code civil français, où les articles 533, 534, 535 sont des textes identiques à ceux du Code civil du Québec.

La doctrine française a manifesté très peu d'intérêt pour ces dispositions. Beaudry-Lacantinerie cite les articles sans en faire aucun commentaire. Planiol et Ripert déclarent que ces articles sont à peu près inutiles. « Il est en effet très rare, écrivent-ils, que l'intention des parties ou du testateur ne ressorte pas de quelque circonstance particulière et il est plus rare encore qu'elle concorde avec les définitions du Code sur lesquelles elle doit prévaloir⁽²⁾ ». Les auteurs québécois ne sont guère plus loquaces à ce sujet.

Nous croyons que l'interprétation proposée par l'article 396 cité plus haut doit tout de même prévaloir : les tableaux sont des meubles meublants mais non les collections de tableaux « qui sont dans les galeries ou pièces particulières ».

Nous pensons qu'une interprétation moderne de l'article 396 doit être moins exigeante quant à la situation des collections dans des « galeries ». Dès qu'il s'agit véritablement d'une collection, il ne faudrait pas exiger de toute nécessité qu'elle soit entièrement située dans une pièce particulière ou dans une « galerie ». Quand une collection est bien identifiable et mérite la dénomination de « collection », cela devrait suffire pour exclure les pièces de cet en-

(2) *Traité de Droit civil*, 2^e édition, les biens, tome III, par Maurice Picard, numéro 99.

semble de la notion de meubles meublants. Nous ne sommes plus à l'époque où les hôtels particuliers permettaient au propriétaire d'affecter une ou plusieurs pièces de la maison à usage d'habitation ou logement d'une collection d'œuvres d'art. Les résidences modernes, même celles qui sont luxueuses, pourront contenir des collections de tableaux placés ici et là dans les différentes pièces de cette résidence.

388

Les difficultés d'interprétation ont rarement lieu quand il s'agit d'appliquer une clause de donation portant sur des biens présents. Le donateur peut alors faire les précisions nécessaires et, s'il y a lieu, exclure formellement certains objets, telle une collection de tableaux. C'est surtout à propos d'une donation de biens à venir qu'il faudra se demander si des tableaux acquis postérieurement par le donateur vont constituer des meubles meublants au sens de la disposition. D'après la jurisprudence, une donation de biens à venir constitue une donation à cause de mort, à moins que le donateur ne se soit constitué débiteur, dès le contrat, d'une somme d'argent destinée à l'acquisition de meubles meublants pour les fins de la résidence familiale. Le donateur aura parfois stipulé que tous les meubles meublants acquis, en tout temps durant mariage, seront la propriété de l'épouse. La donation est alors assimilée à une donation à cause de mort, vu l'absence de dessaisissement et d'obligation à l'époque du contrat. Quelle que soit la forme de la donation, dès que les objets promis n'existaient pas lors du mariage, il faudra à un moment donné — par exemple lors d'une dissolution du mariage par divorce — décider si une collection de tableaux, par exemple, constitue des meubles meublants qui peuvent être revendiqués par l'épouse donataire.

Nous proposons comme première règle d'interprétation celle qui est formulée par l'article 396 du Code civil : les collections de tableaux « qui sont dans les galeries ou pièces particulières » ne constituent pas des meubles meublants.

Si ces conditions ne se réalisent pas et si les tableaux sont dispersés dans les différentes pièces de la maison, il faudra rechercher l'intention du donateur et ne pas inclure dans les meubles meublants les tableaux qui constituent véritablement une collection. C'est là une question de fait. Le mari donateur a pu acheter à l'occasion quelques œuvres d'art en vue de meubler le domicile. Ces œuvres seraient alors des meubles meublants. Mais si le donateur est vraiment un collectionneur ou l'est devenu, postérieurement à

la donation, c'est alors que la collection n'est plus partie des meubles meublants et que les tableaux même dispersés dans la résidence familiale ont acquis une certaine identité, une certaine autonomie.

Dans la cause de Boucher c. Dagenais-Pérusse⁽³⁾ le Juge Oumet de la Cour supérieure a déclaré :

« Quant aux tableaux, le Tribunal ne peut accepter que la preuve la plus rigoriste du don manuel. Or, les assertions vagues de la demanderesse concernant la dépossession du mari à son profit ont été en grande partie contredites. Par conséquent, si on enlève ceux qui ont déjà été décernés à la demanderesse, le Tribunal conclut que le défendeur est le propriétaire exclusif de tous les autres ».

389

Il faut préciser que la demanderesse revendiquait les tableaux non pas comme meubles meublants qui auraient pu faire l'objet de la donation stipulée au contrat de mariage, mais comme lui appartenant par le don manuel que le mari lui en aurait fait. La Cour a estimé qu'il n'y avait pas eu don manuel sous le motif que le don manuel ne doit être reconnu qu'avec la plus grande prudence et seulement lorsque la preuve en a été établie au-delà de tout doute possible. Pour qu'il y ait don manuel, il faut qu'il y ait tradition réelle des biens en faveur du donataire. Or, cette tradition est rarement accomplie dans ces circonstances puisque donateur et donataire ont la possession conjointe et l'usage commun des biens en question. La possession et la tradition en faveur du donataire doivent être non équivoques, ce qui a rarement lieu dans ces cas.

Nous sommes donc amenés à formuler les conclusions suivantes :

1. — Une collection de tableaux bien identifiés ne fait pas partie des meubles meublants qui ont pu être l'objet d'une donation, à moins d'indication contraire :

2. — Celui qui réclame la propriété de tableaux qui lui auraient été donnés par don manuel devrait faire la preuve du don manuel : il devra démontrer qu'il y a eu tradition réelle et que le donateur s'est dépouillé définitivement de ces objets.

(3) 1975, C.S. 725.

Coup d'œil sur la décade soixante-dix

par

Me RÉMI MOREAU

390

Me Rémi Moreau has studied the annual review of the year's results which appeared in our magazine in each of the last ten years. He believes that the reader will appreciate a general over-view of insurance results for the entire decade, and we thank him for taking the trouble to study the many and varied articles of our contributors.

As the reader will have noticed, each year we try to summarize the tendencies of the previous twelve months. Me Moreau's article enables us to follow the major developments in the insurance field and the opinions they evoke from our contributors.



La présente rétrospective origine de l'analyse, théorique et pratique, qu'à chaque année, le président⁽¹⁾ d'alors faisait sur l'exercice annuel précédent et qu'il publiait dans la revue *Assurances*.

En voici les titres successifs qui permettent de situer cet article :

- Ce qu'a été l'exercice 1970 ;
- L'année 1971 et ses résultats en assurance ;
- De quelques problèmes de l'assurance dans la province de Québec (1972) ;
- 1973, année de changements et de bouillonnement ;
- Les problèmes actuels de l'assurance (1974) ;
- De quelques problèmes de l'assurance en 1975 ;
- 1976, année de reprise en assurance ;
- 1977, année faste en assurance ;
- L'assurance et ses problèmes en 1978 ;
- 1979, année de turbulence et d'incertitude.

(1) M. Gérard Parizeau, actuellement président d'honneur du groupe Sodarcan, ex-président de Sodarcan et ex-président du Conseil.

C'est dans un contexte cyclique déficitaire que débuta la dernière décennie, et qui dura jusqu'à 1976, l'année de la reprise. La courbe défavorable de 1979 devrait pourtant connaître une remontée vers 1983. Tel est le cycle où se jouent les résultats suivant un rythme immuable comme un mouvement de balancier, influencé par le jeu délicat de l'offre et de la demande.

Revenons donc à l'aube de cette décennie. Les résultats de l'année 1970 furent obtenus dans un arrière-plan de réformes, tant au Québec, au niveau de l'étude de l'assurance automobile, qu'en Ontario, où l'on a mis à l'étude les méthodes de règlements de sinistres. Au Québec, encore, deux autres initiatives ont pris forme : l'assurance-accident individuelle, greffée à l'assurance automobile et l'assurance-maladie d'État. Dans ce décor de réformes, ce *bouillonnement des esprits*⁽¹⁾, l'exercice 1970 s'est soldé par un faible gain technique pour l'ensemble du Canada. Il s'agissait d'un redressement par rapport à la perte de 40 millions de dollars, pour l'année précédente, puisque les réserves purent être mises à contribution, le tout conjugué à des bonis antérieurs de sinistres. Ce fut donc une année de correction et de reprise sur le plan technique, et une année d'amélioration dans le domaine législatif en matière d'assurance.

391

L'année 1971 apporta des résultats contradictoires : d'une part, signée d'un déficit technique contrebalancé par des profits d'investissement, d'autre part, marquée par des bénéfices pour certains assureurs et des pertes pour certains autres. Il semble que le total des pertes techniques ait atteint le cap du \$20,000,000 en 1971 dans l'assurance I.A.R.D. Sur le plan académique, les études se sont poursuivies, du côté de la Commission pour les révisions du Code civil, du côté du Comité pour la révision des lois d'assurances, ainsi que du côté du Comité d'enquête pour l'assurance automobile. En 1971, l'assurance sur la vie a continué son essor. En réassurance, l'année a déçu à cause des déficits techniques.

En 1972, les coûts de l'assurance ont continué à augmenter, tant dans la catégorie automobile que pour les autres biens de consommation ou services. Mais, là comme ailleurs, le tarif automobile suivait la marche du temps. On parlait de nationalisation de l'assurance automobile au Québec et en Colombie britannique. Déjà, celle-ci était accomplie en Saskatchewan et au Manitoba. Certes, si

(1) Revue *Assurances*, juillet 1971, n° 2, page 90.

l'incertitude régnait dans l'entreprise privée, c'est qu'il n'était pas évident que l'appareil de l'État, par une étatisation, pourrait régler tous les problèmes laissés traditionnellement à l'industrie privée. On ne connaissait pas encore la forme que prendrait l'indemnisation, dans l'hypothèse d'une garantie *sans égard à la faute* : aux seuls dommages corporels ou aux dommages corporels et matériels ? L'année 1972 fut caractérisée par l'étude de l'assurance automobile ; avec le recul, elle portait en elle le germe de la réforme.

392

Des changements étaient prévisibles à l'horizon dès le début de l'année 1973. Aux déficits techniques conjugués à des résultats financiers intéressants sur le plan de l'investissement, les résultats n'étaient pas sans inquiéter les compagnies d'assurance. En outre, le C.U.A., organisme vieux d'un siècle, menaçait d'éclater. Une concurrence effrénée et puissante, venue de chez nos voisins du sud, risquait d'affaiblir les sociétés canadiennes d'assurance. On a pu juger, en cette année déficitaire, en assurance I.A.R.D., de l'insuffisance des tarifs et l'instabilité de l'industrie. En assurance, le gouvernement ne s'était pas encore prononcé sur le rapport Gauvin et sur le principe de l'indemnisation sans égard à la faute. Si l'on avait réussi, au Québec, à diminuer le nombre d'accidents, le coût des sinistres n'avait cessé de croître. Au Québec, 1973 nous a valu un projet de loi sur les assurances. L'assurance sur la vie a continué son essor. En bref, la situation de l'assurance restait inquiétante, dans un contexte économique malsain.

L'année 1974 s'est déroulée sous le signe de l'inflation. Les coûts des sinistres ont également progressé. Il devenait de plus en plus certain qu'un régime d'indemnisation sans égard à la faute serait implanté au Québec, en assurance automobile. On attendait impatientement la mise en vigueur de la nouvelle loi sur les assurances, puisqu'elle remplacerait les textes vieillissés. Même en assurance sur la vie, l'inflation restait un problème constaté au niveau des rentes viagères et de l'indexation des capitaux assurés. Un problème, plus technique, a pris cette année-là une certaine acuité : la dualité comptable et actuarielle, c'est-à-dire une version pour les actionnaires et une version pour le contrôle des assurances. Ces deux conceptions différentes avaient pourtant la même source, le même point de départ. En résumé, 1974 constitue une période de crise, marquée par l'inflation, où les résultats techniques étaient mauvais et figuraient sur un arrière-décor économique inquiétant : les taux d'intérêts à court et à long terme connaissaient une nouvelle limite de 12 pour cent ; ce qui devait avoir pour effet de ralentir

l'activité productrice. Pour certaines sociétés d'assurance, cette hausse fut momentanément bénéfique.

1975. « Les problèmes de l'assurance et de la réassurance au Canada n'ont guère varié d'une année à l'autre. Comme on peut le croire, ils ne se sont pas résolus d'eux-mêmes ; bien au contraire, ils ont pris plus d'acuité », disait M. Parizeau.

En l'année 1975, l'inflation a continué de jouer dans le jeu massacrant du coût des sinistres. Les assureurs ont réussi, tant bien que mal, à faire mieux par rapport au déficit technique de 1974. Au Canada, il y a eu encore une perte technique mais réduite, en assurance I.A.R.D., de 268 millions (en 1974) à 122 millions. À quelle limite les nouveaux tarifs deviendront-ils suffisants pour juguler les déficits techniques ? La question restait posée, en espérant pour l'année suivante. L'inflation continuait de sévir, à tel point qu'une Commission anti-inflation a vu le jour afin de tenter d'agir sur les prix et sur les salaires, aussi bien que sur les profits. À l'analyse, si les tarifs d'assurance devraient conduire à des profits d'opération, il y aurait là un principe d'absorption par rapport aux bénéfices antérieurs. Nier ce principe pourrait créer de sérieux problèmes à l'industrie d'assurance qui doit faire face à ses obligations. Cette année-là, les résultats aux États-Unis furent très mauvais, de sorte que plusieurs sociétés américaines s'étaient retirées du marché. Le marché, tout à coup, était devenu très serré. Portes et fenêtres se fermaient. Accueillants jusque-là, les assureurs étaient devenus occultes devant les nouveaux risques et les nouvelles affaires. Des problèmes de réserve avaient surgi, la tarification était devenue très sévère. À cause des difficultés en capacité, les cessions en réassurance avaient augmenté considérablement, l'assurance-vie continuant pourtant d'être active.

393

Et puis, comme par miracle pour les non-initiés, l'année 1976 s'effectua sous le signe de la reprise. À la longue, la logique des nouveaux tarifs porta des fruits, le tout conjugué à une période d'inflation plus modérée. Ces politiques d'assureurs et les mesures de contrôle avaient eu des conséquences heureuses. Plusieurs sociétés d'assurance ont connu des profits techniques. Les méthodes de travail furent assouplies, notamment en ce qui concerne les conditions d'acceptation. La réassurance a pu jouir, jusqu'à une certaine mesure, de la fortune de l'assurance.

Les politiques audacieuses de 1975 portèrent fruit véritablement en 1977 : année faste. Année de poussée des affaires. Même

si le contexte économique restait difficile, les résultats dans l'assurance furent excellents. L'écart est plausible, car l'assurance obéit à des lois qui lui sont propres, à court terme. Tel écart est parfois d'un an, ou même deux, par rapport à la situation économique. Les ventes de toutes assurances ont augmenté, de même que le chiffre d'affaires I.A.R.D. Plus encore, le portefeuille-titres a rapporté davantage, ce qui eut pour effet de placer l'assureur à l'abri de l'inflation, du fait des nouvelles réserves, et de prendre un nouvel essor. On a même pu mettre l'accent sur la recherche. Le gouvernement a légiféré en assurance automobile : ce fut la Loi 67, tant attendue. Mais déjà, un autre problème pointait à l'horizon : une trop vive concurrence, presque *sauvage*, à cause des résultats techniques satisfaisants, à cause d'une volonté accrue de production, même d'assureurs étrangers. On percevait déjà que le cycle, traditionnellement de sept ans, serait plus court. L'assurance-vie a continué sa montée également, malgré l'activité économique ralentie. La réassurance a également été très saine.

En 1978, il fallait déjà s'attendre à un renversement de situation. « L'année dernière, nous vous avons parlé d'une concurrence déjà vive. Elle s'est répandue comme le feu dans une traînée de poudre... »⁽¹⁾. Les portes hermétiquement fermées, comme elles étaient, deux ans auparavant, se sont vite ouvertes. En deux ans, on est passé d'un extrême à l'autre. L'évolution normale ne s'est pas faite. Ce fut une année de réaction, par rapport à 1979, année de confusion aussi : le revenu de primes a diminué, les bénéficiaires furent réduits, les résultats variant d'assureur à l'autre. Par contre, à la Bourse, une certaine reprise a permis un portefeuille-titres rentable. Certaines améliorations ont suivi la réforme automobile : l'entente entre les assureurs pour les règlements des sinistres, les centres d'estimation, le constat amiable. Chez nos voisins américains, notons deux initiatives : le *Free Trade Zone* et le *New York Insurance Exchange*. En assurance-vie, de nouvelles directives ont été données par le surintendant fédéral des Assurances, en matière de réserves mathématiques.

Si l'année 1978 demeurait, malgré les difficultés qui ont surgi, en point d'équilibre sur le plan financier, les signes de turbulence apparurent en 1979 : année d'instabilité sur le plan économique, année d'incertitude, en assurance, marquée par un déficit techni-

(1) *L'Assurance et ses problèmes en 1978*, par M. Gérard Parizeau, juillet 1979, n° 2, page 103.

que. La reprise de l'inflation et la hausse du coût de la vie n'ont pas été sans être influencées par la faiblesse du dollar et la montée de l'or. Les taux d'intérêts variant de 14% à 18% ont pu, certes, influencer les initiatives d'entreprises. En assurance, si l'on peut dire que l'industrie a augmenté sa production, les résultats furent défavorables, principalement en assurance des biens. Au profit technique de \$43 millions en 1978, l'industrie de l'assurance a connu un déficit de \$171 millions en 1979, cependant que le revenu de placement a continué sa progression. Cette contrebalance fut heureuse pour l'industrie de l'assurance techniquement en difficulté : l'équilibre reste une condition de survie. Mais déjà, les assureurs devaient songer à nouveau au phénomène de l'inflation et, partant, de la tarification, comme en 1974-75. Sinon, le cap de l'année 1980 pourrait être dangereux à franchir. Sur le plan des affaires, on a assisté à un mouvement sans précédent de concentration des entreprises de courtage en assurance. L'effort donné à la recherche, au cours des deux exercices précédents, a valu des modifications au niveau de la simplification des polices. Mais l'ampleur des sinistres 1979 n'était pas sans faire réagir le marché de la réassurance.

395

Cette rétrospective de la décade soixante-dix nous a permis de constater que le rythme cyclique a tendance à être plus court, plus difficile à contrôler aussi, à cause des bouleversements économiques eux-mêmes qui précèdent nécessairement les conditions d'opérations de l'industrie de l'assurance.

Tel tour de décennie nous apprend également combien les réformes législatives sont importantes, mais longues à s'implanter dans ce milieu, malgré tout, assez conservateur.

Si le dernier cycle demeure, à rebours, facile à identifier et à analyser, combien restent grandes les incertitudes du moment. L'année 1981 fut qualifiée d'année noire, mais les événements à venir projettent leur ombre. Si le cycle de la fin de la décade soixante-dix demeure facile à identifier, que nous réserve la décade quatre-vingt et à quels résultats nous conduit-elle ?

La présente décade a naturellement commencé avec des résultats annuels déficitaires dans la foulée du cycle descendant depuis 1978. Aussi, l'année 1980 fut difficile. Résultats financiers satisfaisants, mais lourdes pertes techniques. Le scénario fut plus accentué encore en 1981 où le déficit technique a atteint un record de plus de \$800 millions, comparativement aux \$500 millions de pertes de l'année précédente. Mais l'on sait déjà que des ajustements sont

prévisibles, que l'année 1982 en fut une de consolidation. Il faut espérer que l'année 1983 soit celle de la reprise, tout comme le fut l'année 1976. Certains indices laissent présager une reprise très lente, et par secteur seulement, mais sans engendrer des résultats satisfaisants avant 1984.

Il est utile d'observer ici l'impact de la crise économique actuelle. Celle-ci ne va-t-elle pas compliquer les difficultés encore présentes de l'industrie de l'assurance? Même s'ils s'attendent à des résultats plus satisfaisants d'ici un ou deux ans, il faut tenir compte des taux d'intérêts élevés, du chômage et des frais plus onéreux dus à l'inflation. Les voies de la croissance restent encore difficile à évaluer. Car celles-ci ne sont pas dues à l'effet du hasard : elles obligent à l'effort et à l'affirmation de politiques administratives cohérentes et harmonieuses en vue d'améliorer la productivité et de réduire les frais d'exploitation.

396

The Growth of Fringe Benefits : Implications for Social Security, by Yung-Ping Chen. *Social Security in a Changing Society, an Introduction to Programs, Concept and Issues*, by Yung-Ping Chen. McCahan Foundation, Bryn Mawr, Pennsylvania.

Sécurité sociale, voilà une expression vaste comme le monde, tant par le sens qu'on lui donne que par les moyens financiers qu'elle exige. Venue d'une idée généreuse à laquelle le rapport Beveridge n'est pas étranger, elle s'est répandue dans le monde entier avec des formules diverses et un coût pesant de plus en plus lourdement sur les finances publiques. La sécurité sociale part d'une idée généreuse, mais son application risque d'être ruineuse dans une société en proie à l'inflation.

Toutes les études qui lui sont consacrées sont bienvenues, car elles apportent les éléments de jugements sinon nouveaux, du moins différents. C'est dans ce groupe que nous classons la dernière publication de la *McCahan Foundation for Research in Economic Security*. Dans la seconde étude, l'auteur s'exprime ainsi dans la préface : « *Few institutions in American life directly and indirectly affect as many individuals and families as does the social security system. Yet relatively few persons know the system other than that they make regular contributions to it and have the promise of receiving benefits from it.* » C'est pour éclairer leur lanterne que l'auteur apporte ce livre, tout en précisant : « *This small volume is an introductory text, designed to describe the essential program features and discuss certain underlying concepts and policy issues in the social insurance program in the United States.* »

Sous le titre *The Growth of Fringe Benefits : Implications for Social Security*, l'auteur avait déjà précisé : « *Official projections of long-range social security deficits assume continued worker preference for fringes in lieu of cash pay ; sensitivity of the projections to the resulting erosion of the program's tax base is such that closer scrutiny of this assumption is warranted.* »

Il y a là deux études faites avec le sérieux qui caractérise les publications de l'*American College* de Bryn Mawr, Pa.

Le rendez-vous de septembre de 1982

Chaque année, nous reproduisons un ou plusieurs travaux présentés au Rendez-Vous de Septembre qui réunit, à Monte-Carlo, un très grand nombre d'assureurs et de réassureurs du monde entier. Faute d'espace, cette fois nous devons nous en tenir à la communication de M. Maurice Greenberg et à des extraits en français de l'étude de M. Robert A. Reeves.

397

A) D'abord le travail de M. Maurice Greenberg, président de l'*American International Group* de New-York. Sous le titre de *Reinsurance in a period of high interest rates*, M. Greenberg y étudie les inconvénients graves de la pratique dite du *cash flow*, si répandue en ce moment.

« So much has been written and said about the state of the insurance and reinsurance businesses that it is hard to believe anything can be added. My own views are well known – that insurers and reinsurers have to make an underwriting profit to be successful in the long run.

Today it is written and said that insurance markets are not behaving soundly and are impairing the long-term health of our industry. A look at the reported numbers also suggests that my views on underwriting profit are not being slavishly adhered to. I like to think there is a connection. One feature of what is going on today is that the price cutting and loose underwriting are always someone else's fault. Consider how often we hear reinsurers blamed for primary price cutting or implored to rescue primary companies from themselves. How often we hear primary companies blamed for living off of reinsurers. Blame is an ineffective way of regulating markets and a weak way of competing. So let's step back from the vicious circle of recrimination. Let's just see what is going on and where reinsurance fits in.

Reinsurance offers one of the easiest ways for new capital to enter the insurance business ; easiest, that is, from the limited point of view of organizational steps and start-up cost. Reinsu-

rance also offers an effective way to connect up different business strategies and objectives.

Since new capital and differing business objectives figure prominently in today's marketplace, reinsurance figures prominently in today's marketplace too. Unfortunately, the motives paramount today are placing a strain on some of the oldest and best traditions of reinsurance. Classic reinsurance is of benefit to both the primary company and the reinsurer. The ceding company gets the ability to spread its risks, from which comes the ability to serve more and larger and more challenging customers. It gets technical advice and access to capital. It recovers a portion of the transaction cost of servicing a gross book. The reinsurer gets a dependable source of investable funds, accompanied by risks which it can manage better than any one ceding company. At its best, reinsurance involves stable, long-term relationships. Both parties make money from their association. Each can win without the other losing.

398

Why, then, does reinsurance seem today to be the subject of so much short-term and unstable behavior? Perhaps because too many people come into the primary and reinsurance business without a coherent strategy, without a long-term view, and with a simple faith that the alchemy of retrocession can turn a bad book into a good one.

The contrast between short and long term views shows up, for example, in the argument over whether primary companies and reinsurers make money off of each other. The proposition can mean that they enjoy a mutually advantageous commercial relationship. In that sense, which reflects the long-term view, it is true to the point of being obvious.

The proposition can also be used to imply that one overreaches on the other. In that sense it is not true and should not be. Let's look at the record, using the United States market because more complete data are available.

Over the past thirty years, the reinsurance industry has had a combined ratio two points higher than the primary industry, and its underwriting results have been more volatile. Its profitability, measured by total operating income as a percentage of premiums, has been two points lower as well⁽¹⁾. Are ceding

⁽¹⁾ Stewart Economics, Inc. (unpublished, 1982)

companies, then, profiteering at the expense of unwary reinsurers? Not at all. The result is just what one would expect from easier entry to the reinsurance market and from reinsurers' dependence on primary companies for service to the ultimate customer and for access to his premiums.

Yet reinsurers have done very well. A leading study showed that, for the six years ending with 1980, twenty-eight representative insurers spent \$31 billion for reinsurance, absolute net, and the reinsurers incurred \$30 billion in losses. The reinsurers earned one billion dollars of underwriting profit in addition to the investment income on cash balances⁽²⁾. Though the world may not be unfair to reinsurers, it is admittedly difficult.

399

Reinsurers contribute so much to the capacity and responsiveness of insurance markets. Where do they figure in a market with altogether too much capacity and responsiveness?

As shorthand, we call today's competitive behavior "cash flow underwriting", which is true and vivid but incomplete. We can wish it were only the quest for investable funds, for the flow is drying up. It is that, but it is more. Besides the desire to put money to work at high interest rates, driving the competition are market considerations and cross-cultural factors. Insurers remember how much they lost by pulling out of markets in the mid-1970's and are not about to do so again. Others believe they are investing in setting themselves up in new markets.

Insurers from different countries respond to different accounting conventions and tax laws. Some see insurance as a forward market in foreign exchange. Different insurers look differently at their products and their markets, at growth and profit, at losses and expenses, at underwriting result and total return, at the income statement for today and the balance sheet for tomorrow. All of us want to think of everything, but in reality each of us puts some things ahead of others. Where competitors pursue different objectives, their competition is apt to be a baffling, exasperating mess.

⁽²⁾ Extent of Reinsurance Use & Cost of Reinsurance versus Benefit (Conning & Co. 1981).

Reinsurers are at the center of it all, because they connect up different value systems. They let everyone succeed according to his own definition of success.

The standards of insurance professionalism are also changing. To some the old rules look quaint, and discarding them offers the lure of market advantage. The idea of reinsurance as a stable and long-term relationship grounded in mutual interest and mutual trust shows signs of weakening under just that pressure. I do not always think of myself as a stodgy fellow, but those developments are disturbing to me just as they are to many others who intend to be in the market after this episode is over. Regrettable or not, this is the market we are in. Reinsurers are at once its perpetrators and its victims. Beyond that, what is their role?

400

Reinsurance permits primary companies to profit from good market position without overworking their capital. In a cost-conscious world, it enables them to recover a portion of their costs. In a competitive market, reinsurers help primary companies make money by helping them serve their customers better. And the primary company is the reinsurer's customer just as surely as the broker and insured are the primary company's customer. In today's market, refusing or failing to meet the needs of one's customer are merely ways of dropping out. Anyone can refuse to respond to his customer's needs. Anyone can give insurance away. The trick is to meet the customer's needs and to do so at a profit. Many reinsurers are extremely sophisticated financially and are innovative and entrepreneurial besides. Some, whether learned in other fields or not, are new to the insurance business. So it is no surprise that the best and the worst financial games today are played in the reinsurance business.

With reinsurers such a prominent part of the circle of recrimination is about price cutting, a reinsurance perspective is a good one for analyzing the competitive phenomenon we call cash flow underwriting or pricing to a total return.

Insurers, reinsurers, agents, brokers, regulators and corporate treasurers all have a pretty good grip on the financial aspects of insurance. Knowledge is fine, but there can be danger in how it is put to use. Today it is being used to soften the standards of acceptable performance in the insurance business,

while making that same business more difficult. The knowledge is employed to inspire and to forgive shortsighted, competitive behavior. It is conceived as a sophistication but enjoyed as an indulgence.

There are five reasons to expect this fever of cash flow underwriting to end badly.

First, it implicitly discards the most widely accepted measure of underwriting performance – the combined ratio.

Obviously, the ratio ignores some components of insurer profit. But it measures better than anything else the market worth of the insurer's services. Maybe that is why not everyone likes it anymore.

401

More important, the ratio is the key to a whole system of interdependent beliefs which enables us somehow to manage the insurance business at all. The business is hard to manage in the absence of a cartel and has a certain tendency to spin out of control.

Imagine instructing an underwriter in an insurance company branch office to price farm implement product liability insurance the following week to an annual, post-tax return of 2.1% on attributed equity. It would be interesting to see what happened, but the instruction is certainly not much of a successor to the combined ratio.

The combined ratio is not everything, but it is not nothing either. It governs not just our numbers. It governs our organizations. Only at our peril do we throw away the keystone to a received set of restraining beliefs before we have anything tested to take its place.

Second, cash flow underwriting shifts the locus of decision making in an insurance operation away from underwriting people and toward financial and administrative people. The reason is that when underwriting margins are planned to be negative, they lose meaning to those who live by them. But revenues, investment incomes and operating economies gain in importance.

Financial people will translate their analysis into unmanageable directives. They will surely bring more emphasis on

short-term and quantitative measures, at the sacrifice of strategy and strong market position.

Administrators will, just as surely, focus on small reductions in expense. Having squeezed dollar expenses as hard as they know how, they will look to the way expenses are reported. Then they will press for growth in the denominator of the expense ratio.

402

There is no reason why a struggle for written premium to push the expense ratio down would be any less violent than a struggle for cash premium to push investment income up.

A concern about administrators and financiers pushing underwriters aside in insurance may sound stodgy too. But the same American business schools which preached transferable management and finance for decades now attribute many of the country's industrial problems to a lack of longcorporate vision and to a decline in the status of creative and operating talent.

The third and fourth problems with cash flow underwriting have to do with the risk characteristics of an insurer's book of business. Emphasis on total return pushes an insurer toward liability insurance and toward excess levels, because they offer the longest asset float. Price competition, which began five years ago in commercial property insurance, is now most unruly in commercial excess casualty. Costs there are most difficult to know, mistakes are longest hidden and accepted standards of price adequacy are rare.

Fourth, the concern for float works not just on the sellers of insurance but on the buyers as well. The insurance culture is a single one and ideas move freely within it. When the buyer responds to the same financial analysis we have been attributing to sellers, he naturally wants to hold onto as much cash as possible for as long as possible. That means retaining, in one way or another, the most predictable exposures and only buying fixed-cost insurance for what is left. Much insurance pricing is on the tacit assumption that whole exposures are insured. Good risks tend to subsidize bad ones. If insurance is bought only for the exposures which are more dangerous and difficult to price, it is all too clear what happens to the insurers' book.

Fifth, in the long-tailed liability lines, whoever holds the premiums gets to earn compound interest for a long time. Insurers are under pressure to give up those earnings or part of them.

But those investable funds are not free. The losses will eventually have to be paid. Once the premium is set, the insurer has the risk of having to forecast the ultimate loss payment. Setting a price for insurance for legal liability involves, in addition to underwriting judgments about occurrence, estimates about future price levels, future liability rules, future standards of care and of proof, and future measures for damage awards. Many a banker finds it challenging enough to forecast interest rates six months ahead. Here we are forecasting many and more complex and interacting factors not months but years ahead. In some lines it can hardly be done at all.

403

Compound interest from holding premiums is the only significant cushion for error the insurer and reinsurer can have when making those heroic estimates. Even compound interest is unlikely to be a fully adequate cushion, for interest rates are not intended to compensate for such extreme uncertainties. Without the interest cushion, the insurer and reinsurer are just gambling. For them to price to an underwriting loss is for them to plan to give up some or all of the cushion. That kind of blind confidence does not have a good record in the casino at Monte Carlo. Even when the present competitive episode is over, we may find that it has set us on a false course for a long time.

Over the history of the insurance business, the underwriting return has gone for current expenses and rewards to managers, and the investment return has been a reward for capital and a source of recommitted financial strength for the future. We have it today because our predecessors had faith in the future and invested in the future. Why should we be the ones to give up? Indeed, nothing we have said here implies any of us should give up. We simply live in interesting times, and nobody promised us it would be easy.

We should even forego the comfort of blaming each other. For blame distracts us from what we can do for ourselves. None of us is helpless. Certainly not reinsurers.

Last year, reinsurers in the United States, including reinsurance departments of primary companies, had a combined ratio of 110 %. Yet 124 companies which were willing to be named in a leading survey, had a combined ratio of 106 %, and 27 of them had an underwriting profit⁽³⁾. The difference between the most and the least successful reinsurers is sharp and, under the strain of this competitive market, is bound to get sharper.

404

Today, all of us primary companies and reinsurers alike, have a great deal at stake in our individual organizations to select markets, to attract customers and then to underwrite and price their exposures consistently with our chosen business objectives. So all wrongfully accused insurers and reinsurers can take heart. We are all in this together, just as we are together in easier times. And some day it will all change. Some day once again a primary underwriter will take you to lunch. Unless, off course, he has a prior invitation from a broker. »

B) *Les télécommunications et l'assurance* est le titre de l'étude présentée par M. Robert Reeves, président de Health Services Group, Division of Hospital Corporation of America, Nashville. Celui-ci insiste, en particulier, sur les implications des télécommunications dans la gestion des risques, tant pour leur analyse que pour leur *transfert* :

« Analyse de risque

Les années 1990 seront celles de l'analyse de risque. La capacité de manipuler de grandes quantités d'informations grâce aux télécommunications comble le désir de chaque gestionnaire de risque d'étudier les données de sa compagnie de façon rapide et plus perfectionnée que jusqu'à présent. Non seulement l'analyse en sera plus aisée et moins coûteuse à l'avenir, mais l'information elle-même en sera beaucoup plus exacte. Étant donné que les assurés eux-mêmes partagent des statistiques sur les sinistres, les prévisions de probabilité de sinistres en gagneront en exactitude. Les programmes informatiques d'analyse d'incidents et de sinistres se généraliseront parmi les entreprises.

⁽³⁾ Reinsurance Underwriting Review (Reinsurance Association of America, 1982).

Au début, ils seront proposés par des entreprises extérieures mais, comme la technologie avance à grands pas, des systèmes intérieurs à l'entreprise seront mis en place dans un grand nombre de départements de gestion de risque des grandes compagnies.

Quant aux *consommateurs* d'assurance de petite et moyenne importance, les associations professionnelles feront bien d'encourager leurs membres à partager des informations sur les sinistres afférentes à leur branche ou secteur d'activité.

Grâce à l'usage croissant de l'analyse de risque, les assurés deviendront beaucoup plus avertis qu'auparavant. Étant donné que leurs programmes d'assurance sont consolidés et analysés, ils continueront à augmenter leurs propres conservations.

405

L'impact sur les coûts des sinistres devrait également se faire sentir et ceux-ci devraient être réduits grâce à un service plus rapide, tant au niveau des déclarations qu'à celui des enquêtes. Grâce à une meilleure analyse des sinistres, la prévention en sera axée sur des besoins nouvellement détectés. La gestion des sinistres ordinaires des grandes firmes s'y fera directement. Les compagnies d'assurances installeront des canaux de communication directe avec les départements sinistres des grandes entreprises et le gros des tâches de gestion en sera assumé par l'assuré lui-même. Cette évolution débutera avec le traitement des sinistres de l'assurance médicale de base pour toucher ensuite les accidents de travail et devenir enfin un système d'information destiné à recevoir le plus gros des informations apparentées à l'assurance.

Transfert de risque

Comme nous avons vu plus haut, les consommateurs de l'assurance, en particulier les entreprises, deviendront beaucoup plus avertis. Grâce à sa capacité accrue de manipuler les informations, l'industrie de l'assurance sera en mesure de fournir, en quelques minutes, les cotations les plus compliquées. Ceci rendra l'assurance beaucoup plus compétitive que jusqu'à présent. D'un côté, les compagnies d'assurance pourront déterminer plus facilement leurs coûts sur un portefeuille spécifique et, de l'autre, les assurés sauteront les techniques de *tarification à la moyenne* qui tourmentent notre industrie au-

jourd'hui. Les assurés avertis exigeront davantage de cotation *sur mesure*. Ils redoubleront leur attaque contre les niveaux de sinistre contrôlables, et l'auto-assurance sera le principal concurrent de l'industrie de l'assurance pour les grosses polices incendie, risques industriels. On sautera encore plus minutieusement les frais fictifs des transactions d'assurance et on augmentera la pression sur les compagnies afin qu'elles réduisent tous les frais autres que ceux se rapportant à la gestion des sinistres.

406

Conclusion

Afin d'assurer la survie de votre entreprise pendant *l'explosion* de la technologie des télécommunications, nous nous permettons de vous proposer les recommandations ci-après :

1. *Prévoir* : Les entreprises qui réussiront sont celles qui préparent le changement plutôt que celles qui restent passives sous la contrainte de la concurrence.

2. *Tirer profit de cette nouvelle technologie plutôt que de regarder les autres le faire* :

L'entreprise qui gagera à la fin sera celle qui distribuera les primes de la grande masse des assurés à un petit nombre de malchanceux dont la gestion de sinistres est la plus efficace, financièrement s'entend. Utilisez les nouvelles techniques de traitement et de transmission d'informations pour réduire vos frais de gestion.

3. *Étudier et installer* un système d'information pour la gestion afin de communiquer des renseignements financiers et non financiers à vos responsables et ainsi leur permettre de mieux gérer vos affaires. Grâce à un bon système de traitement de données, en cas de catastrophe, vous connaîtrez vos engagements, les expressions telles que chevauchement et construction pyramidale des risques étant complètement dépassées.

4. *Plutôt que de rester à la traîne, inventer de nouveaux contrats d'assurance* dont les gestionnaires de risque ont besoin en cette ère des télécommunications.

5. *Apprendre à connaître* les désirs des gestionnaires de risques, vos vrais clients :

- a) Aider à la conception et à l'installation des systèmes informatiques de gestion de risques.
- b) Proposer l'utilisation des technologies modernes pour gérer les sinistres plus rapidement et à moindre coût.
- c) Aider à l'étude et à la consolidation des programmes d'assurance des directions et filiales en un programme mondial intégré commun à toute l'entreprise.

L'industrie de l'assurance est plus vulnérable au changement causé par les technologies de pointe et les télécommunications que n'importe quelle autre branche.

407

Les télécommunications instantanées permettent l'élimination du papier ainsi que le traitement avec aisance de grandes quantités de données.

Notre industrie changera.

Votre compagnie va-t-elle aussi changer ? »



Le conférencier va-t-il bien vite en besogne ? Peut-être pas, quand l'assureur ou le réassureur possèdent les ressources nécessaires.

Lloyd's Act 1982. Lloyd's London

Nous venons de recevoir un exemplaire de la nouvelle loi qui régit Lloyd's London. Éditée par The Corporation of Lloyd's, Lime Street, London EC3, la nouvelle loi incorpore celles de 1871, de 1911, de 1951 et de 1982. Il y a là un instrument de travail intéressant que nous signalons aux lecteurs. Dans chaque cas, le Lloyd's Committee est intervenu d'abord, puis le parlement, afin de préciser certains actes, certains contrôles ou certaines autorisations données à Lloyd's.

Le document est important puisque, en regard des dispositions anciennes, il précise les règles nouvelles imposées à Lloyd's London pour donner aux affaires de ses syndicats la plus grande sécurité possible. On y trouve l'esprit, sinon la lettre de certaines mesures adoptées à la suite de ce qu'on a appelé le Rapport Fisher.

Letter to a friend

by

ANGUS H. ROSS ⁽¹⁾

408

J est un homme curieux. Il demande à son ami Angus Ross de lui dire ce qui se passe en ce moment dans le domaine de l'assurance et de la réassurance. Notre collaborateur n'hésite pas à lui répondre en toute franchise ; ce qui ne saurait déplaire à nos lecteurs. Un autre de nos collaborateurs écrit, de son côté : « La situation de notre industrie n'est pas saine ». A.R. nous donne un diagnostic assez dur. Nous ne le discutons pas, car il n'est pas sans valeur.



Dear J :

It was kind of you to enquire about the health of the Canadian general insurance industry, and reinsurers in particular. As Mark Twain said, rumours of its demise are grossly exaggerated. However, its patient is in sickly condition and the short term prognosis is not good.

The illness is, as you know, a strange one with a number of varied causes ; however, only in isolated cases can it be considered terminal. But I can hear you asking "what are these causes ?". Let me go into them in a little detail.

1. The Big Bang Theory

You have often heard it propounded, particularly in the USA, that what the insurance industry needs to shake it back to reality is a massive catastrophe. Whilst this might have a salutary effect on a number of reinsurers, it is highly unlikely that it would really make much of a dent in its Canadian primary scene. Retentions here on catastrophe layers are generally very low indeed (sometimes as little as .3% of premium income — or about 1% of capital/surplus

⁽¹⁾ Mr. Angus H. Ross is Vice President of Reinsurance Management Company of Canada, Inc., member of the Sodarcam group.

on its normal 3:1 ratio). Small wonder, therefore, that Canadian catastrophes don't disturb the primary market.

"Surely," you say, "Canada doesn't have any catastrophes?" Ah, that's what many people think but in 1981 we were hit by a hailstorm in Calgary costing (depending on the estimates used) anywhere between 100 and 150 million dollars. What is surprising about this incident is not that it happened, but the late development we are seeing on physical damage auto and property losses more than a year after the event occurred.

1982 has seen an early frost hitting the Ontario tobacco crop (total loss estimated at \$80 million — of which a large share goes to the Government crop insurance plan), a hailstorm in Lethbridge (Alberta) and two costly hailstorms in Saskatchewan.

409

The most severely affected on these incidents again are the reinsurers. It is encouraging to note that one major reinsurer — prior to this year's occurrences — began pushing for much more detailed information on catastrophe exposures. J, you'd be surprised how many companies have no idea what they could lose if a tornado hit Toronto or if Montreal succumbed to its overdue earthquake. I wonder how we reinsurers can rate their cat-covers correctly!

2. Too many companies — too little premium

You may have read a recent article in "The Economist" outlining (briefly) some of the Canadian problems. One of them was that the Canadian market is "dominated" by companies such as the Royal. With due respect to a normally excellent publication, I would suggest that the problem is not one of domination by one or two companies, but of proliferation of insurance companies and unbridled competition for premiums that just aren't there.

In the last few years there has been a veritable flood of new entrants into Canada — both new Canadian companies being formed and overseas companies setting up Canadian operations on either a branch or a local company basis. There has been a similar increase in the number of reinsurers now licenced here. While the economy was booming, inflation and natural growth in the economic structure meant sufficient premium could be generated to keep everyone (relatively) happy provided they kept up their market share.

ASSURANCES

Now that negative growth — what a contradiction in terms, surely “shrinkage” is better — has set in, results of cutting premiums in inflationary times show up in horrendous loss ratios which, with now falling investment yields, will put some companies’ solvency in jeopardy this year (1982) end.

410 There is little doubt, however, that legislators are extremely nervous about the possibility of more companies treading the same paths marked out by the Strathcona, Pitts and Cardinal insurance companies. A number of corrective measures are being bandied about: guarantee funds, banning unlicensed reinsurance, limitations on the volume of reinsurance which can be placed, more stringent regulations and requirements before licensing new companies, recognition only of reinsurance being placed through brokers with a place of business in Canada and authorized to transact business here, etc., etc.

The whole thrust of these new regulations, whilst being towards protection of the consumer, does however appear to be a hindrance on the development of smaller Canadian companies while permitting continued domination by foreign companies. In this I am put very much in mind of what happened in Newfoundland in the early-mid 1970’s when a number of mainland companies withdrew because of poor results. The gap was only taken up by the creation of new (and small) provincially licensed companies, who have not only survived but prospered over the past decade. Could this be a national scenario if results get worse? In the past week two foreign-owned companies have decided to retreat, one from property business and one from writing Canadian business, at least from a base in Canada. Certainly there must be others with this in mind.

These are but two causes of our insurance sickness; a listing of some others will have to wait my next letter — and I don’t expect the patient will have made a miraculous recovery by then.

Until the next letter,

Keep the faith,

A.

Études techniques ⁽¹⁾

par

DIVERS COLLABORATEURS

- I. Les isolants, par Michel Beaudoin, ing.
- II. Études diverses :
 - Les incendies volontaires et les difficultés de la preuve, par J. H.
 - Valeur assurable et valeur marchande des maisons d'habitation, par J. D.
 - De l'utilité du courtier d'assurance : un autre exemple, par G. P.
- III. Le vocabulaire technique :
 - en assurance, par Jean Dalpé
 - en transports, par J. H.
 - en droit, par Me Rémi Moreau
- IV. De la garantie postérieure au sinistre, par G. P.

411

I — LES ISOLANTS

De nos jours, à cause des coûts de plus en plus élevés de l'énergie, les isolants sont devenus un sujet d'actualité : je ne pense pas seulement à la triste affaire de la mousse isolante d'urée-formol (MIUF), mais aux isolants en général.

L'on parle parfois de maisons super-isolées et même de maisons à double paroi, sans compter les programmes gouvernemen-

⁽¹⁾ Several people who have helped us with the Revue in the past have been involved in technical studies. For instance, Mr. Michel Beaudoin looks at isolating materials, their advantages and inconveniences. J. H. describes the difficulty of proof for arson cases, while J. D. deals with insurance value as it applies to the market value of private houses. Jean Dalpé presents a list of insurance technical terms and J. H. gives us certain transport expressions. The meaning of a number of legal expressions is described by Mr. Rémi Moreau. Finally, G. P. describes the coverage which is now available in certain cases to cover the legal liability for an incident which has already occurred.

taux d'aide à l'isolation et aux remplacements des systèmes de chauffage. Notre propos est de donner quelques commentaires concernant les caractéristiques de résistance au feu de produits isolants couramment employés.

Les isolants se présentent sous quatre formes principales :

- a) matelas ;
- b) panneaux ;
- c) mousses ;
- d) en vrac.

412

Les matelas

C'est le type d'isolant le plus populaire qui a une résistance thermique correspondant à la moyenne ($R = 3\frac{1}{2}$ /pouce). Le produit est fait généralement de laine de verre ou de fibres minérales, avec ou sans pare-vapeur, et est considéré comme présentant un très faible risque d'incendie. Il offre également des bonnes qualités de stabilité chimique et physique.

Les panneaux

Ce type d'isolant regroupe toutes les mousses plastiques, à l'exception de la mousse urée-formol. Il s'agit de mousses rigides de polystyrène, de polyuréthane et de polyisocyanurate (uréthane modifié) obtenues par extrusion ou par expansion ; ces mousses ont montré une bonne stabilité physique et chimique jusqu'ici.

Ces mousses ont une résistance thermique remarquable ($R = 4 @ 8$ /pouce), mais présentent à des degrés divers un risque d'incendie, soit à cause de leur combustibilité, soit pour la toxicité de leurs produits de combustion. Il est donc très important d'installer ces panneaux d'une façon sûre, c'est-à-dire qu'il faut absolument éviter de les installer à découvert, sans revêtement. Il y a divers revêtements acceptables par les assureurs, tels les revêtements minéraux, (plâtre, placoplâtre, etc.), les tôles métalliques, les contreplaqués, les parois de brique ou de béton et les revêtements ignifuges spéciaux (ceux-ci doivent cependant être homologués par un organisme reconnu). Il y a même des panneaux qui incorporent un revêtement de finition ignifuge.

L'usage idéal de ces produits est donc à l'intérieur des murs. Il est intéressant de noter que les fabricants de panneaux de mous-

se mettent de plus en plus leurs clients en garde contre les risques d'incendie de leur produit au moyen de notes sur les emballages.

Les mousses

Les mousses sont utilisées par injection sur place dans des espaces fermés ou à découvert de mélanges moussants soigneusement dosés (polyuréthane et urée-formol). Comme les produits de base sont les mêmes que pour les panneaux, la résistance thermique est très élevée ; la stabilité chimique est également assez grande, sauf évidemment dans le cas de la MIUF. Le polyuréthane est utilisé en espace ouvert, alors que l'urée-formol a été utilisée en espace clos, dans les murs, par exemple, parce que cette mousse ne continue pas à prendre de l'expansion après l'injection. Il est ironique de constater que la mousse urée-formol n'est pas considérée comme un risque sérieux d'incendie, principalement à cause de l'utilisation dans les murs, en espace clos, alors que le polyuréthane est connu depuis longtemps comme un risque d'incendie à cause de son utilisation à découvert.

413

La protection incendie dans le cas de l'uréthane est la même que pour les panneaux, c'est-à-dire qu'il faut un revêtement ; il faut, de plus, s'assurer qu'il y ait le moins d'espace possible entre le revêtement et la mousse : cela est parfois difficile à réaliser, car la mousse est souvent injectée sur des surfaces irrégulières.

Pour ce qui est de la MIUF, là où on l'a mise en place, il n'y a pas d'autres moyens de procéder que de l'enlever ou d'essayer d'empêcher les gaz et émanations toxiques de s'infiltrer dans les locaux isolés.

Les isolants en vrac

Ces isolants regroupent un assez large éventail de produits pouvant être posés au moyen d'une machine avec soufflerie pour les espaces clos ou bien tout simplement à la main, lorsque l'espace le permet. Ces isolants sont, soit incombustibles comme les fibres minérales, les vermiculites et les perlites, soit partiellement combustibles comme les produits à base de cellulose (bois) qui ont reçu un traitement aux sels minéraux pour réduire leur combustibilité. La résistance thermique va de $R = 3\frac{1}{2}$ /pouce dans le cas des produits de cellulose à $R = 2\frac{1}{2}$ -4/pouce dans le cas des produits minéraux. Ces derniers ne présentent pas de problèmes au point de vue

incendie, alors que le degré de combustibilité varie selon les fabricants dans le cas des produits de cellulose. Les *Underwriters Laboratories of Canada* homologuent un certain nombre de ces produits au point de vue de la combustibilité ; il est donc important de choisir un produit ayant une bonne classification. Comme le traitement ignifuge incorpore des sels minéraux solubles à l'eau, la résistance au feu peut diminuer à la longue lorsqu'ils sont soumis à de fortes humidités, sans compter les risques de corrosion et d'émanations. Il est donc important de choisir un produit stable chimiquement et physiquement.

414

Nous soumettons ces quelques réflexions au lecteur. Il n'y a pas de bons ou de mauvais matériaux ; il n'y a que des mauvaises utilisations ou des précautions insuffisantes. Avant d'en choisir un, il faut consulter un spécialiste et suivre les conseils qu'il donne, aussi bien pour la mise en place que pour la résistance au cours des années.

MICHEL BEAUDOIN, ing.



Pour faciliter la lecture des notes techniques de M. Michel Beaudoin, ing., nous lui avons demandé de les compléter par un vocabulaire bilingue, dont voici les éléments principaux. Comme, dans la pratique, le point de départ est généralement l'anglais, nous avons suggéré à notre collaborateur de mentionner l'expression ou le mot en anglais d'abord, puis l'équivalent français. Voici donc un vocabulaire — élémentaire, il est vrai, mais utile, croyons-nous, consacré aux termes employés en Amérique pour les isolants destinés à des immeubles d'habitation :

Insulation, insulating material	Isolants, matières isolantes
Urea Formaldehyde Foam	Mousse isolante d'urée-formol
Insulation (UFFI)	(MIUF)
Superisolated house	Maison super-isolée
Double envelope building	Maison à double paroi
House	Maison, immeuble, bâtisse
Batts, blankets	Matelas
Planks, boards	Panneaux
Fire resistance	Résistance au feu ⁽¹⁾

⁽¹⁾ Cette expression a une valeur relative, car si un matériau peut ne pas brûler, il sera quand même abîmé si la chaleur dégagée par le foyer d'incendie est suffisamment vive.

Foam	Mousse
Loose FILL	En vrac
R value (resistance to heat flow)	Résistance thermique
Fiberglass	Laine de verre
Mineral fiber	Fibre minérale
Vapor barrier	Pare-vapeur
Fire hazard	Risque d'incendie
Polystyrene	Polystyrène
Polyurethane	Polyuréthane
Polyisocyanurate	Polyisocyanurate ou uréthane modifié
Extrusion or expansion	Extrusion ou expansion
Combustibility	Degré de combustibilité
Toxicity	Toxicité, degré toxique
Coating	Revêtement
Plaster	Plâtre
Plasterboard	Placoplâtre
Sheet metal	Tôle métallique
Plywood	Contreplaqué
Fire resistant coating or Thermal barrier	Revêtement ignifuge
Labelled coating	Revêtement homologué
Pneumatic machine, blower	Soufflerie
Vermiculite	Vermiculite
Perlite	Perlite
Cellulosic fiber	Produit ou fibre à base de cellulose (bois)
Water soluble mineral salts	Minéraux solubles à l'eau
Building materials	Matériaux de construction

II — ÉTUDES DIVERSES

A. Des incendies volontaires

Avec raison, les assurés se plaignent que l'assurance des biens coûte de plus en plus cher. L'inflation compte pour beaucoup dans les coûts nouveaux. D'un autre côté, en adoptant la clause du coût de remplacement sans dépréciation, c'est-à-dire la valeur à neuf, l'assureur s'expose à des abus ou à des malentendus. Par ailleurs, dans une période de hausse continue comme celle que nous traversons depuis quelques années, pouvait-on faire autrement, même si la police, dans l'ensemble, était devenue annuelle et si le montant

d'assurance était augmenté d'année en année autant que possible ? Quoi qu'il en soit, l'assuré qui se plaint de la hausse des prix doit comprendre que ce qu'il obtient est sensiblement plus intéressant que ce qu'il avait autrefois, alors que l'assureur avait tendance à lui offrir, encore une fois, le prix coûtant ou, tout au moins, le coût de remplacement moins la dépréciation. Entre les deux bases d'indemnité, il y a une différence qui s'accroît avec la hausse des prix, mais qui se traduit par une charge de plus en plus lourde au fur et à mesure qu'augmentent les incendies criminels et les vols.



416

La preuve d'un incendie volontaire ou criminel est extrêmement difficile à faire dans une société comme la nôtre. Avec raison, les assureurs ont tendance sinon à libérer l'assuré de tout soupçon, du moins à lui donner le bénéfice du doute. Or, si on peut démontrer, à un moment donné, la faute délibérée, il est toujours très difficile de démontrer que l'assuré est l'auteur du sinistre. Par exemple, si celui-ci a été à la fois malhonnête et adroit en confiant le soin de mettre le feu à quelqu'un d'autre, comment, encore une fois, en fera-t-on la preuve ? Nous pourrions citer, par exemple, le cas d'un sinistre où tout était dans le sens d'un crime : les extincteurs automatiques vérifiés la veille ne fonctionnaient pas le lendemain, des torchons imbibés de produits volatils ramassés par les pompiers dès le début de l'incendie ; bref, si la preuve du sinistre volontaire était faite, il restait à démontrer qui en était responsable. L'auteur de l'incendie n'ayant pu être trouvé, l'assuré a touché l'indemnité, malgré les soupçons qui planaient autour de l'affaire. Il a pu établir qu'il n'était pas sorti de l'hôpital où il se trouvait et les assureurs n'ont jamais pu démontrer qu'il avait véritablement mis le feu. Dans le village où celui-ci avait eu lieu, on parlait beaucoup, en attribuant l'incendie à celui-ci ou à celui-là, mais la preuve était impossible à faire.



Il faut conclure qu'il n'est pas suffisant de prouver l'incendie criminel ; il faut qu'on puisse établir qui a mis le feu. Si c'est l'assuré, alors la police est frappée de nullité comme, aussi, si quelqu'un a agi sur ses instructions. D'un autre côté, même si l'incendie est criminel et la faute en revient à quelqu'un d'autre sans l'intervention de l'assuré, celui-ci garde son droit intact, comme aussi le créancier hypothécaire.

Une deuxième question se pose : Si la police est frappée de nullité, l'est-elle intégralement, c'est-à-dire aussi bien en ce qui a trait à l'assuré qu'au créancier hypothécaire ? À cette question, Me Alain Létourneau a répondu dans un article qui a paru dans le numéro d'octobre 1982 de notre Revue. Nous y référons le lecteur inquiet de voir le créancier hypothécaire considéré au même niveau que l'assuré qui a fauté et que, de ce fait, on lui ait enlevé ou non ses droits.

Dans l'ensemble, il semble que le contrat contenant la clause hypothécaire empêche le créancier de subir une perte, tandis que pour l'application de l'article du Code civil, l'interprétation donnée par certains juges est nettement défavorable à celui-ci puisque, si le contrat devient caduc par la faute de l'assuré, le créancier perd ses droits, comme aussi l'assuré.

417



Malgré tout, on obtient certains résultats quand on fait travailler ensemble les procureurs d'une province, les compagnies d'assurance intéressées, la police et même le service des incendies. C'est ce qu'affirmait récemment, dans un communiqué de l'*Insurance Crime Prevention Bureau*, M. Patrick J. Collins qui vient de prendre sa retraite comme directeur général du bureau. Il ajoutait :

« Over a three-year period some seven very active arson rings, members of which were closely related to organized crime, were broken up with the ringleaders receiving sentences of up to 14 years. Dozens of persons were convicted. The growing scope of infiltration by the criminal element into legitimate business and the expansion of organized crime from Quebec Province, Ontario, B.C. and other Provinces, was exposed. »

Il serait extrêmement intéressant de savoir comment on est parvenu à mâter ces bandes et comment on a pu faire la preuve de leurs crimes.

Il n'en reste pas moins vrai que, dans les cas individuels, il est difficile de faire condamner quelqu'un et, par conséquent, de rendre une police nulle, à moins que l'on puisse obtenir un aveu ou trouver des témoins qui établissent clairement l'intervention personnelle de l'assuré et, par conséquent, la nullité du contrat.

B. Valeur assurable et valeur marchande des maisons d'habitation

Dans un journal local, nous voyons trois cas de vente d'immeubles d'habitation. Dans le premier, on demande \$325,000 et on vend pour \$180,000 ; dans le second, le prix initial est de \$249,000 et on accepte \$190,000 ; dans le troisième, la proportion est à peu près la même entre le prix de vente et la demande initiale du propriétaire.

418

Le problème que nous voulons évoquer ici n'est pas nouveau : il s'agit de la valeur assurable d'un immeuble d'habitation. La seule différence avec ce qui se passait il y a quelques années, c'est que si le coût de construction augmentait régulièrement, la hausse était relativement faible. Par ailleurs, on ne se trouvait pas devant des exigences aussi grandes de la part du propriétaire qui, à la faveur de l'inflation, cherche à avoir le maximum au moment de la vente ; ce qui est à la fois normal et souvent décevant d'une époque à l'autre. Le chiffre subit des variations énormes correspondant à la demande. Pour l'assurance de l'immeuble, il ne faut pas s'arrêter à cet aspect du problème car ce qui compte, ce n'est pas la valeur marchande, mais le coût de remplacement avec ou sans dépréciation selon la portée du contrat d'assurance⁽¹⁾.

Par ailleurs, il faut écarter le prix du terrain qui ne doit pas entrer en ligne de compte.

Quant à la méthode suivie pour déterminer la valeur de remplacement, elle peut prendre divers aspects comme suit :

1. La plus exacte est celle que détermine un évaluateur qui tient compte du genre de construction, du prix de la main-d'œuvre, du chauffage, de la climatisation et du fini intérieur et extérieur. Un évaluateur bien organisé complétera probablement son travail en mettant en regard du coût de remplacement, la dépréciation qui s'applique, compte tenu de l'état des lieux. Il ajoutera également sans doute un relevé des prix auxquels se sont vendus des immeubles semblables dans le quartier. Là également, en période d'inflation, il faudra être extrêmement prudent avant de juger, car les

⁽¹⁾ Il est vrai, toutefois, que hors de toute logique, la localisation de l'immeuble peut intervenir dans le coût de la construction. On nous affirme, en effet, qu'un entrepreneur demandera plus cher pour construire une maison dans un quartier chic que dans un autre. Pourquoi ? Parce qu'il devra avoir de meilleurs ouvriers pour réaliser un travail qui satisfera des gens plus difficiles.

fluctuations depuis deux ans, par exemple, ont été énormes, soit à la suite de l'affolement qui a suivi les élections de 1976, soit à la suite de la dépression qui a supprimé brusquement toute une catégorie d'acheteurs qui avaient vu, dans l'intervalle, les taux d'intérêt monter à un niveau extrêmement élevé, alors que le fisc annonçait qu'il ne permettrait plus aux contribuables de déduire le coût de l'emprunt.

2. L'assuré détermine lui-même bien approximativement le coût de reconstruction de son immeuble à l'aide de chiffres qu'il obtient verbalement ou non dans son entourage. Ce qui est probablement la pire manière de procéder à cause des erreurs en plus ou en moins que l'assuré ne manquera pas de faire avec une méthode aussi élémentaire : l'insuffisance étant pire que l'excès.

419

3. Reste le barème établi par le Bureau d'assurance du Canada. Une évaluation bien approximative peut être faite avec les chiffres prévus. Elle est sûrement utile, mais tout ce qu'on peut dire, c'est que si elle apporte un facteur de précision un peu plus grand que la méthode précédente, elle n'est qu'approximative. D'un autre côté, si l'assureur ne convainc pas son assuré de faire faire une véritable évaluation de sa maison, il vaudrait mieux lui demander de remplir lui-même la formule préparée par le Bureau d'assurance du Canada. Elle est un peu compliquée, mais elle peut sûrement donner une idée assez précise de la valeur de remplacement, quitte pour l'assureur et l'assuré à convenir d'un taux de dépréciation correspondant à la date de la construction et surtout à l'état des lieux, si l'on assure sur la base dépréciée.



Tout ce qui précède n'a qu'une valeur approximative. Si nous revenons sur le sujet, c'est simplement pour rappeler au lecteur qu'il y a là une question extrêmement importante. Il ne faut pas, en effet, qu'il y ait excès ou insuffisance d'assurance si l'assuré ne veut pas être désappointé au moment du sinistre. Pour cela, le barème véritable ne doit pas être le prix de vente possible ou une approximation personnelle basée plus sur une impression que sur des données précises.

C. De l'utilité du courtier d'assurance

Voici un autre exemple de collaboration entre le courtier, l'assuré et l'assureur à la suite d'un sinistre. Il est exemplaire, à notre

avis, en ce qu'il permet de régler un sinistre important par la seule force d'un raisonnement technique, sans recours à l'arbitrage ou au tribunal.

1. Voici d'abord les faits :

- a) Un pont de bois est emporté à la suite d'une très forte crue des eaux en avril.
- b) L'assureur a émis une police tous risques avec une exclusion relative à l'inondation. Il prend l'attitude qu'il ne doit pas indemniser l'assuré, malgré les multiples interventions du courtier auprès de l'assureur.
- c) Voyant cela, les avocats de l'assuré menacent de porter la cause devant les tribunaux, ce à quoi s'objecte le courtier qui croit avoir des arguments assez sérieux pour éviter un procès. Les avocats acceptent de retirer leur menace de poursuite.
- d) Par le truchement des avocats de l'assuré et avec l'assentiment de l'assuré, le courtier fait valoir à nouveau auprès de l'assureur que, si le pont a été emporté, ce n'est pas sous le poids ou la poussée des eaux, mais à cause d'une accumulation considérable de débris et de bois, sous une des arches du pont, qu'il a été impossible de nettoyer à temps à cause de la violence des eaux. La cause immédiate du dommage, d'après le courtier, n'est donc pas la poussée des eaux même, mais celle des débris qui ont heurté la structure même du pont. La distinction est peut-être mince, puisque la cause initiale de l'accumulation des débris et leur poids sont dus à la rapidité et à l'abondance des eaux, mais elle suffit à créer un doute dont l'assureur est prêt à faire bénéficier l'assuré, en définitive.

2. Le siège social consent donc à verser l'indemnité qui dépasse \$100,000. Sans l'intervention du courtier qui s'est fait le porte-parole de l'assuré, le débat serait allé devant le tribunal, sans doute, avec des frais considérables et sans que l'on puisse, à l'avance, escompter le résultat, même si le doute était en faveur de l'assuré.

3. La conclusion n'est-elle pas qu'il vaut mieux payer un peu plus cher ou même le même prix et traiter non pas directement avec l'assureur, mais par l'entremise d'un courtier bien organisé ? Dans le cas présent, comme il s'agissait d'une société mutuelle, l'assuré

aurait pu traiter directement. S'il l'avait fait, la cause serait sans doute encore devant les tribunaux. Et à quel prix ?

III — NOTES DE VOCABULAIRE TECHNIQUE

par divers collaborateurs

La langue technique évolue forcément ; elle devient facilement un jargon qu'il faut expliquer à ceux qui ne sont pas des techniciens. Il faut aussi rappeler aux techniciens qu'ils ont tendance parfois à ne pas s'entendre sur le sens exact des mots qu'ils emploient couramment. Cet essai de vocabulaire technique a justement pour objet d'apporter au lecteur un sens nouveau donné à des mots existants ou des mots nouveaux dans une langue qui les ignorait jusque-là. Tous ne sont pas beaux, mais ils existent et on doit leur donner un sens aussi précis que possible. Encore une fois, c'est ce à quoi s'efforce notre équipe.

421

Il faudrait éviter, en effet, que notre Revue devienne une sorte de tour de Babel où les mots auraient autant de sens que de lecteurs.



A. Assurances autres que vie ou non vie

Tous les métiers ont leur jargon. En assurance et en réassurance, voici quelques termes qu'il est intéressant, croyons-nous, de définir.

Sinistralité. On a écrit un jour : « En automobile, l'alourdissement n'est jamais supérieur à trois ou quatre points, mais les compagnies X et Y voient cependant leur sinistralité relativement allégée ». Cela veut dire que le taux de sinistres est moindre ou plus élevé, selon le cas et les assureurs.

Sinistre. En assurance, un sinistre, c'est un accident, un incendie, un dommage quelconque subi par soi ou par un tiers. Le taux de sinistres ou de sinistralité est le pourcentage atteint par les indemnités par rapport aux primes acquises.

Primes acquises, primes souscrites. Les primes acquises, en regard des primes souscrites, sont le pourcentage du revenu-primes que l'assureur est autorisé à considérer comme revenu acquis ou technique de l'année. S'il ne peut compter la prime entière, c'est-à-dire la prime souscrite, c'est qu'on force l'assureur à garder en réserve une partie destinée à garantir le risque d'ici la fin du contrat.

Risque. Le risque est ce qui fait l'objet de l'assurance, aussi bien en incendie qu'en responsabilité civile, qu'en assurance maritime, etc. Il désigne à la fois l'objet assuré ou assurable et le danger que courent l'assureur d'avoir à verser une indemnité à la suite d'un sinistre, ou l'assuré de causer un dommage.

Charges techniques et non techniques. La première expression comprend les frais et les indemnités versés. Les charges non techniques s'appliquent aux commissions versées aux intermédiaires et aux frais de gestion et d'administration.

422

Les placements diversifiés. On entend par là la gamme des placements autorisés par la loi, qu'il s'agisse de placements mobiliers ou immobiliers, d'obligations ou d'actions. Chaque pays a ses exigences, aussi bien quant à la valeur initiale, c'est-à-dire le coût, qu'au montant reconnu par le marché et pour les réserves ou provisions en cours de route.

Dans le cas des placements immobiliers, les compagnies européennes, en particulier, peuvent placer des fonds assez élevés sous ce titre, avec l'entente que, périodiquement, avec l'inflation et l'augmentation de valeur de la propriété, on les autorise à majorer leur actif à des conditions précises. Au Canada, le contrôle est beaucoup plus restrictif à ce sujet.

Plus-values latentes. Voilà une expression qui, comme les autres, doit être expliquée. Il s'agit des postes d'actif qui, si on les évalue au cours du marché, ont une valeur beaucoup plus faible que celle qu'indique le bilan. Par exemple, ce serait le cas d'immeubles achetés avant la poussée d'inflation que l'on a connue, aussi bien en Europe qu'en Amérique, depuis quelques années. En Europe, périodiquement, certaines sociétés demandent à l'État de les autoriser à augmenter certains postes en tenant compte de la valeur nouvelle qui, encore une fois, correspond à la hausse des prix. La chose est importante, en particulier, en période d'inflation bouillonnante ou galopante. Le revenu d'un assureur est de trois types :

- i) le revenu technique, c'est-à-dire les primes ou les sommes versées par l'assuré à l'assureur pour la garantie d'un risque ;
- ii) le revenu financier qui provient du portefeuille mobilier et immobilier ;
- iii) les opérations de change.

Les opérations de change sont une source de bénéfices ou de pertes dans un milieu monétaire international aussi instable que celui que nous connaissons. La société française qui a des dollars américains, au moment où le franc cote 4,50 francs au dollar, fait un profit considérable lorsque le franc atteint 7 au dollar américain. Le contraire, non seulement peut se produire, mais se produit journellement. Le marché des changes est, en effet, extrêmement aléatoire par les temps qui courent. A tel point qu'avant de considérer un bénéfice provenant de cette source, il faut constituer des réserves que l'on appelle familièrement *coussin* en Amérique et *matelas* en France, dans le jargon du métier. De toute manière, on ne peut oublier cette source de bénéfice ou de perte dans le cas d'une entreprise faisant des affaires avec le monde entier car, si les changes peuvent être une cause importante de profit dans le cas d'une entreprise d'assurance ou de réassurance, les résultats techniques obtenus par la société dans un pays particulier peuvent être complètement modifiés lorsqu'ils sont traduits dans la monnaie de la société-mère. Ainsi, un bénéfice technique fait dans un pays dont la monnaie se déprécie tout à coup devient, pour la société-mère, un déficit lorsqu'il est transformé dans sa monnaie. Il faut admettre, cependant, que le contraire est également vrai. Le bénéfice financier a donc deux aspects principaux : le profit réalisé à la vente d'un titre et le rendement des sommes accumulées au portefeuille. Celui-ci prend principalement la forme d'intérêts ou de dividendes, avec des résultats différents au point de vue de l'impôt sur le revenu.

Le revenu financier varie suivant le marché, l'importance des fonds propres et celle des réserves, ainsi que la politique de placements de l'entreprise.



Ce qui nous amène à faire la différence entre l'une et l'autre des sources de fonds : *les fonds propres* de l'entreprise étant le capital versé et le surplus ; tandis que *les réserves techniques* sont notamment de deux types : la provision des primes non acquises et les réserves pour sinistres en cours de règlement. Les premiers appartiennent sans discussion aux actionnaires. Quant aux seconds, s'ils servent à garantir les affaires en cours, ils sont considérés comme faisant partie de l'actif de l'entreprise et le rendement entre dans le revenu de l'assureur au même titre que celui des fonds propres.

Revenus techniques, revenus financiers. On entend, par revenus techniques, les résultats obtenus par l'assureur en mettant les primes acquises en regard des sinistres, ainsi que le coût d'administration dans l'ensemble.

L'opposition de l'un à l'autre donne le revenu technique ou le déficit technique — certains disant d'opérations ; ce qui, au fond, est, pensons-nous, une traduction littérale de *operational*.

424

Quant aux résultats financiers, ils proviennent du rendement du portefeuille, des profits réalisés à la vente soit de titres, soit d'immeubles, soit d'autres valeurs, compte tenu des impôts spéciaux portant sur les bénéfices réalisés depuis la fin décembre 1971.

Cette question de bénéfices financiers pose celle de la politique financière de l'entreprise. Pendant longtemps, les conseillers financiers ont suggéré les placements à long terme jusqu'au moment où ils se sont rendu compte que le marché avait complètement changé, que le taux d'intérêt allait croissant et que, de cette manière, la valeur des obligations et des actions posait de sérieux problèmes pour l'article 103 de la Loi des assurances, surtout dans sa rédaction antérieure qui exigeait de mentionner la valeur fixée par le surintendant des Assurances vers la fin de novembre, chaque année.

Paiement ex gratia. Anglicisme incontestablement, puisque l'idée s'exprime ainsi en américain : *Ex gratia payment*. Certains disent, en français, versement à titre gracieux ou à titre commercial⁽¹⁾ ; ce qui n'est pas tout à fait exact. À notre avis, il vaudrait mieux employer versement ou paiement discrétionnaire.

Il y a là, de toute manière, une expression qui exprime le désir du Prince. L'assureur ne reconnaît pas, en effet, son obligation de payer. Il le fait pour certaines raisons, en tenant compte du courtier ou du client ou peut-être, dans certains cas, parce qu'il n'est pas trop sûr d'avoir raison.

Le courtier n'est pas heureux de cette manière de régler, s'il est certain du bon droit de son client. Souvent, avec l'assentiment de celui-ci, il l'accepte comme un pis aller et non, selon l'assureur, comme un droit ou un précédent.

⁽¹⁾ *Lexique d'Assurance et de Réassurance*, par Jacques Lesobre et Henri Sommer, page 88. Chez Berger-Levrault.

Il s'agit, en somme, d'un versement fait en dehors de toute obligation contractuelle, l'assureur acceptant, sans se croire forcé de le faire, de verser l'indemnité pour les raisons mentionnées précédemment : paiement ou versement à titre discrétionnaire, donc.

Informatique. Le mot vient évidemment d'*information*. Il comprend principalement le matériel électronique destiné à fournir des données à l'utilisateur, avec une étonnante rapidité et efficacité. L'informatique comprend, par exemple, l'ordinateur et ses divers éléments, ainsi que tous ces appareils d'appartenance électronique. Videotex en est un aspect qui s'est énormément enrichi et répandu récemment et qui contribue à faciliter les communications rapides, sûres et bien documentées. Une de nos collaboratrices, Mlle Monique Dumont, a écrit un article sur la question sous le titre *Télématique et assurance*⁽¹⁾. Avec télématique, on a un autre terme qui se rapproche d'*informatique*. Il s'allie facilement à l'informatique et, à notre avis, il peut être défini comme un de ses aspects. Dans son article sur la télématique, Mlle Dumont signale que le Comité consultatif international télégraphique et téléphonique de Genève hésite entre *télématique* et *télé-informatique*.

425

Vandalisme. Dans *Report* de septembre-octobre 1981, l'organe bimensuel du Bureau d'assurance du Canada, on donne la définition suivante du vandalisme : *The willful or malicious destruction, injury, disfigurement or defacement of any public or private property, real or personal, without the consent of the owner or person having control of the property in question.*

Cette définition provient, nous dit-on, de *Mississauga Task Force on Vandalism, June 1976.*

Elle n'est pas mauvaise, mais peut-être un peu compliquée. Aussi, nous permettons-nous de suggérer la nôtre, qui nous paraît avoir un seul mérite, celui d'une plus grande simplicité. La voici : par vandalisme, on entend les dommages intentionnels faits à la propriété d'autrui, hors de sa connaissance.

Il est évident que l'assuré n'a rien à voir avec ce genre de dommages, qu'il ne doit pas s'être exposé par des actes de provocation et qu'il ne doit, en somme, avoir eu rien à faire ni directement, ni indirectement avec ceux qui ont causé les dégâts, sans quoi il n'est pas question de vandalisme : il n'est pas question non

⁽¹⁾ L'article a paru dans le numéro d'octobre 1982.

plus d'indemnisation possible. Le vandalisme est un risque accidentel, occasionnel qui peut parfaitement être isolé de tous les autres cas que prévoit une police d'assurance particulière. Par exemple, un incendie qui s'accompagne de vandalisme reste un incendie qui doit être indemnisé en tant que tel, à moins qu'on puisse nettement séparer les dommages dus au vandalisme et les dommages dus à l'incendie. D'un autre côté, comme il s'agit d'une même assurance, c'est-à-dire d'une police qui prévoit les deux risques, l'indemnité, au fond, serait versée en une seule somme. Seul le vol, au cours d'un incendie ou suivant le sinistre, doit être considéré séparément.

426

Assureur, réassureur et rétrocessionnaire

1. Il faut d'abord distinguer entre l'assureur et l'intermédiaire : agent ou courtier, sous-agent, sous-courtier et consortium de courtiers.

L'assureur, c'est celui qui accepte d'assurer un risque offert soit par le futur assuré si celui-ci s'adresse directement à lui, soit par l'agent si celui-ci a un contrat qui le lie avec l'assureur, soit avec le courtier qui, en principe, est censé être le représentant de l'assuré, même s'il reçoit sa rémunération de l'assureur. Il y a là une situation paradoxale qui a jusqu'ici empêché le courtier d'être considéré comme un professionnel. Quant au sous-agent ou au sous-courtier, c'est celui « qui a son bureau dans sa poche » et qui fait placer par l'agent ou le courtier ce qu'il ne peut faire admettre lui-même.

Retenons ici simplement la fonction de l'assureur, lequel en anglais est connu sous le nom de *Insurance Company* ou encore the *Insurer*. Le mot *assurer* étant conservé pour l'assurance-vie. C'est ainsi que l'on dit *life assurance* et *fire insurance*.

2. Règle générale, l'assureur accepte la totalité ou une partie du risque qu'on lui demande de garantir. Très souvent, il dépasse sa capacité d'absorption soit à cause du montant portant sur l'immeuble ou son contenu, par exemple, soit à cause des cumuls dans une même rue ou dans un même quartier, s'il s'agit d'assurance contre l'incendie. Pour éviter de se surcharger en cas d'un sinistre grave ou global, il a des ententes avec un ou des réassureurs, que l'on appelle *réassurance facultative* ou *réassurance par traité*, selon que l'assureur le désire. Généralement, il a ses traités de réassu-

rance, d'une part et, d'autre part, d'assurance facultative qui sont placés sur certains risques particulièrement lourds à porter.

3. Quant au récessionnaire, c'est celui à qui le réassureur cède à son tour une part d'un risque qu'il trouve trop élevé pour sa capacité d'absorption, connue sous le nom de plein de conservation, par opposition à son plein de souscription. Là également, on peut se trouver devant une récession facultative ou par traité qui porte le nom d'obligatoire. Nous ne voulons pas entrer dans le détail de ces traités ici parce que, à leur tour, ils indiquent, aussi bien chez l'assureur que chez le récessionnaire, les bornes des obligations souscrites par chaque groupe. Si le traité *quote-part (quota share)* met sur le même pied assureur, réassureur et récessionnaire quant à la fortune de l'assureur, les traités d'excédent (*excess of loss*, etc.) sont autant d'aventures dont les résultats sont bien différents parfois du sort même de l'assurance originale.

427

4. Restent à définir consortium de courtiers et consortium d'assureurs. Pour des raisons diverses, un assuré peut vouloir avoir plus d'un courtier. Pour obtenir l'uniformité de direction, les courtiers constituent ce qu'on appelle généralement un consortium, c'est-à-dire, selon *Robert*, « un groupement de spécialistes » : ceux-ci se répartissant les tâches, mais étant responsables envers l'assuré de la qualité du travail.

Peut-on également parler de consortium d'assureurs ? Oui, s'il s'agit d'un risque assez dangereux ou d'une somme considérable à laquelle souscrivent un certain nombre d'assureurs soit directement, soit par l'entremise d'un consortium de courtiers. Par exemple, la Compagnie *** confiera ses assurances à un consortium de courtiers, chacun apportant une connaissance particulière du métier et pouvant confier également à un consortium d'assureurs des risques aussi élevés que présente une entreprise d'une grande envergure.

Combined index. Terme qui, en assurance autre que vie, exprime le rapport des indemnités et des dépenses aux primes acquises. Ainsi, on dira le *combined index*⁽¹⁾ est cette année de 95%, 100% ou 120%. C'est lui qui permet de déterminer le bénéfice ou la perte technique ou d'opérations, tandis que le bénéfice net s'établit en mettant en regard le produit financier des opérations, obtenu par le rendement des fonds propres et des réserves et provisions de

⁽¹⁾ Ou indice global ou réuni.

l'entreprise. Ainsi, une société d'assurance qui a un *combined index* de 120%, par exemple, fait une perte technique substantielle, mais qui peut se transformer en un profit net variable suivant le rendement du portefeuille. Compte tenu des bénéfices financiers obtenus par l'entreprise à l'aide des fonds propres, i.e. le capital, la prime payée sur celui-ci, les fonds accumulés et non répartis, les réserves constituées par l'entreprise en dehors de ses réserves techniques ou d'opérations ; bref, le surplus.

428

L'on appelle *indice de sinistralité* ce qui, en anglais, est *loss index* ou *underwriting cost index*. Il s'applique au rapport des sinistres (frais de règlement compris) aux primes acquises. Il ne faut pas confondre ces trois expressions : *loss index*, *underwriting cost index* et *rapport de sinistralité* avec le *combined index* ou indice global. En effet, ce dernier exprime le rapport des sinistres et de tous les frais de l'entreprise aux primes acquises. C'est ainsi que le premier indice pourrait être de 100% et le dernier de 135%, par exemple : le premier permettant d'établir la perte d'opérations et le second le déficit technique total d'un exercice particulier.

À noter qu'au Canada, on dit parfois *cost index* au lieu de *combined index* ; ce qui est également le coût global de l'opération d'assurances autres que vie.

Les assurances

On distingue les assurances-vie et les assurances autres que vie ou non vie, dans le cours ordinaire des choses. On comprend dans les derniers, en particulier, l'assurance incendie, automobile, responsabilité civile, chaudières et machinerie, aviation, accident, maladie, maritime, etc.

On distingue également entre les assurances de personnes (qui comprennent l'assurance-vie et parfois aussi les assurances accident et maladie), les assurances de responsabilité et les assurances de choses. Il y a là, dans l'ensemble, la répartition théorique que reconnaissent les traités d'assurance, sinon la pratique.

Par ailleurs, quand on parle d'assurance non vie, on entend tout ce qui n'entre pas dans le groupe vie et accident-maladie.

B. Vente, marketing, mise en marché

Les Américains donnent au mot *marketing* un sens extrêmement large. Pour eux, en effet, il comprend toutes les opéra-

tions destinées à la vente. Autrefois, on employait ce dernier mot et on lui donnait non pas le sens qu'il avait dans la pratique, c'est-à-dire la vente d'un objet quelconque, mais également l'étude du marché, tandis que l'on semble lui attribuer maintenant presque un sens vulgaire. Dans l'esprit de beaucoup de gens, un vendeur est celui qui est forcé de mettre le pied dans la porte pour empêcher qu'on ne le renvoie. On pense toujours au vendeur de brosses d'antan.

Par *marketing*, on est venu à dire, nous croyons, l'étude du marché, l'examen de la rentabilité et la méthode destinée à faciliter la vente. C'est aussi l'importance que celle-ci peut prendre.

429

On dit souvent en français la *mise en marché*, sans réfléchir que ces mots ne veulent absolument rien dire. Malheureusement, ils ont pénétré dans la langue et il faut les prendre tels quels, tout en signalant leur insuffisance. *Mise en marché*, en effet, semble pour bien des gens se limiter à l'étude du marché, en excluant la vente elle-même, considérée, encore une fois, comme une chose sans aucune importance. Alors qu'au fond, ce qui compte encore plus que l'étude du marché, c'est l'usage qu'on en fait et le succès que donne la distribution du produit. On doit la préparer et, pour cela, prévoir à l'avance ce qu'elle doit donner et à quelles conditions. Si, autrefois, des entreprises disparaissaient rapidement, c'est que justement on n'étudiait pas à l'avance les conditions de rentabilité d'une affaire ou d'un produit. Dire *mise en marché*, dans ce cas, me paraît être un simple à-peu-près auquel, encore une fois, on fait dire beaucoup plus que les mots eux-mêmes évoquent. Et puis, s'il est valable de mettre un nouveau produit sur le marché, il est prudent d'en étudier à l'avance le succès, la rentabilité. Cela, c'est faire l'étude du marché : la vente en découlant.

Franchise, franchiseur, franchisé, voilà trois mots auxquels, en assurance, on donne un sens nouveau. Une *franchise* est une convention qui accorde à un tiers le droit de vendre les produits de l'assureur sur lesquels porte la franchise, à des conditions particulières et en employant des méthodes de vente correspondant aux instructions du *franchiseur*. Avec l'entente également que celui-ci met à la disposition du *franchisé* ses services de placement, d'ingénierie et, au besoin, de règlement de sinistres. Le *franchisé* est donc celui qui bénéficie de la convention et qui l'applique, tandis que le *franchiseur* est celui qui l'accorde. Il y a là des mots et des prati-

ques qui viennent directement des États-Unis, mais que la France adopte tant ils apportent une solution à des problèmes de vente.

Par ailleurs, le franchiseur peut parfaitement ne pas être un courtier d'assurance, mais simplement un conseiller qui dirige ou conseille un groupe de courtiers. Dans d'autres cas, le franchiseur peut avoir des ententes avec certains assureurs pour placer les affaires des franchisés ou, tout au moins, celles qu'ils ne peuvent pas faire accepter directement. Dans ce cas, la chose est assez difficile dans un marché comme celui que nous avons. Par ailleurs, la chose est théoriquement possible. Elle peut l'être dans la pratique, si les franchisés doivent avoir recours fréquemment et abondamment au franchiseur. Il faut noter, cependant, que la pratique est surtout répandue dans le commerce. Ainsi, la maison Rodier de Paris accorde le droit de vendre ses produits et d'utiliser ses méthodes à des gens ayant leur place d'affaires dans une ville où la maison ne désire pas ouvrir une succursale.

430

C. Vocabulaire juridique

Les mots *peut* et *doit*. Généralement, *peut* est permissif et *doit* est impératif. Toutefois, *peut* est souvent impératif lorsqu'il se rapporte à une juridiction judiciaire ou quasi judiciaire. Par exemple, il est dit, dans une législation, qu'une commission peut accorder un certificat d'accréditation. Un tribunal se penche sur cette question et décide, en l'occurrence, que la commission *devait* accorder ledit certificat, si certaines conditions étaient remplies⁽¹⁾.

Recours collectif. Au sens de la Loi qui porte ce nom, il s'agit d'un moyen procédural qui permet à un seul demandeur, dans une cause, d'agir pour le compte d'autres.

Assureur agréé. On utilise souvent cette expression sans qu'on sache précisément de quel agrément il s'agit. En fait, l'assureur est agréé s'il est autorisé à pratiquer un type d'assurance, en vertu de la loi et s'il détient un permis émanant du surintendant des Assurances.

À titre onéreux. Cette expression revient souvent dans la Loi sur les assurances. En plus de son sens ordinaire, la loi définit ainsi cette expression : « en contrepartie d'une commission ou d'un avanta-

⁽¹⁾ Dans *Rédaction et Interprétation des Lois*, Me Louis-Philippe Pigeon, c.r., a apporté des précisions intéressantes sur la question.

ge, direct ou indirect, d'une promesse de rémunération ou de l'intention d'en obtenir une ».

Action dérivée. Qu'est, au juste, cette expression qui nous vient du droit anglais *derivation action* ? Il s'agit d'une action permettant à un actionnaire minoritaire de poursuivre les administrateurs au nom de la compagnie, pour faire rétablir un tort causé à celle-ci. Elle ne s'exercerait qu'exceptionnellement et avec certaines restrictions imposées à ses conditions d'ouverture.

Pollution. Selon qu'elle soit téméraire ou accidentelle, l'assureur interviendra en garantissant ce risque. La pollution accidentelle, seule susceptible d'assurance, a une cause fortuite et imprévue, bien que les dommages puissent être graduels. La pollution téméraire ou intentionnelle est exclue : elle se caractérise par la non-observation consciente de la réglementation concernant les mesures à prendre pour protéger l'environnement.

431

Compagnie captive d'assurance. Expression souvent utilisée en assurance. Il s'agit d'une compagnie qui, tout en fonctionnant selon les mêmes barèmes et réglementations que les compagnies d'assurance traditionnelles, est créée et appartient exclusivement à une grande société ou à un groupe, à qui elle fournit certaines assurances dont ils ont besoin. Les conditions pouvant ainsi être plus souples que celles du marché traditionnel.

RÉMI MOREAU

D. L'évolution du transport maritime

Voilà un titre qui dépasse ce que nous voulons étudier rapidement avec *L'Argus*, c'est-à-dire la *conteneurisation*. Le mot est barbare. Il vient directement de l'anglais *container*, mais il est accepté et il s'applique à des opérations très étendues. C'est pourquoi nous avons pensé à réunir ici quelques termes issus de cette adaptation qui s'applique à des choses précises. Ainsi :

« Parc mondial de conteneurs
Prévisions du tarif conteneurisé
Trafic de conteneurs en France
L'essor du conteneur
Le transport conteneurisé. »

Et ces précisions que nous tirons d'une synthèse réalisée par Mlle Florence Duflot, parue dans *l'Argus International* de septembre-octobre 1982 :

« Le conteneur n'est pas un emballage.

C'est un élément de la chaîne des transports des marchandises qui peut tenir lieu de conditionnement, d'unité de manutention et d'auxiliaire du transport.

C'est un mode de transport multimodal et intermodal..

À chaque type de fret correspond un type de boîte. Elle se présente sous une forme cubique, rectangulaire ou cylindrique. »

432

On parle aussi de « conteneurs secs qui se chargent généralement par le côté ». Il y a également l'*open-top* pour lequel on n'a aucun équivalent en France. Ajoutons avec l'auteur que des « conteneurs sont réservés aux marchandises spécifiques ; ce sont les isothermes, les frigorifiques, les citernes pour les liquides alimentaires ou inflammables. Les marchandises transportées sont en vrac ou pré-emballées ».

Nous terminons ici cette étude rapide en référant le lecteur à l'*Argus International* de septembre-octobre 1982.



Nous lui ajoutons une dernière expression, *piggy back*, que l'on rend en France, nous affirme-t-on, par *fer-routage*, c'est-à-dire l'expédition des conteneurs par chemin de fer, puis par la route, en camion.

IV — DE L'AUGMENTATION DE L'ASSURANCE POSTÉRIEUREMENT AU SINISTRE⁽¹⁾

Aux États-Unis, un hôtel est détruit par le feu. Ses propriétaires se sont mis à l'abri, croient-ils, en souscrivant une assurance de responsabilité civile d'un montant substantiel. Comme il y a de nombreux morts et blessés, et comme l'hôtel en question peut être tenu responsable du sinistre, ses avocats fixent à un montant assez fabuleux l'indemnité totale possible. Comme il y a une insuffisance

(1) Me Rémi Moreau traite dans le Bulletin du même sujet, mais à un point de vue qui l'intéresse particulièrement, c'est-à-dire sous l'angle de la garantie. Son point de vue complète celui que nous avons voulu développer dans ces études techniques. La question y est traitée sous l'angle technique et financier.

notoire de la garantie, les propriétaires de l'hôtel se tournent vers un certain nombre d'assureurs et demandent si on ne pourrait pas souscrire une assurance complémentaire beaucoup plus élevée avec effet rétroactif, moyennant une prime à fixer. Il y a là un principe tout à fait opposé aux règles de l'assurance ou de la réassurance. Et cependant, on a trouvé le marché voulu, à la suite d'un raisonnement très simple et qui tient compte de la situation financière du moment. Voici, en résumé, le processus suivi par les assureurs qui acceptent le risque : l'affaire ne se règlera pas avant plusieurs années puis qu'elle fera l'objet de multiples poursuites. On peut donc la considérer presque uniquement sous l'aspect financier. Par exemple, une prime substantielle versée immédiatement et placée pour une dizaine d'années dans des obligations à très fort rendement — de 20 à 22 pour cent⁽¹⁾ — par le jeu de l'intérêt composé ne va-t-elle pas donner une somme permettant de faire face aux obligations déterminées par des tribunaux qui ne rendront sûrement pas leur jugement avant six ou sept ans, par le jeu des appels de première et de deuxième instances ?

Il y a là une opération un peu étonnante, mais qui s'explique uniquement par son aspect financier. On sait qu'il y a eu un sinistre ; on connaît l'assurance de base ; on sait qu'elle est insuffisante et à peu près ce que l'assureur ou l'assuré devront payer. Combien coûtera le sinistre ? On n'en a aucune idée précise mais, sur l'avis des avocats consultés, en tenant compte du très haut rendement des fonds placés maintenant, par le jeu de l'intérêt composé également, on croit pouvoir atteindre une somme qui devrait être suffisante pour faire face aux jugements des tribunaux, une fois les derniers arrêts rendus.

Et l'on accepte d'émettre une police avec effet rétroactif⁽²⁾.

Que faut-il penser de l'opération ? D'abord que l'assuré se met à l'abri d'une responsabilité dont il ne pouvait à l'avance établir le chiffre. Et puis, encore une fois, que l'opération revêt un caractère différent de celui auquel on pense quand on raisonne sous l'angle de l'assurance strictement, c'est-à-dire un montant fixe indiqué dans la police émise avant le sinistre, moyennant une surprime également fixe, d'une durée déterminée et à des conditions précises.

⁽¹⁾ Taux courants à l'époque.

⁽²⁾ C'est-à-dire une assurance complémentaire et rétroactive.

Par ailleurs, une assurance nouvelle vient de naître à la suite de cette opération inattendue⁽¹⁾. Elle prend le nom de *Retroactive Liability Insurance*. En voici les aspects principaux :

- 1° D'abord, elle reste dans le cadre ordinaire de l'assurance puisqu'elle prévoit une garantie supplémentaire disponible en cas de besoin pour des cas imprévus et non encore connus.
- 2° Elle s'applique à un cas réel, après un sinistre imprévu.
- 3° Elle peut varier d'une année à l'autre suivant la marche de l'inflation et de la prime.
- 4° Elle prévoit un maximum de garantie.
- 5° La prime tient à la fois compte de la probabilité de sinistre et de son étendue possible. Et enfin, elle fait entrer dans l'opération un aspect financier limité, mais variable suivant le risque, la prime et la durée possible du règlement.

Comme on le voit, il y a là une opération sortant de l'ordinaire, défendable, mais présentant malgré tout un risque. C'est le cas de la responsabilité des produits, de la responsabilité professionnelle ou des travaux complétés, par exemple. Si certains assureurs sont prêts à accepter le risque en le considérant comme une assurance d'excédent (mais avant sinistre), d'autres s'y refusent à cause du risque en jeu dans le cas de l'hôtellerie, des produits pharmaceutiques, de la construction, etc.



Voici comment s'exprime l'intermédiaire qui offre la garantie d'augmentation de l'assurance pour en justifier l'existence :

"A lot of eyebrows in the insurance industry continue to be raised over the above captioned new and innovative coverage. Undoubtedly a lot of the fuss is due to the publicized MGM Grand Hotel affair.

The coverage which has emerged, however, proves the MGM negotiation to be the exception rather than the rule. While back-dated insur-

⁽¹⁾ Dans le passé, il y a eu une assurance incendie qui permettait d'augmenter le montant de la garantie

- a) si, chaque mois, la valeur des marchandises avait été régulièrement communiquée à l'assureur ;
- b) et si, le jour du sinistre, l'assurance se révélait insuffisante pour les fins de la règle proportionnelle. Mais l'augmentation possible était limitée à dix pour cent de l'assurance en vigueur.

ance for a known loss is still possible, the retroactive liability more commonly sought and for which we have increased market interest, contemplates unknown losses, and has been duly labelled "Incurred But Not Reported Buyback Insurance" by one of our markets to emphasize the distinction. The difference cannot be over emphasized."⁽¹⁾

L'assureur et le courtier d'assurance

Nous revenons sur le sujet en mentionnant un relevé intitulé *Insurance T.R.A.C. Report (Canada) 1982*, qui vient de paraître aux éditions de Colander Publications Limited. Ce rapport bilingue est l'œuvre de Coopers & Lybrand, comptables agréés de Toronto, qui se sont faits un nom dans la vérification des compagnies d'assurances. Il a pour objet de faciliter non seulement aux courtiers, mais aux réassureurs et aux assureurs eux-mêmes, l'analyse des ressources présentées de 1979 à 1981 par les assureurs traitant au Canada. L'ouvrage peut sûrement être utile, même s'il ne présente qu'un aspect du jugement qui peut être porté sur les sociétés d'assurance autres que vie qui traitent au Canada. Il est bien fait, mais ce n'est pas l'instrument qui va nécessairement jeter le cri d'alarme au bon moment. Ainsi en 1979, pour la Compagnie xxx, il donne bien un renseignement valable, à savoir que le surplus acquis est déficitaire. S'il y a là un indice qui aurait pu apporter un doute dans l'esprit du courtier, le rapport est daté de 1982 et il serait arrivé beaucoup trop tard pour permettre la plus grande prudence. Comme nous le disions dans un numéro précédent, il est impossible de rendre le courtier responsable de la mauvaise tenue financière d'un assureur, surtout si le contrôle des assurances continue à lui laisser faire des affaires. Par ailleurs, comme nous le signalions précédemment, il y a les traités de réassurance qui entrent en jeu et, d'autre part, il est impossible d'analyser la valeur intrinsèque des réserves. Seul le contrôle des assurances peut le faire parce qu'il a les renseignements voulus, mais parfois trop tard, surtout en période de crise. Quoi qu'il en soit, le rapport de Coopers & Lybrand est un instrument de travail qui n'est pas à mettre de côté parce qu'il complète les chiffres du surintendant des Assurances et parce qu'il les fournit un peu plus tôt que celui-ci ne le fait.

⁽¹⁾ Comme on peut le croire, la nouvelle de l'assurance souscrite postérieurement au sinistre a soulevé beaucoup d'intérêt et de curiosité.

Faits d'actualité

par

J. D.

436

The writer describes here some personal ideas on various subjects: the computer and thought; a recent statement concerning life insurance policies written before 1970; the advantages and disadvantages of personalized office hours. He also describes the future of the American market as seen by a speaker at the American College of Bryn Mawr; the problems of cash flow in reinsurance, the confusion caused by a recent judgment of the Court of Appeal concerning a claim against a third party for automobile insurance; an inventory of personal effects and, finally, the insurance results in Canada during the first three months of 1982.

I. L'ordinateur et la pensée

Si l'on s'incline généralement devant l'extraordinaire instrument de travail qu'est l'ordinateur, certains en éprouvent une crainte. Voici, par exemple, ce qu'en dit M. François Châtelet, historien de la philosophie, dans *L'Express*: « L'informatique, note l'intervieweur, c'est sûr, met à la disposition de tous un très grand nombre d'informations, qui peuvent être extrêmement utiles ». Oui, répond l'historien, « mais une information, c'est une donnée brute, très différente d'une connaissance. Dans la connaissance, il y a une formulation qui exprime un contenu et qui le modifie en y introduisant l'intelligibilité. Quand on me dit qu'on a compté le nombre de fois où Descartes a écrit *Je pense* dans les *Méditations*, je me demande à quoi sert cette information. Car elle n'a de sens que référée à un ensemble de connaissances, portant, entre autres choses, sur *l'esprit du temps*, sur d'autres textes du même auteur, sur les acceptions précises du mot *cogitatio*, etc. Elle n'est donc qu'une vérification... et une vérification *faible* ». Et il ajoute: « Je crains que l'empire de l'informatique ne nuise à la pensée ».

Il y a une très grande différence entre l'actuaire qui se sert de l'ordinateur comme appareil de calcul et celui à qui l'ordinateur donne certaines informations utiles, mais qui ne remplacent pas la pensée.



L'assureur a un point de vue particulier. Que l'ordinateur lui fournisse l'étude complète d'un dossier, on ne peut que s'en réjouir car, de cette manière, il a tous les éléments d'un jugement. Mais nous comprenons très bien que le philosophe ne puisse s'intéresser qu'accessoirement à des renseignements précis fournis par l'ordinateur, à moins qu'ils ne lui indiquent des tendances de la pensée ou du comportement humain. Il faut alors faire la différence entre l'information et l'usage qu'on en fait. Et c'est là que l'on rejoint le philosophe qui craint que l'empire de *l'informatique ne nuise à la pensée*, comme l'abus des chiffres nuit chez certains à l'expression de l'idée ou tout au moins l'alourdit.

437

II. Haro sur l'assurance-vie !

Récemment, à la télévision ou à la radio, on a dit à peu près ceci : « Assurés qui avez souscrit de l'assurance-vie avant 1970, voyez le plus tôt possible à faire annuler votre police et à la remplacer par une autre ». Qu'y a-t-il de valable dans une affirmation comme celle-là ? Tout et rien. Nous nous expliquons.

Beaucoup de compagnies ont établi leurs tarifs en n'utilisant pas nécessairement les tables les plus récentes. Par ailleurs, depuis 1970, le rendement des placements a augmenté énormément. D'après le rapport du surintendant des Assurances pour les affaires de 1970, il était en moyenne à ce moment-là au Canada de 6,1 pour cent. En 1980, il était de 9,7 pour cent et, depuis, il s'est encore accru avec la hausse du taux d'intérêt. Si le calcul des réserves mathématiques et des primes s'est fait au taux de 3½%, de 4% ou même un peu plus, il y a là une double source de bénéfices dont l'assuré a obtenu une part, comme le prévoit la loi de la province de Québec, si le contrat est participant. S'il ne l'est pas, l'excédent est resté en grande partie à l'assureur. On doit se rappeler aussi que la distinction entre fumeurs et non-fumeurs a eu sur les nouveaux tarifs une portée réelle, postérieurement à leur établissement, sans qu'ils s'appliquent aux contrats antérieurs.

Par ailleurs, l'assuré a vieilli depuis 1970 et son état de santé n'est peut-être pas le même. Dans quelle mesure les nouveaux tarifs accusent-ils le coup ? C'est ce qu'il faut voir, si l'on veut être équitable.

Pour toutes ces raisons, le courtier ou l'agent ferait bien de procéder à une révision du portefeuille d'assurance de leurs clients.

Il ne faudrait pas non plus qu'ils oublient les polices postérieures à 1970 qui, elles aussi, auraient peut-être avantage à être mises à jour ou mises de côté.



438

Si nous nous permettons ce conseil, nous nous opposons à une déclaration aussi générale que celle que nous avons entendue ces jours derniers. Tout est dans la manière et la portée. Aussi, rendrait-on un bien mauvais service à l'assuré en affirmant que tout doit être refait, sans une étude préalable. Il faudrait se rappeler surtout que la substitution doit être faite uniquement dans l'intérêt de l'assuré. Si la rémunération de l'intermédiaire a sa justification, elle ne doit pas être l'élément principal de l'opération.

Il faudrait également se souvenir :

- a) que si le taux de prime a diminué depuis quelques années, l'âge de l'assuré étant plus élevé, le tarif doit en tenir compte. Par ailleurs, son état de santé n'est peut-être pas ce qu'il était au moment de la souscription initiale de l'assurance. Et puis, ses besoins d'assurance ne sont sans doute pas les mêmes ou peut-être doivent-ils être satisfaits différemment ;
- b) que certaines clauses dans les nouveaux contrats ont été modifiées. Aussi, faudrait-il se demander dans quelle mesure les nouvelles conviennent à l'assuré. Nous pensons, en particulier, à la clause d'incontestabilité ;
- c) que si l'assuré obtient un meilleur contrat en tenant compte qu'il ne fume pas, il prend un engagement qu'il doit tenir ;
- d) que le gouvernement fédéral demande un impôt portant sur la croissance de la valeur de rachat. Que prévoit la police nouvelle à ce sujet : le taux de croissance, par exemple, est-il inférieur ou supérieur ?
- e) que si les modes de règlement peuvent convenir davantage à l'assuré, le contraire peut également être vrai. Les options nouvelles sont à considérer, après comparaison avec l'ancienne police sous le double angle de l'impôt et du mode de règlement ;
- f) que la participation dans les bénéfices de l'assureur n'est pas taxable individuellement. Dans la comparaison de l'ancien et du nouveau contrat, il faudrait en tenir compte, si l'assuré décide d'avoir un contrat participant. S'il est vrai

que, de moins en moins, on a recours à l'assurance participante, la participation est un élément de comparaison à retenir ou, tout au moins dont on doit tenir compte avec le très haut rendement des fonds depuis quelques années.

Voilà autant d'observations que nous avons cru bon de faire, en nous rappelant que l'intérêt de l'assuré doit passer avant tout. Nous sommes favorables à une révision du portefeuille ; nous la demandons avec insistance, pourvu qu'elle soit faite dans l'intérêt de l'assuré. Ce qui est facile à démontrer.

En terminant, il ne faut pas oublier que la loi s'oppose ou pose certaines conditions aux reprises de contrats, en assurance-vie, connues en anglais sous le nom de *switching* ou de *twisting*. Ce qui n'empêche pas le courtier de justifier l'annulation d'une police, si vraiment la nouvelle solution est avantageuse pour l'assuré. Encore une fois, tout est dans les chiffres établis et dans la manière de procéder auprès de l'assureur, ancien et nouveau, et de l'assuré.

439

Dans la *Gazette officielle du Québec* du 20 octobre 1976 (pp. 5980 et 5981), les articles 203 à 211 établissent la défense ou la manière de procéder pour régulariser la substitution de polices d'assurance sur la vie. Les voici :

- «**203.** Il est du devoir des assureurs et des agents d'assurance de favoriser le maintien en vigueur de tout contrat d'assurance sur la vie.
- 204.** Sauf en conformité du présent chapitre, nul ne doit inciter un assuré à renoncer à une assurance sur la vie, à en laisser expirer une ou à en abandonner une en faveur d'une autre ou d'un fonds mutuel pour de l'argent comptant, pour une assurance acquittée ou prolongée ou pour toute autre compensation.
- 205.** Avant de faire remplir une proposition pour un contrat d'assurance sur la vie, l'agent d'assurance doit s'informer auprès du preneur de ses besoins d'assurance notamment du nombre des personnes à sa charge, de ses moyens financiers, de ses obligations personnelles et familiales, de ses polices d'assurance sur la vie, de leurs caractéristiques et des assureurs qui les ont émises.
- 206.** L'assureur doit poser sur les formulaires de proposition à remplir par le preneur une question demandant l'énumération de tous ses contrats d'assurance sur la vie ainsi que l'identification par le nom de l'assureur et le numéro de la police de toute autre police d'assurance sur la vie à laquelle il se propose d'en substituer une autre.
- 207.** Après avoir établi avec le preneur les modifications souhaitables à ses polices d'assurance sur la vie en vigueur, l'agent d'assuran-

ce doit lui conseiller de les faire modifier en conséquence et l'assureur qui les a émises doit donner suite à la demande de modification, sauf si ses règles normales d'usage ne le permettent pas.

208. Si le preneur décide de renoncer à une police d'assurance sur la vie en faveur d'une autre assurance sur la vie ou d'un fonds mutuel pour de l'argent comptant, pour une assurance acquittée ou prolongée ou pour toute autre compensation, la personne qui l'y a incité doit l'informer par écrit des avantages et désavantages de cette substitution et de ses autres conséquences possibles.

440

209. L'agent d'assurance doit aviser par écrit l'assureur auprès duquel il prévoit placer la nouvelle police de l'intention du preneur de renoncer à une police en vigueur d'assurance sur la vie au profit de la nouvelle police, de ses raisons et des caractéristiques respectives des 2 assurances. Une copie de cet avis doit être adressée au preneur et à l'autre assureur.

Au moment où il reçoit l'avis de son agent, l'assureur doit s'assurer qu'il ne participe pas à une substitution en contravention du présent chapitre.

210. Tout assureur doit renseigner les agents d'assurance qu'il recommande sur leurs devoirs en ce qui concerne la substitution de polices d'assurance sur la vie.

211. Toute personne négligeant ses devoirs en ce qui concerne la substitution de polices d'assurance sur la vie engage sa responsabilité pour les dommages qui pourraient en résulter pour le preneur, l'assuré ou le bénéficiaire. »

III. Propos sur l'horaire personnalisé

À quelques reprises, nous avons traité, dans notre Revue, de l'horaire personnalisé. Nous en avons d'abord expliqué le fonctionnement, sous la signature de M. Jean Desjardins, tout en présentant la structure et les éléments principaux.

Nous aimerions nous demander brièvement aujourd'hui s'il y a lieu d'en être satisfait, dans tous les cas. À cette question, la réponse est difficile, car tout dépend de l'entreprise et de ceux qui appliquent la méthode de travail. Elle est destinée à faciliter aux personnes intéressées, à un certain niveau, l'emploi de leur temps. Ainsi, la mère de famille qui désire arriver à dix heures peut parfaitement le faire et, de cette manière, voir à certains travaux domestiques qu'autrement elle ne pourrait faire que le soir. Par ailleurs, pour les personnes demeurant très loin de leur lieu de travail, il y a là incontestablement une manière de procéder qui leur facilite la tâche.

1. Ce que nous constatons d'abord, c'est que, pour que le fonctionnement soit vraiment efficace, il est essentiel que les chefs de services sachent ce qu'est l'horaire personnalisé, à quelles fins il a été imaginé et de quelle utilité il peut être, non seulement pour le personnel, mais pour la maison. Pour cela, il faut, croyons-nous, qu'ils comprennent bien l'importance de leur rôle à ce propos. Aussi, est-il sage que, dès le début, ils saisissent bien leur fonction de vérification. Il ne faut pas que le personnel décide lui-même des heures de son arrivée et de son départ, de ses absences ou de la cadence de son travail. Il doit comprendre que si l'horaire personnalisé a été imaginé pour faciliter son travail, il est aussi mis en place pour l'avantage de l'employeur. Les heures de travail ne sont pas diminuées ; elles sont tout simplement mieux adaptées aux besoins des travailleurs qui doivent appliquer les règlements en toute honnêteté. Si la règle générale est de trente-cinq heures, ils doivent les donner ; si les heures de présence sont de dix à seize heures ou de neuf heures à seize heures trente, selon le cas, le personnel doit s'en tenir strictement à ces heures : la différence étant fixée d'un commun accord entre le chef de service qui connaît ses besoins et l'employé. Celui-ci doit enregistrer ses heures de travail au totalisateur et ne doit pas essayer de jouer au plus fin, car son exemple se répétera à tous les niveaux et il pourra être la cause de mésententes conduisant au renvoi, si l'on se rend compte qu'il y a là une mauvaise volonté et un calcul évidents.

Dans le cas d'une entreprise ou d'une section de service à la clientèle, le chef de groupe doit voir, en particulier, qu'à tout moment il y ait quelqu'un qui puisse répondre aux clients. Car tous ne peuvent téléphoner aux heures qui conviennent au personnel. Il y en a qui sont forcés de le faire à l'heure du déjeuner, par exemple. Or, il est essentiel, pour qu'on donne le renseignement ou qu'on prenne les détails d'un sinistre, que le service ne se vide pas à ce moment-là et que la téléphoniste soit forcée de remettre à plus tard une communication urgente. Autrement, le client a l'impression qu'il ne peut rejoindre son courtier et va ailleurs.

2. Il est également essentiel que le contrôle des heures de présence par le chef de service se fasse régulièrement, comme il le fait pour la qualité du travail. Il ne faut pas qu'il ait l'air de s'en désintéresser ou qu'il accepte inconsidérément ce qu'il croit être un droit accordé à l'employé sans aucune intervention de sa part.

3. Logiquement, l'horaire personnalisé apporte une solution à l'absentéisme parce qu'il donne à l'employé certaines prérogatives compensatoires, comme l'accumulation de jours de congé correspondant à certaines normes, faciles d'application. Par ailleurs, le problème n'est résolu que par une surveillance intelligente du chef de service, encore une fois. Il ne s'agit pas de faire de celui-ci un détestable pion, mais simplement de voir à ce qu'on applique le règlement convenant à son service et qu'on évite les abus.

442

4. Le problème des heures supplémentaires se pose également. Celles-ci sont-elles justifiées ? Doivent-elles être rémunérées et à quel prix ? Il semble que l'horaire personnalisé puisse apporter une solution en donnant, à la place d'un prix accru du travail, un congé correspondant au temps dépassant les trente-cinq heures obligatoires. Là également, le concours intelligent et ferme du chef de service est essentiel pour déterminer quand le congé peut être pris, sans désorganiser, même partiellement, le bon fonctionnement.

5. Une dernière question se pose : l'horaire personnalisé convient-il à toutes les entreprises au sein d'un même groupe ou encore à tous les services d'une même maison ?

À notre avis, il s'applique bien là où le contact avec la clientèle n'est pas indispensable ou n'exige pas, à certaines heures ou à certains moments de l'année, la continuité des opérations ; la production pouvant s'adapter à des heures prévues pendant lesquelles la présence de tout le personnel dans un même service est indispensable. La période de dix à seize heures répond, dans la plupart des cas, à cette condition expresse, mais il peut y avoir des saisons où il y a une telle abondance de travail que le personnel doit accepter de briser les règles momentanément, quitte à reprendre le temps excédentaire en période de calme. Ainsi, en réassurance, de septembre à la fin décembre et en janvier, en partie, l'abondance des affaires pressantes exige une modification des règles ordinaires, avec l'entente que le fonctionnement régulier répondra aussitôt que possible, par exemple, avec une compensation correspondant au travail excédentaire fait pendant la période la plus occupée.



Pour assurer le bon fonctionnement du travail, on en revient toujours à considérer une surveillance non pas de tous les instants, mais suffisante pour empêcher les abus.

Il ne faut pas surtout qu'une inapplication du système soit attribuable à un manque de discipline ayant pour point de départ l'incompréhension de l'autorité elle-même. Le fait a une telle importance que, dans certains cas, il faudrait, dès le départ, former les chefs de services à leur fonction nouvelle et revenir périodiquement sur l'importance de leur rôle, si l'on veut que le système donne son plein rendement ou ne soit pas écarté comme une mesure incontrôlable, donc nuisible. La collaboration du groupe et de son chef est une condition nécessaire. Nous ne saurions trop le répéter.

IV. Le marché américain : perspectives

443

M. Walter E. Hoadley a prononcé cette année la conférence annuelle que prévoit le fonds Frank M. Engle à l'Université d'Arkansas, le 23 mars 1982. Chaque année, l'American College de Bryn Mawr, en Pennsylvanie, invite un conférencier à parler d'un sujet d'actualité. Cette fois, on a demandé à M. Hoadley, économiste de renom, nous affirme-t-on, de parler du sujet suivant : « Capital formation, inflation and economic recovery ». Nous ne pouvons reproduire tout le texte de M. Hoadley. Aussi, tenons-nous simplement à donner à nos lecteurs le texte de sa conclusion :

It may be a long time before thirty-year bonds with fixed interest rates again become available on a large scale to finance important projects in the United States or elsewhere. Whether or not they reappear in force will be closely linked to the degree of public confidence in the future.

Confidence has ebbed and flowed in the past, and there is every reason to expect it to do so again. We must slowly work our way back into an era of greater confidence and not assume it will come overnight. Confidence is very much a grass-roots matter, but requires confident, inspiring, realistic leadership at the top as well. More understanding of problems, more recognition of our absolute and comparative strengths, better knowledge of probable consequences of our policy options, greater emphasis on community and local thinking and problem-solving successes, and increased private risk taking, along with enlarged public-sector accountability for policies and actions, will, in my judgment, get the U.S. confidence pump primed once again.

The starting point now to prime the pump of confidence is to recognize that the recovery from the current recession is assured. The recovery is assured because (1) Americans are building a great backlog of demand by having been priced out of the market for such things as housing and automobiles ; (2) American industry also has a big backlog of demand for replacement of outdated machinery ; (3) American

state and local governments have a backlog of needs for maintenance of roads, buildings, and the like ; (4) there is a strong demand from abroad for new markets in America ; and (5) the administration is going to compromise on the proposed fiscal 1983 budget.

With this as a backdrop, I urge a new wave of prudent, positive commitment on the part of individuals and organizations at the micro grass-roots level, to complement the macro national leadership. There is a task for everyone in America to help improve capital formation, beat down inflation, and realize full economic recovery. Leaving the job to others is to ensure that the job will not be done.

444

Il serait intéressant de voir si, devant les faits des derniers mois, M. Hoadley maintient son attitude.

V. Cash Flow

En assurance, on entend par là toutes les rentrées de fonds, par opposition aux seules primes encaissées. Placés aux meilleurs taux possibles, les excédents permettent d'obvier par leur importance aux mauvais résultats techniques de l'exercice. C'est la politique actuellement suivie partout où l'on comble les déficits entraînés par des tarifs insuffisants, à l'aide du rendement du portefeuille, qui comprend à la fois les primes perçues par l'assureur et les placements faits à l'aide soit des fonds propres de l'entreprise, soit des réserves pour primes non acquises ou pour sinistres en cours de règlement. Le rendement de ces fonds est tel depuis quelques années qu'il a permis aux assureurs d'augmenter leur chiffre d'affaires, sans trop tenir compte de risques techniques croissants en regard de tarifs trop souvent insuffisants.

Cette politique n'est pas sans valeur à certains moments, si elle n'est pas exagérée ; elle est hasardeuse lorsqu'elle dépasse la capacité d'absorption de l'assureur. La crainte de ce risque a poussé M. Maurice Greenberg, au cours du *Rendez-Vous de Septembre de 1982*, à écrire : « Il y a cinq raisons pour prévoir que cette fièvre du *cash flow* se terminera mal ».

Généralisée, cette politique peut être d'autant plus dangereuse qu'elle peut correspondre, en période de crise, à la baisse des titres, tant obligataires que boursiers, donc à une contraction marquée du portefeuille des assureurs. C'est ainsi qu'aux États-Unis, comme au Canada, on se trouve actuellement devant un revenu total croissant, des sinistres en hausse face à des tarifs trop souvent insuffi-

sants et un portefeuille dont la valeur nette est décroissante, si on la considère dans l'immédiat⁽¹⁾.

VI. Confusion en assurance automobile

La convention entre assureurs, au sujet du règlement d'un sinistre automobile survenu dans le Québec⁽²⁾, a donné lieu à un certain nombre de procès devant la Cour provinciale. Certains magistrats ont conclu que l'automobiliste gardait son droit de recours contre la partie responsable ; d'autres ont jugé le contraire. Longtemps, le débat n'avait pas pu être porté en Cour supérieure d'abord, puis en Cour d'appel parce que le dommage n'atteignait pas \$6,000.

445

Mais voici que la Cour d'appel vient de rendre un jugement dans le cas d'un automobiliste non assuré contre les dommages matériels, comme le veut la loi dans la province de Québec. Présentée en Cour supérieure, la cause avait donné lieu à une décision défavorable à l'automobiliste non assuré contre ce risque. Le cas a été porté en Cour d'appel. Le président a résumé ainsi l'opinion de ses collègues :

« À l'analyse de ces dispositions, je ne puis me convaincre que le législateur aurait voulu exonérer de responsabilité l'auteur fautif d'un accident pour la seule raison que sa victime ne serait pas assurée pour les dommages matériels causés à autrui.

Suivant l'article 186 L.A.A., le propriétaire d'une automobile qui n'a pas contracté l'assurance obligatoire de responsabilité et qui utilise, permet ou tolère qu'une personne utilise son automobile, est passible de sanctions pénales.

À mon avis, la L.A.A. ne prévoit pas dans un cas comme celui qui nous occupe de sanctions additionnelles, telle la perte du droit à l'indemnisation.

Au demeurant, il faut considérer que l'objet de la L.A.A. est de faciliter et non de restreindre l'indemnisation des victimes d'accidents d'automobiles. »

Voilà un bien étonnant jugement puisqu'il accorde à quelqu'un qui a violé la loi un avantage que n'a pas, au même degré

⁽¹⁾ Il y a, dans le *Dictionnaire de gestion financière* de MM. Conso, Lavaud et Colasse, publié chez Dunod, des considérations très intéressantes sur le *cash flow* (flux de trésorerie) d'une entreprise, « écart entre les recettes et les dépenses », comme on l'indique dès le début. On y trouve des détails qui précisent le sens du terme employé couramment, aussi bien en Amérique qu'en France.

⁽²⁾ Sinistre entraînant des dommages matériels.

tout au moins, celui qui a rempli toutes les conditions qu'elle impose. S'il ne s'agissait pas d'un corps public aussi respectable, nous dirions, en employant la forme interrogative : « N'est-ce pas un peu dur de café... ? » Ce qui serait sans doute jugé vraiment trop familier.



446

Que se passera-t-il à l'avenir dans le cas d'une cause du même genre, portée devant la Cour provinciale, avons-nous demandé à un juriste de grande réputation ? Il nous a répondu : « Si le juge de la Cour provinciale est intelligent, il acceptera la décision de la Cour d'appel. D'un autre côté, si ce jugement de la Cour d'appel lui apparaît inacceptable, il est fort possible que le tribunal continue de conclure dans un sens ou dans l'autre, en nous laissant perplexes, nous qui contemplons tout cela en dehors du prétoire et qui avons à donner des avis à nos clients. Nous ne pouvons tout de même pas leur dire : « Si vous voulez garder votre recours envers le tiers responsable, ne vous conformez pas à la loi ; en ne vous assurant pas, vous garderez votre recours contre celui qui vous aura causé un dommage matériel ».

Mais, en toute simplicité, comment pouvons-nous expliquer que l'automobiliste ait pu avoir sa plaque, s'il n'a pas démontré qu'il était assuré contre les dommages matériels ? À moins qu'assuré, il n'ait pas renouvelé sa police des dommages matériels ; ce qui est toujours possible. Ou qu'on lui en ait refusé le renouvellement.

VII. L'inventaire des biens personnels

En contact avec son client, le courtier se doit d'attirer son attention sur l'importance qu'il y a à faire un inventaire de ses effets personnels, de ses meubles, de ses œuvres d'art, de ses livres et, en général, de ce qui peut faire l'objet d'une réclamation en cas de sinistre. Il n'est guère d'assurés, en effet, qui d'eux-mêmes se livrent à un travail leur permettant d'établir l'importance du sinistre après qu'il a eu lieu. Or, en conscience, le courtier doit rappeler à son client ce moment particulier où il devra déterminer la valeur des choses qui auront été détruites ou endommagées. Si elles sont simplement abîmées par l'eau et légèrement par le feu ou la fumée, la chose sera relativement simple. D'un autre côté, si l'assuré se trouve devant des cendres, devant un vol ou la disparition pure et simple, il aura énormément de difficulté à déterminer la somme à la-

quelle il a droit, et ce n'est qu'en faisant appel à toute sa bonne volonté que l'assureur pourra en arriver à une décision.

Théoriquement, il n'y a pas d'obligation du courtier envers l'assuré puisque c'est celui-ci qui est censé établir sa perte. D'un autre côté, en lui recommandant la nécessité d'un inventaire précis, d'une évaluation ou, tout au moins, d'avoir des photographies assez précises pour qu'on puisse voir le contenu des pièces et également la nature de l'immeuble que son client occupe, le courtier rendra un grand service à son client et à l'assureur, puisqu'il contribuera à préparer à l'avance le moment où l'indemnité devra être déterminée sur des bases aussi précises que possible. C'est l'évidence même ; mais qui en tient compte ?

447

VIII. Les résultats de 1982 en assurance au Canada

Les chiffres de *Statistique Canada* nous permettent de les constater pour les trois premiers trimestres de 1982, tout au moins. Les voici exprimés en millions de dollars :

1981	1er trimestre	2e trimestre	3e trimestre
Primes souscrites nettes	\$ 1,254	\$ 1,621	\$ 1,532
Primes acquises nettes	1,294	1,367	1,442
Déficit technique	— 291	— 109	— 185
Revenu de placement net	207	228	234
Bénéfice ou déficit	— 13	131	87
1982	1er trimestre	2e trimestre	3e trimestre
Primes souscrites nettes	\$ 1,495	\$ 1,943	\$ 1,762
Primes acquises nettes	1,523	1,622	1,695
Déficit technique	— 283	— 123	— 30
Revenu de placement net	245	260	266
Bénéfice ou déficit	— 20	97	189

En 1982, le déficit reste élevé ; s'il est moindre qu'en 1981, il reste substantiel. Il n'est pas assez bas pour renverser les résultats déficitaires, cependant, même si la tendance est meilleure là où certains tarifs ont été augmentés, comme dans le Québec pour les

risques simples et l'assurance automobile tout au moins. La situation, dans l'assurance commerciale et industrielle, reste mauvaise, aussi bien dans le Québec que l'Ontario et les provinces de l'Ouest.



Comme chaque année, l'exercice reste fonction des troisième et quatrième trimestres. Le troisième est relativement bon, mais il ne faut pas compter sur le quatrième qui, traditionnellement, est mauvais, à des degrés divers, suivant les années.

448

Dans l'ensemble, l'exercice s'annonce un peu moins mauvais. C'est déjà quelque chose, même si les données connues ne nous permettent pas de conclure en connaissance de cause.

Le règlement du dommage : difficultés juridiques, solutions pratiques, par Serge Brousseau, aux Éditions de *L'Argus*, 2, rue de Châteaudun, 75009 Paris.

« En d'autres termes, cet ouvrage doit plutôt être considéré comme une sorte de commode, les thèmes traités étant des tiroirs qu'il convient d'ouvrir lorsque le problème concret se pose... » Ainsi s'exprime l'auteur, dans une introduction qui aborde, entre autres choses, la valeur vénale, la valeur de remplacement et la valeur de réparation, toutes choses qui nous préoccupent nous-mêmes. Nous nous permettons de signaler son livre de quelque 200 pages, où il traite de bien des questions pratiques sur lesquelles l'assureur et les tribunaux doivent périodiquement se pencher au Canada. Les solutions que les tribunaux français ont apportées ne sont pas nécessairement les mêmes quoique, en pratique, la même idée d'intérêt assurable prévaut. Le livre est suivi d'un vocabulaire et d'une table des matières excellents qui, encore une fois, peuvent être utiles au lecteur qui cherche à exprimer son opinion en employant des mots courants en France, même s'ils n'ont pas entièrement le même usage dans notre pays.

Nous suggérons ce livre aux avocats comme aux courtiers d'assurance qui ont à la fois des problèmes de langue et de technique. Ils y trouveront matière à réfléchir : ce qui est déjà une recommandation.

R.M.

Pages de journal

par

GÉRARD PARIZEAU

Nice, 17 mars 1980

Souvent, le hasard fait bien les choses. Nous étions invités à déjeuner hier, au domaine Saint-Martin qui se trouve au-dessus de Vence. Or, à midi, le dimanche, il n'y a guère de taxis dans une petite ville du Midi, au moment où l'on va déjeuner en famille. Très aimablement, la patronne du bistrot téléphone pour nous en avoir un, mais sans succès. Une jeune femme nous dit alors : « Je vais vous y conduire ; ma voiture est en plus ou moins bon état, mais elle ira bien jusque-là ». Or, cette jeune femme, c'est l'ex-voisine de notre consul à Bordeaux, M. Bussières qui, après avoir pris sa retraite, était venu s'installer à Vence. Il y avait une propriété qu'il a vendue depuis, je pense, pour s'installer en Floride auprès de ses enfants.

449

Notre amie aurait été assez surprise de nous voir descendre de cette petite Citroën deux-chevaux, tenant en place par miracle. « J'ai écrabouillé la voiture de mon mari, une fois déjà, nous dit notre aimable chauffeur. Cela suffit. Si j'abîmais celle-ci, personne ne trouverait à redire ».

Ces deux-chevaux sont increvables, fait remarquer notre amie quand nous lui avons raconté notre aventure. « Elles tiennent le coup malgré tous les mauvais traitements qu'on leur inflige ».



À vingt pour cent, à New-York, le taux de base (*prime rate*) va nous causer des problèmes, ai-je dit à un ami français très mêlé aux assurances et à la banque. Et à nous, donc ! me répondit-il sans aller plus avant dans la discussion, car nous déjeunions avec des gens que la question intéressait peu.

Fort heureusement, Sodarcan a un portefeuille d'obligations à très court terme. Si le taux d'intérêt courant a une grande importance pour les affaires en général, il n'a pas en Bourse le même

effet immédiat que pour les obligations à dix, vingt ou trente ans. Il y a longtemps qu'après avoir pris la décision de diminuer l'échéance moyenne de nos titres, nous avons appliqué la règle dans toute sa rigueur. En assurance, ce n'est pas tant la valeur d'échéance qui importe que la valeur de liquidation, c'est-à-dire dans l'immédiat. Si le contrôle continue d'exercer une surveillance très précise sur le portefeuille des compagnies d'assurance, la loi fédérale accorde depuis quelques mois certaines tolérances bien utiles dans la situation actuelle.

450

~

Du domaine Saint-Martin, la vue sur la vallée et la mer est magnifique. L'hôtellerie est à côté des ruines d'un château-fort des Templiers ou ce qu'il en reste : un mur et le pont-levis. C'est là qu'on a cherché, mais en vain, le fameux trésor des Templiers. J'ai noté ailleurs, je crois, que si quelqu'un le trouvait, une partie en reviendrait à notre belle-fille Alice, à titre d'héritière d'un des Poznanski, à qui la propriété appartenait avant d'être vendue à un Parisien forcé de quitter ses affaires à cause de son état de santé. Après s'être porté acquéreur du domaine, celui-ci en a fait une bien belle auberge où tout est de qualité : des meubles au service et à la table.

~

Est bien curieux, mais valable, ce conseil que donnait Mme Robert de Jouvenel à son fils Bertrand : « ... tout ce qui est dit comme plaisanterie sera pris au sérieux, car la plupart des gens n'ont pas d'esprit, et plaisanter sur soi-même, c'est donner des armes contre soi ».

L'idée devrait être passée à tel homme politique de ma connaissance, qui ne déteste pas se moquer de lui à l'occasion, avec un sens de l'humour que seuls apprécient ses amis. Ce qui est mauvais parfois puisque, suivant la formule de Mme de Jouvenel, procéder ainsi, c'est donner des arguments à ceux qui, autrement, en auraient peu ou prou.

~

Le dollar canadien sera à 88-95 cents américains avant la fin de 1980⁽¹⁾, vient-on d'écrire, parce que

(1) Il est resté modestement à environ 84 cents, hélas ! Depuis, il est tombé au-dessous de 78 cents. Comme quoi en ces années d'instabilité, il est bien difficile de prévoir l'avenir !

a) le Canada n'a pas et n'aura pas le même taux d'inflation que les États-Unis ;

b) le Canada a des ressources pétrolières énormes.

En multipliant les découvertes, on entretient l'optimisme des investisseurs, malgré les nombreuses causes d'inquiétude.

Est-ce 88 cents ou 95 cents qu'il faut souhaiter ? Si, avec le dernier chiffre, les énormes importations du Canada redevenaient moins chères et agissaient ainsi sur les prix intérieurs, par ailleurs l'exportation n'aurait plus la prime dont elle jouit à l'heure actuelle.

451

Est bien fort celui qui, à l'avance, peut imaginer une pareille augmentation de valeur du dollar canadien. Pour ma part, je ne m'y risque pas, en pensant que, parfois, l'économie politique est appelée la science de l'erreur.



Je me contente de noter qu'aujourd'hui, il fait un soleil radieux et que la température remonte. Bravo !



L'Europe pourrait être coupée de ses sources de matières premières. Alors ce serait le drame, affirme M. Pierre Darcourt. Au C.U.M., il passe en revue ce qui vient d'Afrique surtout. On saisit mieux ainsi quel rôle les nouveaux pays jouent dans l'approvisionnement de l'Europe. Tant que certaines colonies d'Afrique ont été d'allégeance française, il n'y a guère eu de problèmes pour la France ; mais depuis, les choses ont bien changé.

On comprend que la France veuille se procurer au Canada de l'uranium, du cobalt, du cuivre, du molybdène, du chrome, du fer, de l'amiante même. Dans ce dernier cas, elle ne s'alimente pas au Québec actuellement ; mais ne peut-on imaginer des relations d'Europe et du Québec non pas à des prix moindres, mais avec une alimentation régulière et certaine ?



Dans Québec, *** fait tout pour bloquer la nationalisation de ses biens. Elle ira jusqu'en Cour suprême, mais après ? Tout dépendra du résultat des prochaines élections ! Comme on compte sur la défaite du parti québécois, il suffit de tenir. Et l'on tient...

Pour les phosphates, le conflit entre le Maroc et l'Algérie a bloqué les sources d'approvisionnement de la France, mais n'y a-t-

il pas en Saskatchewan des ressources presque illimitées ? À même lesquelles on pourrait puiser, si ce n'est pas déjà fait.

C'est dans ces moments-là qu'on constate comme l'indépendance des colonies a donné un dur coup au marché européen des matières premières. Hier, au déjeuner, je disais devant le général *** : « L'Angleterre a compris dès 1840 la nécessité d'accorder une certaine liberté politique à ses établissements d'outre-mer. Aussi a-t-elle conservé avec ceux-ci des relations privilégiées. La France, elle, s'est contentée d'offrir l'indépendance bien tard, dans un monde où tout était devenu bien différent ». J'espère ne pas l'avoir blessé.

452



« Le Québec, la Palestine et quelques autres ». C'est le titre d'un article d'Anne Kriegel dans le *Figaro*. Pour elle, le sort du référendum est tranché. Il est trop tard. Il aurait fallu agir plus tôt. Je ne suis pas très sûr que Mme Kriegel ait raison. En mai, on nous le dira. Mais ce que je sais, c'est que le parti québécois n'a pas eu recours au terrorisme, comme elle le croit. Il faudrait faire une différence entre ceux qui ont pris l'attaché commercial d'Angleterre comme otage, ceux qui ont abattu Pierre Laporte et ceux qui dirigent maintenant les affaires du Québec ; ce que ne font pas toujours les étrangers et même certains anglophones du Canada.

Après les défaites successives du parti québécois aux élections partielles, on pourrait prendre pour acquis qu'il a perdu sa popularité et que le sort du référendum est réglé. Personnellement, je n'en sais rien. Avant de me prononcer dans un sens ou dans l'autre, je voudrais attendre le vote de mai prochain ; ce qui est pour le moins prudent, car les sondages se contredisent. Même si on ne leur accorde pas une importance définitive, ils sont utiles pour suivre l'évolution de l'opinion. Or, celle-ci paraît encore bien imprécise, encore une fois, même si, petit à petit, elle prendra corps.

Jacques B. revient de Montréal la semaine prochaine. Je profiterai de notre séjour ici pour le voir et lui demander quelle impression il rapporte du Québec.



Dimanche soir, le chancelier allemand Helmut Schmidt recevait le président Giscard d'Estaing à Hambourg. On nous les a montrés entrant dans une petite maison, où avait lieu le rendez-vous. Le chancelier était coiffé d'une casquette de marinier, tandis

que le président était bien au chaud sous un *pull*. On est un peu étonné de la mise en scène. En montrant une aussi grande simplicité, veut-on se rapprocher du peuple, de l'homme de la rue, comme on disait autrefois ? Et cependant, il s'agit d'une rencontre très importante, même si on la qualifie d'entretien privé. Est-ce tout simplement que les deux ont voulu donner à leur rendez-vous un caractère d'intimité ? Autrefois, des chefs d'État n'auraient jamais songé à paraître en public en un aussi simple appareil et dans un pareil cadre.



Les journaux sont remplis des protestations des instituteurs français. En lisant le texte à haute voix, on se croirait au Québec, tant les revendications sont les mêmes. Jacques sort de négociations de six mois qui, fort heureusement, se sont bien terminées, je crois. Pour changer de préoccupations, il prépare son budget qui sera soumis à l'Assemblée en mars. C'est un événement considérable chaque année ; il est suivi d'une réception au ministère des Finances, à laquelle assistent non seulement des financiers canadiens, mais aussi des Américains venus exprès de Boston, de New-York ou de Chicago. Ils s'intéressent à cette province bouillonnante en ce moment, car ils souscrivent régulièrement à ses emprunts.

453



18 mars

On a interviewé M. Jacques Chirac à la télévision, au programme *Cartes sur table*. Les deux journalistes ont tenté de lui faire dire qu'il se présenterait aux prochaines élections présidentielles ou encore que son parti appuierait un candidat particulier. On cherchait aussi à lui faire dire ce qu'il pensait du président actuel que son parti appuie tout en le critiquant, de la politique suivie par le gouvernement, de ses idées personnelles, etc. M. Chirac ne s'est pas arrêté en chemin. Sans faire une charge à fond de train contre M. Giscard d'Estaing et M. Raymond Barre, il ne s'est pas gêné pour donner le fond de sa pensée.

L'entrevue était intéressante, vivante, car M. Chirac s'exprime bien et il n'hésite pas à faire des déclarations assez précises dans les domaines où il n'œuvre pas personnellement. Mais ses querelles au sein du pouvoir ne sont-elles pas bien dangereuses !

Une chose m'a frappé, cependant, il ne veut pas entrer dans la querelle qui oppose en ce moment Georges Marchais et l'*Express*. Il ne veut pas savoir ce que le secrétaire général du parti

communiste a fait ou n'a pas fait durant la dernière guerre. « Je me contente de lui reprocher bien des choses, a-t-il dit simplement, et surtout d'agir sous l'influence d'un pays étranger, la Russie. »

Il est difficile de ne pas s'intéresser à la politique française quand on est en France. À la télévision notamment, on ne parle guère que de cela et de sports dans la chronique des faits d'actualité.



454

Une société de Nice se préoccupe de conserver le Souvenir napoléonien par des conférences, des visites sur les lieux qu'a fréquentés Bonaparte, officier de la République ou Napoléon, empereur. Hier, le président consacrait une heure et demie à nous présenter Mme Tallien, future duchesse de Caraman-Chinay. Mariée à quinze ans, mêlée à l'histoire à un des moments les plus durs de la Révolution, essayant d'empêcher les exécutions à Bordeaux où son mari jouait un rôle important, généreuse de son corps qui était plantureux et magnifique, paraît-il, passant d'un lit à un autre et finissant duchesse de Caraman-Chinay, après avoir eu sept enfants de divers hommes et après avoir obtenu que son premier mariage — le seul authentique — fût annulé.

Dans quelques jours, la société conduira ses membres à Golf-Juan, où Napoléon a débarqué en venant de l'île d'Elbe. Un peu plus tard, elle les emmènera sur les champs de bataille où le général de la République a eu ses premiers succès.

L'âge moyen des gens qui participent au Souvenir napoléonien est élevé ; mais sous la présidence d'une jeune femme intelligente et active, la société est vivante.



En ce moment, il y a de nombreuses bagarres en Bretagne. La foule proteste, entre autres choses, contre la construction projetée d'une centrale nucléaire dans la région. Que l'on soit effrayé par les risques qu'en présente le fonctionnement est normal. L'accident, survenu aux États-Unis il y a quelques mois, a donné aux adversaires de l'énergie nucléaire des arguments nouveaux. Mais que peut-on faire d'autre que de rendre les centres de production aussi sûrs que possible ? L'avion, le train, l'automobile présentent des dangers réels, mais doit-on pour cela les mettre de côté ? Par tous les moyens possibles, on tente de supprimer les risques d'accidents. À mon avis, c'est cela qu'il faut faire pour l'énergie nucléaire. Et

non en supprimer l'existence ou chercher à en empêcher l'utilisation pour des fins utilitaires. On aurait raison de demander des mesures de sécurité avec force, avec insistance, mais à mon avis, on a tort de vouloir aller au-delà en invoquant la crainte du sinistre pur et simple. Notre société moderne est exposée à des risques nombreux, sérieux, insoupçonnés, tel ce déraillement dans une petite ville de l'Ontario qui a forcé l'évacuation de la population, à cause de la nature toxique des gaz qui s'échappaient de quelques-uns des wagons sortis de la voie ferrée. On ne peut se passer de ces gaz dans l'industrie, mais ce que l'on peut exiger, c'est qu'on redouble de vigilance pour leur usage et leur transport. À mon avis, encore une fois, ce doit être la manière de raisonner dans le cas de l'énergie nucléaire.

455



En atterrissant à Varsovie, un avion russe se brise. À bord, il y a l'équipe de boxe-amateur des États-Unis qui allait prendre part aux jeux olympiques de Moscou. C'est un autre exemple du danger que court un groupe transporté en un seul voyage. Il y a quelques années, huit cadres supérieurs de la compagnie qui construisait les installations de Churchill Falls sont morts dans un accident d'avion, en arrivant sur le chantier. On imagine le vide créé tout à coup dans la direction de l'entreprise. On a remplacé l'équipe par d'autres parce que la qualité et l'abondance du personnel le permettaient, mais pour une entreprise de moindre importance, cela aurait pu être la ruine.

Chez Sodarcam, j'insiste pour qu'on ne voyage pas en groupe. Et je crois que la recommandation est suivie. Pour nous, la disparition de deux ou trois cadres supérieurs serait extrêmement grave, surtout s'il s'agissait des plus dynamiques.

Il y a quelques années, un de mes clients offrait un voyage en Europe à ses vendeurs qui avaient dépassé le chiffre de vente minimal. Il ne songeait pas que la chute de l'avion aurait amputé l'entreprise de son équipe la plus précieuse et aurait mis son avenir en danger.



19 mars

Hier, avec des amis, nous avons évoqué certains souvenirs de Radio-Canada. *** a travaillé avec Augustin Frigon et, plus tard, avec Alphonse Ouimet. Du dernier, en particulier, il a gardé un

souvenir extraordinaire. Il nous a parlé de son intelligence, de son dynamisme, de sa curiosité pour les applications de l'ordinateur et de l'informatique à la radio et à la télévision. Et il y a au moins quinze ans de cela. De mon côté, je lui disais les problèmes qu'entraîne l'informatique au début, quand on veut avoir une installation un peu complète. Lorsque tout est au point, les services rendus sont très appréciables, indispensables même ; mais, avant d'y arriver, que de frais inattendus, quelle *pagaille* règne dans les services et à quels désappointements ne doit-on pas s'attendre ! À telle enseigne qu'une comptabilité mise sur ordinateur doit être doublée d'un travail manuel qui permet d'en contrôler l'exactitude pendant plusieurs mois.



Les caricatures de Jacques Faizant sont vraiment très drôles. Elles traduisent certaines situations mieux que ne le ferait un article élaboré. Ainsi, ce matin dans le *Figaro*, on nous présente Raymond Barre rendant visite à son ministre de l'Éducation et lui disant, en entrant : « Je vous présente mes devoirs, M. Beullac ». Et l'autre répondant : « Vous êtes bien le seul, M. le premier ministre ». Pour comprendre, il faut savoir que les instituteurs sont en grève en ce moment. Ce matin, il y en avait trente mille dans les rues de Paris. On leur dit : « L'an prochain, il y aura quatre-vingt mille enfants de moins dans les écoles ». Qu'on réduise le nombre d'enfants dans chaque classe et l'on aura ni à fermer des écoles, ni à renvoyer des professeurs, rétorquent les intéressés. N'est-ce pas ce que l'on vient de nous dire au Québec ? Au fond, certains problèmes sont les mêmes partout dans le monde occidental, en ce moment.



On a donné *Nœud de vipères* à la télévision française, ces jours derniers. Le film était excellent mais, comme d'habitude, je n'ai pu tenir bien longtemps devant le petit écran, car les romans de François Mauriac me dépriment. L'âge n'y fait rien. Jeune homme, je réagissais bien mal devant ces personnages qui réunissent en eux presque tout ce que je déteste. Ce qui ne m'empêche pas de reconnaître en Mauriac le très grand romancier qu'il était.



Je n'avais pas tort de souligner la qualité de l'orchestre régional Provence-Côte d'Azur, réorganisé sous la direction de Philippe

Bender. Voilà qu'il vient d'être retenu pour une tournée de vingt-quatre concerts aux États-Unis.

Nous irons l'entendre samedi prochain au Nouveau Théâtre de Nice, dans cette salle sans caractère, mais à l'acoustique excellente. Une fois de plus, j'ai buté sur l'orthographe et le genre d'un mot. Après avoir vérifié dans le *Petit Larousse*, que je garde à portée de la main, je vois que si, généreusement, mais à tort, j'accordais un double *c* au mot, j'avais raison pour le genre. *Acoustique* est féminin et non masculin, comme trop souvent on est tenté de l'écrire.



457

Trouvé chez un libraire de la rue Victor-Hugo un exemplaire du *Voyage de Patrice Périot*, au prix ancien de cinq francs. Je l'ai acheté immédiatement dans l'espoir de retrouver, à la lecture de Georges Duhamel, le plaisir délicat que j'y prenais autrefois. C'est Édouard Montpetit qui m'avait initié à l'œuvre de Duhamel. Dans ses cours, il nous parlait fréquemment de l'écrivain dont il aimait le style et l'art de décrire simplement une société que la guerre de 1914-18 avait bouleversée.

Patrice Périot, c'est le Duhamel de 1950, qui publie au *Mercur de France*, auquel il reste attaché, je crois, malgré ses succès et malgré les années. C'est celui dont j'ai lu la plupart des livres. Comme conférencier, cependant, il m'a bien désappointé quand je l'ai entendu à Montréal, même si je gardais toute mon admiration à l'écrivain.



C'est à lui que j'ai emprunté le titre de mon livre sur les Fabre. Il m'a paru intéressant de l'intituler *La Chronique des Fabre*, comme lui avait eu sa chronique des Pasquier. On m'a reproché un peu mon manque d'imagination. Je crois qu'on a eu tort de le faire car si, dans le cas de Georges Duhamel, il y avait une œuvre d'imagination, pour les Fabre, je m'en suis tenu à des faits et à des événements qui se sont produits et à des êtres bien vivants dont j'ai raconté la vie en toute simplicité.



20 mars

Nous nous proposons d'aller déjeuner au *Scampi d'or* à Biot. Comme il pleuvra toute la journée, semble-t-il, nous remettrons le voyage à un autre jour.

Biot est un vieux bourg qui garde son cachet quand il n'est pas encombré. Situé sur une élévation, pour s'opposer aux envahisseurs venus de la mer, il n'a plus maintenant qu'à se défendre contre les touristes qui cherchent un coin pour loger leur voiture.

Quel plaisir délicat qu'un déjeuner au *Scampi d'or* !



458

Au Grand Palais à Paris, il y a en ce moment une exposition consacrée à Viollet-Le-Duc, à qui l'on doit d'avoir gardé certains monuments extraordinaires, qui auraient disparu sous la pioche des démolisseurs tant ils étaient en mauvais état, sous le Second Empire. On a permis à l'architecte de les restaurer en s'inspirant de documents de l'époque. Bien des gens lui ont reproché d'être sorti du style, de l'esprit des bâtisseurs du Moyen-Âge ; mais des monuments comme Notre-Dame-de-Paris, les murs de Carcassonne, la cathédrale du Vézelay et le château de Pierrefonds⁽¹⁾ ont été restaurés ou mis à l'abri. Grâce à lui, bien d'autres extraordinaires monuments sont restés dans ce qu'il est convenu d'appeler le patrimoine de la France.



La notion de patrimoine a fort heureusement gagné aussi bien le Canada anglais, avec *Heritage*, que le Canada français avec d'autres groupes agissants. L'ennui, c'est que parfois on déclare monuments historiques des immeubles dont on doit garder intact tout au moins l'extérieur et qui ne le méritent guère.

L'initiative est bonne, mais il ne faut pas aller jusqu'à considérer, comme une antiquité valable, un bâtiment qui ne présente aucun autre intérêt que d'être du siècle dernier. Qu'on déclare monument historique, par exemple, l'ancienne fabrique de cigares des Grothé, au coin de la rue Ontario et du boulevard Saint-Laurent à Montréal, est incompréhensible. Mais qu'on ne l'ait pas fait pour la maison des Van Horne, rue Sherbrooke, est lamentable. Je l'ai dit déjà ; je ne crains pas de le répéter.



« Nous appelons l'attention du lecteur sur... », écrit-on dans le *Figaro*. D'instinct, j'aurais dit : « Nous attirons l'attention du lecteur ». Aurais-je ainsi commis un anglicisme — un de plus ? Puisque, en anglais on écrit : « *We wish to draw your attention on...* » Si

⁽¹⁾ C'est celui-là dont on lui reproche la réfection, en particulier. Il l'a faite à la demande de l'impératrice Eugénie qui, paraît-il, voulait y habiter.

l'on dit *appeler*, en France, on doit dire *appeler*, affirmerait ***. Personnellement, je ne suis pas sûr qu'*appeler* soit meilleur qu'*attirer*. Robert définit *appeler* ainsi : « Appeler l'attention sur soi par un signe... » Et *attirer* : « Tirer vers soi, attirer l'attention par un manège d'agaceries, etc. voir appeler ».

La parenté est forte. Mais peut-être *** aurait-il raison d'insister, même si *Larousse* écrit attirer l'attention, le regard, éveiller la curiosité.

Je dirai donc *appeler* à l'avenir, même s'il faudra que j'y pense, tant *attirer* est dans ma manière ordinaire. Pour me convaincre davantage que j'ai raison ou tort, j'irai vérifier à la bibliothèque municipale de Nice.

459

J'ai noté ailleurs que François Mauriac avait écrit longtemps *j'ai convenu* et non *je suis convenu*, comme il se doit. Moi-même, je faisais la même erreur. Comme quoi Léon Lorrain avait raison de penser qu'écrire correctement est une exigence de tous les instants. Robert note, cependant, que certains et non des moindres adoptent encore la forme active.



Thierry Maulnier écrit dans le *Figaro* : « Henri Béraud sort du purgatoire ». Je suis heureux qu'on rappelle quel écrivain excellent et quel journaliste extraordinaire, il était. À la faveur de la libération en 1945, on a été très dur pour lui. On ne l'a pas tué, comme Robert Brassilagh : on s'est contenté de le mettre en prison, où il a fini ses jours. Il avait été à *Gringoire*, il est vrai, et l'on ne voulait pas oublier ses articles comme *Faut-il réduire l'Angleterre en esclavage* et bien d'autres où il prenait des attitudes qu'on ne lui a jamais pardonnées.

Maintenant, on lui consacre un livre et on réédite la *Gerbe d'Or*. Thierry Maulnier s'en réjouit. Il a raison, car Henri Béraud fait partie du patrimoine intellectuel de la France.



26 mars

Entre Français et Anglais, tout est prétexte à mésentente. En ce moment, un violent débat les oppose sur la contribution de l'Angleterre au marché commun. Mme Thatcher prend prétexte qu'elle est beaucoup trop élevée pour que l'Angleterre continue de la payer. On se demande comment les choses vont tourner car la

France, pas plus que l'Allemagne, n'entendent céder. Comme je les connais, les Anglais offriront un compromis sans doute. Mais on s'étonne qu'après avoir tant insisté pour entrer dans le marché commun, après avoir soumis l'adhésion au peuple anglais par référendum, on se refuse maintenant à payer les frais qui reviennent à l'Angleterre pour sa part calculée selon une formule acceptée par elle.

460

Devant cela, on ne s'étonne pas de voir la caricature parue dans la presse anglaise. Elle représente un Anglais exangue donnant son sang à un Français repu, gras, souriant : « Don de l'Angleterre à la France », lit-on en commentaire.

Mme Thatcher se sent sans doute appuyée par la Chambre et par ses électeurs. Autrement, elle ne prendrait pas une attitude aussi peu correcte envers ses associés du marché. Il est vrai que la note est forte et l'état des finances est mauvais en Grande-Bretagne.

Une fois de plus, on comprend les objections du général de Gaulle. Connaissant bien l'Angleterre, il prévoyait ce qui allait éventuellement arriver dans une discussion à douze, où la diplomatie anglaise allait pouvoir se donner libre cours.

M. Jacques Chirac n'y va pas par quatre chemins de son côté, quand il dit à peu près ceci : « Nous ne souhaitons pas le départ de la Grande-Bretagne, mais si elle ne veut pas en observer les règles, il ne lui reste qu'à se retirer de la Commission économique européenne. »



Petit problème fiscal au Canada : un couple divorce d'un commun accord. La femme obtient une forte indemnité annuelle qui est déduite du revenu du mari pour fins fiscales. Comme, par la suite, ils décident de vivre ensemble, l'impôt total du couple est sensiblement réduit. Situation immorale assurément, mais à laquelle le fisc se prête s'il ne peut s'y opposer.

Il semble qu'en Russie, une situation semblable puisse exister pour agrandir l'appartement trop petit dans lequel on vit. Le divorce permet d'acheter deux studios, alors que le mariage n'en autorise qu'un. Une fois l'appartement agrandi, on se remarie ou on vit ensemble. Qu'une loi puisse ainsi être contournée est lamentable, quelle que soit la condition morale qu'elle indique.



Voici une autre situation paradoxale. Un homme et une femme sont en société ; chacun reçoit un salaire et une part des bénéfices. À cela le fisc ne s'objecte pas, puisque tout cela est normal. Par contre, la femme du patron, à qui celui-ci paie un salaire parce qu'elle rend des services à l'entreprise, ce patron ne peut déduire de son revenu l'indemnité ou les sommes remises à sa femme. À ce titre, il est fortement taxé. Autre cas : le patron qui voyage avec sa secrétaire peut déduire les frais de celle-ci encourus au cours du voyage, tandis que s'il voyage avec sa femme qui lui rend les mêmes services, il ne peut pas le faire. Évidemment, l'impôt sur le revenu donne lieu à toutes espèces d'abus. D'un autre côté, il y a certaines situations qui devraient être éventuellement corrigées. C'est ce à quoi la province de Québec s'est appliquée cette année en admettant que le salaire, versé à la femme mariée, en rapport avec l'entreprise, soit considéré comme une dépense déductible.

461



Le charme de Georges Duhamel continue d'opérer en moi. J'ai aimé ce *Voyage de Patrice Périot*, acheté chez une vieille dame du boulevard Victor-Hugo. Patrice Périot est fatigué, inquiet, un peu bouleversé par ses enfants dont une, Christine, est communiste militante et se fait appeler *Véra*. Il décide d'aller passer trois jours dans sa maison de campagne pour retrouver la paix. Il donne ses instructions à sa ménagère : « Il est entendu que je suis absent, sauf pour ces gens-là. J'ai quelque chose à leur dire ».

« Désormais, dit Mme Hortense d'une voix souterraine, je dirai que le professeur est là, mais qu'il m'a prié de dire qu'il n'était pas là ».

« Non, balbutia Patrice Périot... Vous direz, Mme Hortense, que vous allez voir si je suis encore à la maison ».

« Et s'ils annoncent qu'ils vont vous rappeler ? » Patrice Périot leva les bras en signe d'embarras : « Vous ferez pour le mieux, Mme Hortense ».

Ce que j'aime, c'est cette simplicité de l'écrivain, cette langue qui colle bien au caractère de l'homme. J'y retrouve l'influence exercée sur mon vieux maître Édouard Montpetit par l'écrivain qu'il admirait, même s'il était décrié par certains ; ce qui est fréquent, sinon normal.



Hier après-midi, j'ai retrouvé chez Jacques D'Hondt, au Cercle universitaire méditerranéen, la même influence, la même formation et la même clarté de l'exposé que chez Édouard Montpetit. M. D'Hondt est directeur du centre d'études sur Hegel et Marx, à l'université de Poitiers. On lui avait demandé de parler de Karl Marx devant des gens qui, pour la plupart, sont bien loin de partager les idées du philosophe allemand, ou même ne les connaissent pas. Celui-ci, comme on sait, a écrit ses livres en Angleterre, et c'est la situation anglaise qui l'a inspiré en grande partie, sans doute.

462 L'œuvre de Marx est bien peu connue dans l'ensemble, même si elle a exercé une influence profonde dans le monde entier. Destinée à une société capitaliste comme l'Angleterre, l'Allemagne ou la France, c'est en Russie que sa pensée a trouvé son application à la faveur d'événements inattendus. Elle continue de pénétrer partout où la situation économique des classes ouvrières le permet. Aucun autre être humain n'a exercé une pareille influence et aucune autre œuvre n'a donné lieu à une littérature aussi abondante, a affirmé le conférencier. Et Jésus ? Et Mahomet ? Assez curieusement, il n'a même pas parlé de ces derniers.



J'aurais aimé l'entendre expliquer bien des choses et notamment l'évolution des pays soviétiques vers d'autres idées, tout en gardant l'essentiel. Malheureusement, j'ai dû partir avant la fin, dans l'attente d'un téléphone d'Amérique. J'avais demandé à Robert de me dire ce qui se passait dans le marché financier, à la suite de l'extraordinaire poussée de fièvre déclenchée par les mesures proposées par le président des États-Unis pour essayer de mâter l'inflation dans son pays et pour remettre le dollar en meilleure posture, au moment où se joue la comédie ou le drame des élections présidentielles chez nos voisins. M. Carter a annoncé un programme restrictif. Par ailleurs, il assiste, sans trop pouvoir faire grand-chose, aux avatars de sa politique extérieure. Dans l'histoire d'un grand peuple, jamais on n'a subi autant d'humiliations sans trop pouvoir agir de crainte de déclencher un autre conflit mondial pire que les précédents.



Je suis bien loin du professeur D'Hondt. Encore une fois, j'ai aimé sa manière d'exposer un sujet, son aptitude à mêler histoire,

littérature et réalité. N'a-t-il pas cité Bossuet, Cromwell qu'il déteste et, plus près de nous, Stendhal.

Il y avait là une conférence de qualité, comme je les aime : le conférencier ayant l'art d'exposer les choses les plus complexes et de faire revivre des gens qui, dans la vie de tous les jours, devaient être bien ennuyeux.

Pauvre, isolé, vivant à l'étranger, jugeant bien mal le monde capitaliste qu'il n'aime pas et dont il veut la disparition, Karl Marx ne devait pas être un commensal bien gai. Homme à idées fixes, ne parlant sans doute que de cette société, bien détestable, il est vrai, pour les petites gens. Si, en appliquant ses idées, on a modifié le monde profondément, c'est au prix du sang et de la mort de millions de gens, a noté le conférencier. Depuis, l'on n'a pu empêcher que l'on revienne partiellement à la propriété privée, que Marx détestait parce qu'il la rendait responsable de tout. En Russie, on a dû y avoir recours partiellement parce qu'on s'est rendu compte que, dans bien des cas, la propriété collective ne pouvait pas donner le rendement que le rural isolé, mais libre, pouvait obtenir.

463



22 mars

À Nice, si février est beau, le printemps sera médiocre, nous a dit notre ami André Lesouëf avant notre départ de Montréal. Hélas ! la prédiction semble bien devoir se réaliser. S'il faisait un temps des dieux hier, aujourd'hui il pleut. Hier, c'était le printemps radieux, ce matin c'est aussi le printemps, mais chagrin.



Un groupe de Lloyd's se trouve face à des obligations inattendues à la suite d'opérations très déficitaires aux États-Unis, en dehors du mandat accordé. Chaque membre du syndicat intéressé sera peut-être forcé de verser quelque \$500,000. Devant cela, il y a une levée de boucliers. L'on invoque, entre autres choses pour ne pas payer les sinistres,

- a) le fait que des courtiers avaient des *binding authorities*, que ne permettent pas les règles de Lloyds ;
- b) que le *Committee at Lloyd's* — la grande autorité de contrôle — était au courant de la situation technique du groupe et avait laissé faire. D'où refus de payer, poursuites intentées contre le *Committee*, etc.

Un scandale à Lloyd's, c'est rarissime. Cette fois, cependant, on ne peut l'éviter. Et c'est dommage car on met en cause l'intégrité du groupe, la validité du droit de lier ; bref, la réputation extraordinaire de Lloyd's et, par répercussion, la crédibilité de l'opération d'assurance elle-même.

Un comité se met aussitôt au travail pour trouver des solutions.



464

Je suis dans le train des doublés, fait dire Sacha Guitry à son personnage dans *Un Homme d'hier et une Femme d'aujourd'hui*. En écoutant ces chanteurs, auxquels on accorde tant d'importance ces jours-ci, je crains d'y être également. Et ce n'est pas une constatation qui m'enchant, plus qu'elle ne plaisait au personnage de Guitry devant cette jeune femme qui, entre deux parties de golf, venait lui rendre visite en passant. La pièce est plaisante, mais on y sent Guitry profondément marqué par l'époque, par son âge et par le genre qu'il a adopté, qui le rend à la fois charmant et détestable parfois.

Faut-il aimer ces hurlements, ces cadences brutales, ces chants nasillards qui accompagnent des danses, disons plutôt des mouvements désordonnés, les déhanchements de ceux qu'on trouve dans les disco-clubs, qu'on appelle aussi discothèques ? Il faut, je pense, en prendre son parti, qu'on les aime ou non, tant que des gens, petits et grands, y trouveront assez d'agrément pour les fréquenter assidûment. Ils disparaîtront dès qu'ils cesseront d'être rentables.



Je suis allé ce matin à la messe dans les Arènes de Cimiez, à l'occasion de la fête des cougourdons. Je voudrais admirer. Je voudrais être ému devant ce folklore qui s'insère dans le culte religieux, mais vraiment ce matin, je ne le puis pas. Peut-être suis-je grognon ! Je pense plutôt que c'est la moins intéressante partie de la fête à laquelle je viens d'assister, si j'en juge par ce qu'on nous a montré à la télévision le lendemain. Il est vrai que les danses continuent dans les jardins de Cimiez, l'espace disponible permettant un meilleur déploiement que sur les tréteaux où la messe est dite.

En revenant vers l'autobus, j'ai revu le buste de Louis Armstrong qui, l'été, préside la fête du jazz qui se tient autour de lui, dans les jardins où des oliviers centenaires ont vu bien d'autres spectacles plus gracieux ou plus harmonieux.

À Montréal, les Birks sont orfèvres de père en fils, depuis plusieurs générations. Ils sont un des rares exemples, avec les Molson, je crois, d'une lignée d'hommes d'affaires au Canada. Petit à petit, à côté de leurs affaires, faites d'abord dans le Québec puis dans le reste du pays, ils ont accumulé une très belle collection d'argenterie, dont il est possible d'avoir une idée par les prêts qu'ils ont faits à certains musées. Il y en a, par exemple, au château Ramezay et au musée des Beaux-Arts de Montréal, rue Sherbrooke. La plus grande partie vient d'être donnée au gouvernement fédéral — lequel à son tour a confié à la Galerie des Arts, à Ottawa, le soin de garder la collection.

465

Le directeur du musée des Beaux-Arts de Montréal a protesté, en invoquant qu'elle aurait dû être remise au musée de Montréal puisqu'elle comprend en grande partie des pièces faites par des orfèvres du Québec et réunies par une maison du Québec. Tout en déplorant que la collection soit à Ottawa, on ne peut que s'incliner. C'est le droit strict du propriétaire d'en faire ce qu'il veut. Il l'a accumulée au fur et à mesure des années. Il peut maintenant en disposer comme il l'entend. On ne peut que déplorer que la vieille maison d'orfèvrerie de Montréal n'ait pas tenu à ce que ces œuvres d'art restent dans la province où elles ont en grande partie été faites et réunies.

M. Birks, le père, suivait les pièces rares à la piste, pourrait-on dire. Ainsi, le jour où les héritiers de Mme *** ont liquidé sa succession, M. Birks est venu chercher un petit plateau d'argent, logé dans l'argenterie familiale sans que personne ne se doutât de sa valeur. Il n'a pas discuté. Il a mentionné une somme qui a été acceptée et il est parti avec l'objet, œuvre d'un orfèvre du Bas-Canada, au début du dix-neuvième siècle : une petite merveille que pouvait apprécier l'homme dont l'orfèvrerie était le métier et la passion.

La collection Birks, « notre patrimoine », a écrit le directeur du musée. Assurément, mais le propriétaire, encore une fois, pouvait en faire ce qu'il voulait. On ne peut que déplorer qu'il ne l'ait laissée là où la plupart des pièces venaient. D'autres l'auraient vendue. Lui a choisi de la donner. Le geste est à signaler, même si on eût souhaité qu'il eût été fait en faveur de notre ville.

Mme *** ignorait sans doute la valeur de ce petit plateau dans lequel elle mettait des noix, des olives ou des biscuits, les

jours où elle recevait fastueusement comme elle avait l'habitude de le faire quand, à ses frais, elle invitait ses amis de l'hôpital ou sa famille. Sans cela, elle l'aurait gardé parmi ces objets que l'on conserve précieusement dans une vitrine, dont la taille varie suivant l'abondance des petits trésors familiaux.



De mon beau-père, nous est venue une aiguière qui a une valeur d'œuvre d'art et de souvenir historique. Nous l'avons mise bien en vue dans une bibliothèque où sont les plus intéressants de nos livres.

466

Il la tenait de son ami Honoré Mercier, qui la lui avait donnée à l'occasion de son mariage. Peu argenté, celui-ci lui avait dit : « Je t'achèterais bien un cadeau, mais il serait mince. Prends donc plutôt cette aiguière qui a été donnée à mon père au siècle dernier, alors qu'il était premier ministre de la province ». Mon beau-père accepta avec joie cette très belle pièce. À notre tour, nous la gardons comme un bien de famille qui se transmettra à l'un de nos enfants, sans que l'on ait recours aux enchères pour en établir le prix, comme on le fait trop souvent pour éviter les conflits entre héritiers.

Bulletin
Recherche et développement
du
groupe Sodarcan

sous la direction de
Me RÉMI MOREAU

Ce numéro fait l'objet
d'un tiré à part
de la revue « ASSURANCES »
Janvier 1983

AVANT-PROPOS

Le Bulletin cesse de paraître, sous la forme actuelle et avec tirés à part, avec la publication de ce numéro, c'est-à-dire à l'échéance des derniers abonnements. Nous remercions les lecteurs de l'intérêt qu'ils ont manifesté depuis la première livraison, en janvier 1980. Les articles seront à l'avenir fondus dans la revue elle-même, sous divers titres.

192 Les deux premiers sujets qui ont retenu notre attention, dans ce numéro, visent un même objectif : la garantie nouvelle. Nous discutons aussi de l'application de l'article 1688 C.c. en rapport avec certaines obligations de l'entrepreneur et apportons la lumière de la jurisprudence sur la doctrine du consentement éclairé du patient, en matière médicale.

Dans le maëlstrom de l'assurance, une branche reste fort méconnue : la réassurance. Nous en traçons quelques traits particuliers.

Un index des titres et des auteurs concernant les articles parus dans le Bulletin, depuis trois ans, est ajouté à la fin du présent numéro.

RÉMI MOREAU

SOMMAIRE⁽¹⁾

- Une nouvelle formule : le bouclier des machines
- L'assurance responsabilité dite « rétroactive »
- Le consentement éclairé du patient en matière médicale
- L'entrepreneur doit-il renoncer à exécuter des plans qu'il croit insuffisants ou fautifs ?
- La réassurance, cette méconnue

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

**UNE NOUVELLE FORMULE :
LE BOUCLIER DES MACHINES⁽¹⁾**

Toute assurance de choses, au plan commercial⁽²⁾, que ce soit l'assurance incendie et autres risques spécifiés ou encore l'assurance des bâtiments commerciaux (formule étendue), exclut, entre autres choses, l'effondrement, la rupture, l'éclatement, la fissuration, la surchauffe ou le remplacement de certains biens ainsi que les dommages causés aux installations électriques par des courants artificiels, y compris l'arc électrique.

En l'occurrence, les biens exclus dont il est fait mention dans la police sont des pièces de chaudières, génératrices de vapeur ainsi que certains équipements et tuyauteries et, en général, tout récipient ou appareil destiné à contenir de la vapeur ou de l'eau sous pression, toute machine mobile ou rotative et toute turbine qui font partie des chaudières.

193

Signalons cependant que l'exclusion ne joue pas en ce qui concerne un dommage dû à l'incendie qui résulterait de l'explosion ou d'un bris de machine : si l'incendie demeure toujours un risque garanti en assurances de choses, il est par ailleurs exclu en assurance chaudières et machinerie. Toutefois, des différends peuvent survenir. Il est donc préférable pour l'assuré qu'il y ait une convention visant à ne pas retarder le paiement de l'indemnité au cas où un sinistre impliquerait des dommages payables soit en vertu de l'assurance incendie, soit en vertu de l'assurance bris de machinerie.

D'où l'obligation, sauf pour les assurés de résidences privées, de déterminer une assurance chaudières et machinerie permettant les indemnités garanties au contrat. Si cette assurance constitue un phénomène spécial, c'est notamment pour les raisons suivantes :

- elle allie deux espèces d'assurances : assurance de choses et assurance de responsabilité ;
- elle se limite à des objets particuliers : vaisseaux sous pression, installations de réfrigération, tuyauterie et autres. La définition du mot *objet* qui les désigne est très importante ;
- elle se rapporte à un accident, lequel, également, peut être défini de façon restreinte ou de façon étendue⁽³⁾ ;
- elle est assortie d'un système d'inspection des installations, fourni par la compagnie d'assurance et agréé au même titre que les inspections gouvernementales.

⁽¹⁾ Titre d'une nouvelle police émise par l'Assurance Royale.

⁽²⁾ C'est-à-dire selon les formules d'assurances K ou L. La formule R pour les résidences ne comporte pas d'exclusions semblables.

⁽³⁾ Couverte Étendue

DÉFINITION DU MOT « ACCIDENT ». *Accident* signifie l'avarie soudaine et accidentelle de l'objet, ou d'une partie de celui-ci, se manifestant au moment où l'avarie se produit par l'endommagement physique de l'objet nécessitant la réparation ou le remplacement dudit objet ou d'une partie de

Pour le reste, cette assurance s'apparente aux formules les plus courantes de l'assurance dommages et contient :

- une protection de base (tous risques)
- une protection réparation ou remplacement
- un montant et une franchise
- une protection en regard des frais légaux
- une protection « *frais d'urgence* »
- une protection automatique en cas d'acquisition de nouveaux emplacements
- une protection « *jouissance et occupation* »
- une protection concernant certaines pertes indirectes (*Consequential Damage Endorsement*)
- une protection concernant les pertes d'exploitation.

194

Si, à priori, l'assurance chaudières et machinerie n'est pas compliquée, le langage technique utilisé et les descriptions hermétiques en rebutent plus d'un. Peut-on améliorer le fond et la forme de cette police ? Un assureur, en particulier, a réalisé la chose que nous voudrions brièvement commenter.

L'Assurance Royale a mis de l'avant, il y a quelques années, comme un élément de solution à la compréhension du texte, une police relativement facile à lire pour l'assuré, intitulée *Bouclier des machines*.

La forme et le langage de cette assurance ont été simplifiés, bien que l'on y retrouve encore, nécessairement, les termes techniques jugés indispensables.

L'assuré a un aperçu général de son contrat grâce à une table des matières dont les têtes de chapitres se lisent ainsi :

- *Explications de certains termes*
- *Explications de la police de base*

celui-ci ; mais le mot *Accident* ne signifie pas (a) l'épuisement, la détérioration, la corrosion ou l'usure de la matière ; (b) l'usure normale ; (c) la fuite à une vanne ou soupape, garniture, obturateur de joint d'arbre, garniture de presse-étoupe, joint ou raccord ; (d) l'avarie d'un tube à vide, tube à gaz ou d'un balai ; (e) l'avarie d'un ordinateur électronique ou de matériel électronique utilisé pour le traitement des données ; (f) la rupture de structures ou de fondations supportant l'objet ou une partie de celles-ci ; ni (g) le fonctionnement d'un dispositif de sûreté ou de protection.

Couverture Limitée

DÉFINITION DU MOT « *ACCIDENT* ». *Accident* signifie un déchirement subit et accidentel de l'objet, ou d'une partie de celui-ci, causé par la pression de l'eau ou de la vapeur qu'il renferme, mais une fissuration ne constitue pas un déchirement subit et accidentel, et le mot *Accident* ne signifie pas (a) l'épuisement, la détérioration, la corrosion ou l'usure de la matière ; (b) l'usure normale ; (c) la fuite à une vanne ou soupape, à une garniture, un joint ou raccord ; ni (d) le fonctionnement d'un dispositif de sûreté de protection.

- *Sinistres*
- *Dispositions spéciales*
- *Dispositions générales.*

Suivant une phraséologie très personnelle, le *nous* (du côté de l'assureur) et le *vous* se côtoient et les protections et autres renseignements sont simplement rédigés. En voici des exemples :

- *La police de base : c'est la protection qui a trait aux dommages matériels et aux dépenses additionnelles.*
- *Moyennant une prime, nous convenons avec vous que si un accident survient au cours de la période d'assurance à un objet compris dans votre protection ...*
- *Les genres de sinistres que nous ne couvrons pas.*
- *Voici comment votre sinistre sera réglé.*

195

L'initiative de l'assureur nous paraît heureuse, bien que nous ne possédions pas les résultats de cette expérience. En première page de la police, cet assureur s'est dit encore prêt à apporter d'autres améliorations, si l'assuré le juge utile.

À défaut des conclusions des innovateurs eux-mêmes, tirons les nôtres. Un peu de fraîcheur au texte, un style plus personnel et surtout la volonté d'entreprendre nous semblent fort propices à améliorer le contrat d'assurance et à augmenter la production. Surtout lorsque cette volonté d'entreprendre émane du premier assureur I.A.R.D. au Canada !

RÉMI MOREAU

L'ASSURANCE RESPONSABILITÉ DITE « RÉTROACTIVE »

Une souscription originale, tant sur le plan des principes que des enjeux financiers, a vu le jour, en début d'année 1981 : il s'agit de l'assurance responsabilité civile couvrant les conséquences financières de sinistres déjà survenus au moment de l'entrée en vigueur du contrat.

Est-ce aller au-delà des frontières traditionnelles voulant que l'assurance se limite au risque, c'est-à-dire à l'événement (qui peut se produire, qui est incertain et non réalisé), que d'assurer le connu ? Comment concilier l'apparente discordance entre les précisions fondées sur le hasard et la loi des grands nombres et des indemnités de sinistres que des assureurs devront verser en toute certitude ?

Nous avons voulu mesurer ici la portée de l'assurance responsabilité dite *rétroactive* afin de voir si elle ne s'écarte pas des normes et paramètres reconnus.

L'assurance répond à un besoin de sécurité. La difficulté à formuler le besoin en assurance responsabilité vient du fait que l'objet est inconnu, contrairement à l'assurance incendie qui exige la description d'un bien et

sa valeur. Il naît d'opérations ou d'activités réelles ; s'il ne repose pas sur un objet matériel qui a une valeur et des particularités propres, tel un bâtiment, tel un véhicule, tel un coffre-fort et son contenu, il emporte toutefois une valeur assurable fondamentale : les conséquences dommageables de nos actes.

La responsabilité doit contenir, à l'origine, trois facteurs cumulatifs : la faute, le dommage, le lien direct entre la faute et le dommage. Assurer sa responsabilité, c'est gérer en quelque sorte un risque imprévisible que l'on soumet à l'engagement d'un assureur. C'est à ce dernier qu'il incombera de faire rejeter l'un ou l'autre des trois facteurs cumulatifs ou, au cas contraire, de payer la victime en conséquence de la responsabilité de l'assuré.

196

Dans l'assurance responsabilité dite *rétroactive*, on distingue a) une faute possible à l'occasion d'un sinistre déjà réalisé, b) un lien de causalité entre la faute et le dommage. Il reste une seule inconnue qui autorise la mise en jeu de l'assurance : le montant des dommages n'est pas déterminé et l'on ignore quand exactement il le sera.

Il est une évidence qu'en assurance responsabilité dite *rétroactive*, le risque est financier. Cette assurance a été introduite sur le marché américain de l'assurance suite à l'incendie du MGM Grand Hotel, à Las Vegas, survenu le 21 novembre 1980. Il n'y avait apparemment que 30 millions de dollars d'assurance en vigueur. On décida alors de souscrire un montant additionnel de \$170 millions, comportant une prime d'environ \$30 millions. La prime était exigible en entier au moment de la souscription.

Les assureurs, on le constate, voulaient jouer sur deux éléments aléatoires, tout en réinvestissant l'avoir financier nouvellement acquis : le premier élément se fondait sur l'époque future du règlement, le second, sur le montant précis à déboursier. Il est certain qu'ils espéraient réaliser ainsi un profit d'investissement à moyen ou long terme supérieur à la différence entre la prime et le montant du règlement final.

On rapporte que le Lloyd's, London également effectuerait de semblables opérations en assurance maritime, suite à des sinistres concernant la cargaison, selon ses possibilités effectives de sauvetage et de récupération.

L'assurance comporte deux volets : un but de sécurité et un but financier. À une époque, telle celle que nous vivons actuellement où les taux d'intérêts sont fort alléchants pour l'investisseur, le gain financier représente pour l'assureur un apport non négligeable, surtout lorsque le côté technique est en déficit. L'équilibre du portefeuille de risques est ainsi retrouvé.

La stabilité financière est nécessaire à l'assureur pour qu'il soit en mesure de faire face à l'enjeu des garanties, et notamment à la hausse sans cesse croissante des valeurs assurables. Actuellement, et surtout en assurance responsabilité, la prime est calculée sur des données de sous-

cription qui ne s'apparentent plus à celles qui existent à l'époque des sinistres : facteurs inflationnaires et de longue durée. Le rapport sinistres-primés s'en trouve perturbé.

Ces considérations financières s'apparentent à la décision d'assurer le sinistre du MGM Grand Hotel. L'assurance responsabilité dite *rétroactive* illustre l'évidence d'un champ financier, mais est encore et principalement au bénéfice de l'assuré et des victimes à indemniser. Car tout porte à croire que les indemnités ainsi rehaussées seront à l'avantage des réclamants. Si, au moment du sinistre, seule une limite de trente millions de dollars liait l'assureur, un milliard de dollars était réclamé, une fois éteintes les cendres du Grand Hotel.

L'intensité des poursuites légales, l'évolution des techniques et la complexité des modes de vie en société font le poids devant la souscription technique et la qualité de l'analyse des demandes d'assurance. L'investissement, pour l'assureur, ne doit pas susciter à rompre les traditionnelles normes de souscription, mais à permettre uniquement la stabilité nécessaire pour que le côté technique remplisse le rôle essentiel de l'assurance : la répartition des risques, leur analyse et la gestion. L'assurance responsabilité dite *rétroactive* est encore à surveiller et, sans doute, à améliorer, afin que toute souscription future et de même nature reste dans le cadre du risque assurable⁽¹⁾.

197

RÉMI MOREAU

LE CONSENTEMENT ÉCLAIRÉ DU PATIENT EN MATIÈRE MÉDICALE

Nous avons examiné un jugement rendu récemment par la Cour suprême de la Colombie britannique⁽²⁾ contre un chirurgien-dentiste et qui met en lumière la doctrine du consentement éclairé du patient.

En l'occurrence, il fut mis en preuve que la demanderesse n'avait pas été avisée par le dentiste des dangers post-opératoire⁽³⁾ à l'extraction de dents de sagesse, sauf partiellement et sommairement, alors qu'il était de son devoir de faire prendre pleinement conscience au patient des risques auxquels il était exposé.

Il appert que l'état post-opératoire dont s'est plaint cette victime à la Cour persistait encore au moment de l'audition, annihilant son sens du goûter pendant plusieurs mois.

⁽¹⁾ Au sujet de cette assurance, le lecteur a pu apprécier, sans doute, les commentaires faits par M. Gérard Parizeau, dans les notes techniques du présent numéro d'*Assurances*.

⁽²⁾ Rendu le 15 février 1982, il met en cause Lorinda Maria Rawlings et David Rawlings, demandeurs et Keith D. Lindsay, défendeur.

⁽³⁾ Extraits du jugement ci-haut cité : « Anesthesia in her lower lip and chin ; sensation of throbbing in the left side of her face. For a considerable time, she suffered from paresthesia (a sensation of throbbing, « pins and needles ») and hyperesthesia (exaggerated pain and sensation from touch) on the left side. »

La responsabilité civile médicale, en général, implique la preuve de deux éléments cumulatifs : d'abord la faute, c'est-à-dire l'erreur ou l'oubli d'un devoir professionnel que n'aurait pas commis un autre médecin, doué de la même expérience et agissant prudemment, placé dans les mêmes circonstances, ensuite l'existence d'une relation directe et nécessaire entre le préjudice allégué et la faute qu'on impute au médecin.

La responsabilité du dentiste obéit aux mêmes principes que ceux qui régissent l'activité des médecins ou chirurgiens. A ce sujet, voici ce qu'en dit Me Paul-Émile Bisaillon⁽¹⁾ :

198

« Lorsque le patient s'en remet au médecin pour un traitement ou une opération, il intervient un contrat en vertu duquel le médecin doit donner des soins aux patients suivant les règles de l'art et conformément aux principes de responsabilité régissant la matière. Le défaut du médecin d'exécuter ce contrat le rend passible de dommages-intérêts ».

En principe, le chirurgien-dentiste n'encourt aucune responsabilité, même s'il pratique une intervention suivie de complications, à moins que le patient n'établisse clairement la preuve de la faute, selon les principes dégagés ci-avant.

Mais ce qui est en cause ici n'est pas l'acte médical lui-même, fautif ou non, mais le défaut d'avertir pleinement le patient de dangers post-opératoires.

Le fait pour le professionnel d'avoir noté par écrit au dossier⁽²⁾ certaines complications possibles n'était pas suffisant. Le juge a retenu que le chirurgien-dentiste a omis d'indiquer clairement et nettement à sa patiente les troubles qui l'ont affectée par la suite et qu'il ne l'a informée que de façon très hâtive de certains risques minimes auxquels l'opération l'exposait.

Cette affaire s'apparente au cas *Reibl c. Hugues*, où la Cour suprême du Canada accueillit une action, le 7 octobre 1981, contre un chirurgien qui n'avait pas révélé à son patient que l'opération pouvait provoquer soit une attaque cardiaque, soit une paralysie ou même la mort.

Si la responsabilité médicale semble devenir de plus en plus stricte, tout comme les devoirs professionnels eux-mêmes, si l'on se fie à l'évolution de la jurisprudence, c'est que l'art médical seul ne suffit plus lorsqu'un traitement est donné : il faut aussi rendre compte des risques que le patient peut refuser dès lors qu'il les connaît.

Jusqu'où va le devoir d'avertir pleinement le patient de certains dangers ? Comment savoir si le patient a bien compris les explications ? Que

⁽¹⁾ La responsabilité du médecin et professionnels de la santé, Formation permanente, Cours No 19, *Barreau du Québec*, p. 97.

⁽²⁾ « Appraised of post-operative problems with the roots, the possibility of anesthesia secondary to nerve involvement, and the possibility of increased temporomandibular involvement secondary to surgery. »

faire en cas d'urgence ? Qu'en est-il lorsque l'état mental du patient ne lui permet pas de comprendre clairement l'information ? Comment prouver que le médecin a bien informé son patient ? On le constate, des questions nombreuses se posent dans le contexte du consentement éclairé du patient : sans doute que les tribunaux et les associations professionnelles concernées, chacun à leur façon, auront à répondre de façon satisfaisante aux problèmes soulevés par cette doctrine.

RÉMI MOREAU

L'ENTREPRENEUR DOIT-IL RENONCER À EXÉCUTER DES PLANS QU'IL CROIT INSUFFISANTS OU FAUTIFS ?

199

L'article 1688 du Code civil pose en règle que « si l'édifice périt en tout ou en partie dans les cinq ans, par le vice de la construction ou même par le vice du sol, l'architecte qui surveille l'ouvrage et l'entrepreneur sont responsables de la perte conjointement et solidairement. »

Pour donner ouverture à l'article 1688, il est clair selon la jurisprudence que le contrat entre le propriétaire et l'architecte (et/ou l'entrepreneur) doit être qualifié de contrat d'entreprise, c'est-à-dire se rapportant à un ouvrage par devis et marché.

La loi impose à l'entrepreneur, vis-à-vis le propriétaire, la même présomption de responsabilité qu'à l'architecte (ou à l'ingénieur), et la jurisprudence considère que si l'entrepreneur exécute aveuglément ce qui lui est demandé, il répond de l'erreur de conception flagrante. Au cours des travaux, il doit même attirer l'attention de l'architecte sur les inconvénients qui pourraient résulter des ordres reçus ou sur les vices ou malfaçons susceptibles de se produire.

Un exemple précis permet de situer le problème. Supposons un conflit entre l'architecte et l'entrepreneur, fondé sur un calcul erroné de l'architecte à propos de la construction d'un pont. Le seul fait de l'entrepreneur de dénoncer formellement au propriétaire et au professionnel concernés cette erreur de plans qu'il sait insuffisants ou fautifs lui permettrait-il de l'exonérer de toute responsabilité si, ultérieurement, l'ouvrage devait périr à la suite d'une telle erreur ?

La question est complexe, car l'entrepreneur n'a pas, en général, à vérifier les plans de l'architecte ou de l'ingénieur. Toutefois, si sa compétence lui permet de déceler l'erreur et le dommage possible, il devrait renoncer à exécuter le travail, même si, par là, il s'expose à contrevenir aux obligations du cahier des charges, notamment à ses propres engagements. La jurisprudence est unanime sur ce point : si l'entrepreneur sait que les plans sont insuffisants, il sera tenu responsable en vertu de l'article 1688 du Code civil, bien qu'il puisse conserver un recours en garantie contre le véritable responsable⁽¹⁾.

⁽¹⁾ Hill-Clarke-Francis Limited c. Northland Groceries (Quebec) Limited, 1941, R.C.S. 437 ; Wardle c. Bethune, 1871 L.R. 4 P.C. 33.

Cette décision de l'entrepreneur est d'autant plus pénible qu'il s'expose à devoir prouver qu'il a raison, tout en perdant l'exécution et tout en s'exposant à se voir contraindre par le propriétaire, sur le plan contractuel, et à être engagé dans une poursuite judiciaire difficile.

Ce problème met en évidence le devoir impérieux de l'entrepreneur, surtout s'il est expérimenté, de vérifier et de formuler des réserves, s'il y a lieu, sur les plans avant de soumissionner, et enfin de refuser d'exécuter les travaux sans les modifications qu'il juge appropriées, sans quoi il s'expose à des conséquences qui pourraient lui être fort coûteuses sur le plan de la responsabilité.

200

RÉMI MOREAU

LA RÉASSURANCE, CETTE MÉCONNUE

Le réassureur, dont le rôle est peu connu, assume le poids des grands risques industriels et commerciaux. Il joue un rôle éminent de soutien, la réassurance étant l'assurance des assureurs, suivant ainsi la bonne ou la mauvaise fortune de ceux-ci.

Cet article, tableau fragmentaire, n'offre qu'un tour d'horizon préliminaire sur la réassurance en général, avec des constatations sur la réassurance canadienne. Les pratiques administratives et les méthodes d'application de traités ne sont donc pas étudiées. Nous présentons, tout au plus, des notions de base sur la nature et le rôle de la réassurance⁽¹⁾.

Ce qui est à la base de l'assurance est la division du risque entre plusieurs assureurs : cette division en surface est la coassurance. Par ailleurs, les assureurs peuvent également chercher à fractionner encore certains montants en faisant garantir eux-mêmes des excédents : cette répartition en profondeur est la réassurance.

Nature de la réassurance

Si la réassurance, à ses débuts, c'est-à-dire vers le XVII^e siècle⁽²⁾, n'était pratiquée que dans des cas extrêmement précis, notamment l'insolvabilité, la banqueroute ou le décès de l'assureur, elle joue aujourd'hui un rôle primordial permettant la stabilité des résultats financiers du cédant et servant à réparer les conséquences souvent catastrophiques des événements assurés en première ligne.

Pour se couvrir en réassurance, l'assureur dispose donc de l'alternative suivante : la réassurance par traité et la réassurance facultative. Le trai-

⁽¹⁾ Une analyse fort approfondie de l'état actuel de l'assurance et de la réassurance canadienne, faite par M. Robert Parizeau, président de Sodarecan Inc., paraît dans le présent numéro.

⁽²⁾ Au dire de certains auteurs, quoiqu'il semble qu'elle n'ait été pratiquée véritablement qu'au XIX^e siècle.

té se caractérise par l'engagement formel et obligatoire du réassureur sur des risques qui lui sont cédés par l'assureur, alors que la cession facultative implique que l'assureur n'a contracté aucun engagement préalable de céder tout ou une partie de ses souscriptions au réassureur.

La réassurance se caractérise encore par les méthodes proportionnelles ou non proportionnelles. Dans la réassurance proportionnelle, le réassureur, en tant que cessionnaire, recevra une partie de la prime perçue par l'assureur, c'est-à-dire le cédant, et il paiera dans la même proportion les sinistres à intervenir. La méthode non proportionnelle n'implique pas le rapport primes-sinistres.

Le traité par méthode proportionnelle peut être un traité en quote-part⁽³⁾ ou un traité en excédent de plein⁽⁴⁾. Le traité non proportionnel n'intervient qu'à partir d'un certain niveau : au-delà d'une franchise, le réassureur prend en charge le plein montant de tout sinistre par tranches⁽⁵⁾.

201

La facultative se pratique également par méthode proportionnelle ou non proportionnelle. Généralement, la facultative non proportionnelle n'implique qu'une seule tranche, étant donné que la garantie ne s'applique que pour un risque particulier.

Ceci posé, les éléments principaux de la nature de la réassurance apparaissent distinctement. La réassurance est un contrat par lequel l'assureur direct se décharge sur une autre personne, appelée le réassureur, d'une partie des risques qu'il a assumés⁽⁶⁾.

Quelques mots sur le plein : le plein de conservation est la somme conservée par l'assureur pour son propre compte : le plein de souscription étant le total que l'assureur pourrait souscrire.

La réassurance peut être placée auprès d'un seul réassureur ou de plusieurs et, en ce dernier cas, en parts égales ou inégales. L'engagement du réassureur, en réassurance facultative, est matérialisé par un bordereau établi en double exemplaire par le cédant. Dans la cession par traité, un même accord existe par contrat entre la cédante et son ou ses réassureurs.

Particularités sur la réassurance canadienne

« Le contrat de réassurance n'a d'effet qu'entre l'assureur et le réassureur »⁽⁷⁾. Voilà le seul article qui traite de la réassurance au titre « Des

⁽³⁾ La cession au réassureur correspond à un pourcentage fixé à l'avance.

⁽⁴⁾ Ici le pourcentage peut varier.

⁽⁵⁾ C'est-à-dire, par excédent de sinistres de premier risque, de second risque ou de catastrophes.

⁽⁶⁾ Définition de Picard et Besson, *Traité sur les assurances terrestres en droit français*.

⁽⁷⁾ Article 2493 C.c.

assurances » dans le Code civil de la province de Québec. Seul l'assureur direct peut être mis en cause par l'assuré : celui-ci ne peut en aucune manière être lié par un contrat entre son assureur et un réassureur.

La réassurance est omniprésente, chez nous comme ailleurs, dans l'industrie de l'assurance. Au Canada, selon des statistiques publiées concernant les réassureurs autorisés à faire des opérations de réassurance, le total des primes souscrites, en 1975, s'élevait à plus de \$206 millions, alors qu'en 1981, le volume net en primes atteignait \$540 millions environ.

202 Bien que certains réassureurs, dans le monde, tels les Anglais, les Suisses et les Allemands, occupent une grande place sur le marché international de la réassurance à cause de leur ancienneté et de leur puissance⁽⁸⁾, le marché canadien, sans être parvenu encore à la concurrence serrée, s'est ouvert à la réassurance à partir de certaines expériences heureuses réalisées sur le plan technique par des compagnies canadiennes⁽⁹⁾.

Le Canada reste encore le principal marché de la réassurance canadienne. C'est, on s'en doute, un désavantage car la réassurance ignore les frontières, les régimes politiques et les particularismes nationaux. Pour obvier au marché d'assurance instable et techniquement faible au Canada depuis quelques années, le réassureur canadien, voyant réduite sa marge de manœuvre en opérant presque exclusivement ici, s'efforce actuellement de conclure des traités dans de nombreux territoires, de façon à répartir les risques, géographiquement, et à réaliser des affaires au-delà du régionalisme. Il apportera ainsi l'équilibre à son portefeuille de risques et obtiendra une plus grande stabilité financière.

En conclusion, la réassurance doit répondre à tous les besoins des assureurs, quels qu'ils soient : organismes privés ou étatiques, sociétés à capital-actions ou mutuelles, marchés libres ou marchés captifs. Elle intervient en vue de protéger l'assureur qui peut être affecté soit par l'insuffisance du nombre de risques, soit par le dépassement anormal de sinistres prévus. Il doit aussi posséder de solides expertises en matières économiques, financières, légales et politiques sur les régions où il exporte la sécurité et importe des devises.

En dernier ressort, il appartient au réassureur d'agir véritablement sur les risques en groupant un nombre suffisant d'affaires par traités, par catégories, par branches et par pays. Plus il sera fort et expérimenté et plus il aura la liberté d'agir en concurrence, avec l'appui de l'État, plus il pourra jouer intégralement son rôle, tout en rétrocedant lui-même à d'autres partenaires à travers le monde et en réalisant le bénéfice technique souhaitable.

RÉMI MOREAU

⁽⁸⁾ Les réassureurs allemands ont réalisé un chiffre d'affaires brut d'environ 18 milliards de DM en 1980.

⁽⁹⁾ Voir l'article de M. Robert Parizeau, L'évolution du marché de l'assurance et de la réassurance au Canada, *Assurances*, juillet 1979, p. 118.

SOMMAIRE — SUMMARY

1. **A new form of boiler and machinery policy**

Boiler and Machinery Insurance is probably the least understood of Property/Casualty coverages, but this insurance is not so difficult as most people tend to think. The author comments on the present wording and thinks it could be simplified. Royal's new policy, *le Bouclier des machines*, seems to be an excellent modernization of the policy wording.

2. **Retroactive liability Insurance**

The author examines the conditions of the new retroactive insurance in the American market. An insurer has written \$170 million of coverage for the MGM Grand Hotel in Las Vegas, U.S.A., in respect of the fire of November 21st 1980. When the postdated coverage was purchased, at least \$1 billion had already been claimed against the hotel.

203

3. **The doctrine of informed consent**

An analysis of a recent decision of the Supreme Court of British Columbia, involving an oral surgeon, clarifies the doctrine of informed consent. It appears that the plaintiff suffered from parasthesia after the extraction of several wisdom teeth. The author noted that the judge concluded that the patient had never been advised of the risk of parasthesia. Judgment went against the surgeon, on the basis of this doctrine.

4. **Contractor's legal liability**

The purpose of this article is to review the contractor's legal liability when he accepts to bid or work on the basic specifications which he believes to be faulty. The contractor has to explain his fears and to refuse to perform if he does not feel the specifications are correct. A close relationship in a project is necessary between all parties.

5. **The unknown reinsurance**

The reinsurance industry is an international one, as insurance companies reinsure with other companies throughout the world.

The author's summary presents the nature and the role of reinsurance and points out some particularities of the insurance market in Canada.

SUPPLÉMENT

**INDEX DES ARTICLES
PARUS DANS LE BULLETIN
RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT
(Janvier 1980 à Janvier 1983)**

SUJETS GÉNÉRAUX

- Le rôle d'un service de recherche en assurance, par Rémi Moreau, p. 2.
- Le New York State Insurance Exchange, par Rémi Moreau, p. 30
- Deux événements particuliers chez Lloyd's, par Denise Dussault, p. 40
- Le mouvement d'acquisition chez les courtiers d'assurance, par Monique Dumont, p. 44
- Amiante et assurance, par Monique Dumont, p. 58
- Les risques de pollution et l'assurance, par Rémi Moreau, p. 59
- Les compagnies captives : bibliographie sélective de publication de novembre 1979 à août 1980, par Monique Dumont, p. 69
- Réflexions et propos sur l'innovation, par Rémi Moreau, p. 80
- Le risque informatique et l'assurance, par Monique Dumont, p. 85
- Le mourir, tel que médicalement défini, par Rémi Moreau, p. 86
- La R.C. produits au Canada : jalons d'une réforme, par Monique Dumont, p. 100
- Le risque génétique, par Rémi Moreau, p. 104
- L'assurance versus le cautionnement, par Rémi Moreau, p. 125
- Notes diverses sur l'automatisation, par Monique Dumont, p. 127
- Evaluating the strength of an insurer, par Francis Style, p. 149
- What is professional liability insurance, par Francis Style, p. 169
- Généralités sur le risque de guerre, par Rémi Moreau, p. 180
- La clause dite *responsabilité réciproque*, par Rémi Moreau, p. 184
- La convention d'indemnisation directe, par Rémi Moreau, p. 188
- La réassurance, cette méconnue, par Rémi Moreau, p. 200

GARANTIES ET NOUVELLES POLICES D'ASSURANCE

- L'assurance dite « tous risques » : ce qui est exclu, par Rémi Moreau p. 3
- Mais où sont les « Umbrellas » d'antan, par Rémi Moreau, p. 7
- L'assurance-grève : un risque acceptable, par Rémi Moreau, p. 12
- La nature du dommage matériel en assurance responsabilité civile, par Rémi Moreau, p. 20
- L'assurance protection juridique, par Rémi Moreau, p. 23

ASSURANCES

- La mesure des garanties d'assurance responsabilité professionnelle des institutions financières, par Rémi Moreau, p. 37
- Les risques politiques et l'assurance, par Rémi Moreau, p. 38
- L'assurance des titres, par Rémi Moreau, p. 42.
- Les garanties d'assurance pour condominium, par Rémi Moreau, p. 50
- L'assurance de l'équipement solaire, par Rémi Moreau, p. 53.
- L'assurance des grands travaux de construction, par Rémi Moreau
 - I — La loi et la jurisprudence au Canada, p. 63
 - II — La réforme française en assurance construction, p. 78
 - III — L'analyse des risques techniques de la construction, p. 92
 - IV — Vers un nouveau concept, p. 110
- Un nouveau contrat d'assurance pour les municipalités, par Rémi Moreau, p. 67
- L'assurance-crédit, par Rémi Moreau, p. 73
- La diffamation, objet d'assurance, par Rémi Moreau, p. 95
- L'assurance sur la vie : des changements à l'horizon, par Monique Dumont, p. 97
- L'assurance des pertes d'exploitation reliées à la recherche et au développement, par Rémi Moreau, p. 114
- L'assurance des responsabilités particulières des maisons d'enseignement, par Rémi Moreau, p. 137
- L'assurance des prêts hypothécaires, par Rémi Moreau, p. 138
- La valeur de remplacement, par Rémi Moreau et J.H., p. 154
- Assurance pour les cadres, par Rémi Moreau, p. 165
- La fraude, l'ordinateur et l'assurance, par Rémi Moreau, p. 167
- Notes additionnelles sur la valeur de remplacement, par J.H., p. 171
- L'assurance de loyer, par Rémi Moreau, p. 182
- Un avenant de malfaçon pour garagiste, par Rémi Moreau, p. 186
- Une nouvelle formule : le bouclier des machines, par Rémi Moreau, p. 193
- L'assurance responsabilité dite rétroactive, par Rémi Moreau, p. 195

DROIT

- La loi des assurances a été modifiée, par Denise Dussault, p. 9
- L'arrêt Kravitz : un tournant en faveur du consommateur, par Denise Dussault, p. 10
- L'obligation de moyen et l'obligation de résultat, par Denise Dussault, p. 25
- La responsabilité « professionnelle » des coiffeurs, par Denise Dussault, p. 26

ASSURANCES

- L'incidence de la loi sur le recours collectif en regard de la responsabilité des administrateurs et des dirigeants, par Denise Dussault, p. 28
- Où en sont les dommages punitifs, par Denise Dussault, p. 42
- La responsabilité sportive en droit québécois, par Denise Dussault, p. 55
- Un tournant en impôt de successions : l'arrêt Canada Trust Corporation et Olga Ellet, par Denise Dussault, p. 58
- La responsabilité des centres d'accueil, par Denise Dussault, p. 66
- La responsabilité des agents de voyage, par Denise Dussault, p. 72
- Les congédiements illégaux en droit québécois, par Denise Dussault, p. 83
- La responsabilité de l'arpenteur-géomètre, par Denise Dussault, p. 85
- La nouvelle Loi sur les banques, par Rémi Moreau, p. 101
- La responsabilité des agences de voyage, par Rémi Moreau, p. 117
- L'avis de sinistre, par Rémi Moreau, p. 121
- Le risque spatial : droit et assurances, par Rémi Moreau, p. 132
- La responsabilité médicale en matière de sport, par Rémi Moreau, p. 142
- La responsabilité du fait des animaux, par Rémi Moreau, p. 151
- Introduction au Code civil et à certains articles ayant trait à l'assurance, par Rémi Moreau, p. 157
- La faute intentionnelle de l'assuré et la clause hypothécaire, par Rémi Moreau, p. 173
- Le consentement éclairé du patient en matière médicale, par Rémi Moreau, p. 197
- L'entrepreneur doit-il renoncer à exécuter des plans qu'il croit insuffisants ou fautifs ? par Rémi Moreau, p. 199

CHRONIQUE DE DOCUMENTATION

(Livres commentés brièvement par les sous-signés désignés ci-après)

- L'assurance et l'impôt, par Monique Dumont, p. 14
- L'assurance contre la responsabilité des administrateurs et dirigeants, par Monique Dumont, p. 14
- La réassurance facultative, par Monique Dumont, p. 15
- Deux ouvrages sur les assurances : l'Europe des assurances ; L'assurance ... cette inconnue, par Monique Dumont, p. 33
- Le risque technologique majeur : un formidable défi, par Monique Dumont, p. 47
- Products Liability – Aviation Insurance, par Monique Dumont, p. 60 et 61
- Unusual Risks 1980, par Monique Dumont, p. 75

ASSURANCES

- Computers in Insurance, par Monique Dumont, p. 75
- Rapport statistique 1978-1979. Régie de l'assurance automobile du Québec et Fonds d'indemnisation automobile du Québec, par Monique Dumont, p. 89
- Planification, recueil fiscal, par Monique Dumont, p. 90
- Le guide 81 du Gouvernement du Québec, par Monique Dumont, p. 106
- L'Europe des assurances : Annuaire 1980-81, par Monique Dumont, p. 107
- Mélanges d'études anciennes, par Rémi Moreau, p. 107
- A History of Interest Rates, par Rémi Moreau, p. 127
- The Future of Risks, par Rémi Moreau, p. 129
- Congrès 1979 (Association québécoise de planification fiscale et successorale), par Rémi Moreau, p. 145
- Conjoncture et prévision – Faculté des sciences de l'Administration sur l'économie canadienne, par Rémi Moreau, p. 145
- The Geneva Papers on Risk and Insurance, par Rémi Moreau, p. 146
- Édouard Montpetit, sa vie et son œuvre, par Rémi Moreau, p. 146
- Ainsi parlèrent les tribunaux, par Rémi Moreau, p. 162
- Numéro spécial en droit du travail, la Revue du Barreau, par Rémi Moreau, p. 162
- Jurisprudence sur les obligations, par Rémi Moreau, p. 175
- Reinsurance and reinsurance management, par Rémi Moreau, p. 175
- Droit civil et common law, par Rémi Moreau, p. 176
- Le pétrole et la mer, par Rémi Moreau, p. 176

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

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
SYLVIE LACHAPELLE

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

Conseils

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

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

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

MATHEMA_{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

Pour tous vos besoins de :

- Création graphique
- Composition typographique sur ordinateur
- Mise en pages

Un service rapide
par excellence...

JE
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



*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

MARTINEAU WALKER

AVOCATS

GEORGE A. ALLISON, c.r.
GUY GAGNON, c.r.
ROBERT A. HOPE, c.r.
JEAN H. LAFLEUR, c.r.
C. STEPHEN CHEASLEY
SERGE D. TREMBLAY
RICHARD MARTEL
PIERRETTE RAYLE
SERGE FORTIN
SERGE F. GUÉRETTE
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
ANDRÉA FRANCOEUR MÉCS
PAUL B. BÉLANGER
GRAHAM NEVIN
ANDRÉ DUROCHER
MARIE GIGUÈRE
RONALD J. McROBIE
RAYMOND TRUDEAU
RICHARD LaCOURSIERE
PIERRE J. DESLAURIERS
JACQUES de l'ÉTOILE
C. ANNE HOOD-METZGER
MARC L. PAQUET
GEORGE ARTINIAN
JOAN E. MONAHAN
LOUISE COBETTO

PETER R.D. MacKELL, c.r.
JOHN H. GOMERY, c.r.
ROGER REINHARDT
F. MICHEL GAGNON
JACK R. MILLER
MAURICE A. FORGET
ROLLAND FORGET
DAVID W. SALOMON
JAMES G. WRIGHT
LAWRENCE P. YELIN
JEAN-FRANÇOIS BUFFONI
ROBERT B. ISSENMAN
DONALD M. HENDY
PIERRE G. THIBEAULT
JEAN MASSON
RICHARD J. CLARE
ERIC 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 CINQ-MARS, c.r.
Téléphone 395-3535 -- Code Régional 514
Sans frais d'interurbain 1-800-361-6266
Adresse télégraphique -- CHABAWA
Télex 05-24610 BUOY MI1
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

AGENCE DE RÉCLAMATIONS CURTIS INC.

Jules Guillemette, A.R.A.

— Gilles Lalonde, A.R.A.

EXPERTISES APRÈS SINISTRES
DE TOUTES NATURES

1275, rue Hodge
Bureau 200

VILLE ST-LAURENT
H4N 2B1

Tél. : 744-5893

Hébert, Le Houillier & Associés Inc.

*actuares et conseillers
en avantages sociaux*

Au service des employeurs et associations

implantation, élaboration et communication de
programmes d'avantages sociaux

compagnies d'assurance sur la vie et de dommages

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

Une société
membre
du groupe
Sodarcac, Itée

1080, Côte du Beaver Hall, suite 1910
Montreal, Quebec
H2Z 1S8

(514) 866-2741

4, Place Quebec, Québec

(418) 525-4721

TABLES D'ASSURANCE-VIE, STONE & COX

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

« CHOOSING LIFE »

Handbook of Canadian Life Insurance Products
and Prices \$ 5.00

THE GENERAL INSURANCE REGISTER, CANADA

Agents de réclamations

Avocats-conseils

Courtiers d'assurances

Compagnies d'assurances Générales et de Réassurance le
plus important annuaire — \$20

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

PARIZEAU, PRATTE, GUIMOND, MARTIN & ASSOCIÉS INC.

Membre du groupe Sodarcan, P.P.G.M. voit principalement
aux affaires d'assurances en Abitibi, dans le Témiscamingue
et dans le nord de l'Ontario.

Spécialités: risques industriels et commerciaux

Bureaux

Rouyn
Tél.: (819) 762-0844

Val d'Or
(819) 825-5656

LA FÉDÉRATION

Compagnie d'assurance du Canada

Siège social:

275, rue Saint-Jacques, Montréal

Bureau régional:

1305, Chemin Ste-Foy, Québec

LA NATIONALE

COMPAGNIE DE RÉASSURANCE DU CANADA

RÉASSURANCE

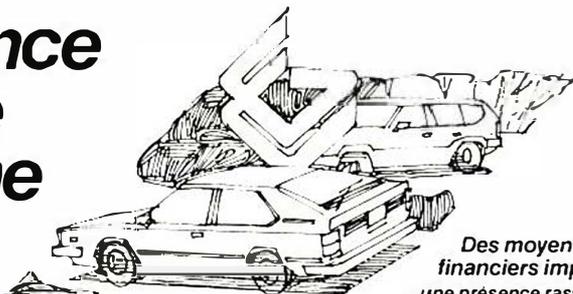
(GÉNÉRALE ET VIE)

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

Téléphone: (514) 879-1760

Télex : 05-24391 (Natiore)

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).*

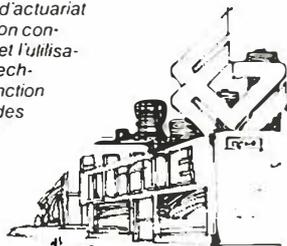


*Le Groupe Commerce a maintenu une
solidité financière enviable malgré les
incertitudes de la conjoncture et les
fluctuations du marché. C'est un gage de
sécurité et de confiance pour les courtiers
d'assurances et leurs clients.*

**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'actuariat
et d'informatique, l'application con-
trôlée de nouvelles méthodes et l'utilisa-
tion optimale des plus récentes tech-
niques de pointe progressent en fonction
de ces nouveaux besoins. Le service des
sinistres du Groupe Commerce, grâce à
son réseau régionalisé et ses possibilités
d'informations, peut régler les sinistres
avec rapidité et intégrité dans le respect
des obligations de la compagnie.*



**Un réseau de courtiers
d'assurances fiables**

...une présence rassurante

*Plus de 900 bureaux de courtiers d'assu-
rances jouent un rôle vital dans
l'épanouissement et le succès du Groupe
Commerce. Leur fidélité au cours des ans
demeure un témoignage des plus éloquentes
de cette contribution de premier plan.*



LE GROUPE COMMERCE
Compagnie d'assurances

une présence rassurante



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

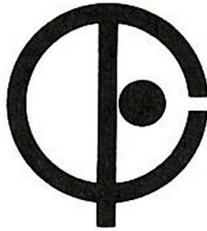


Intermediaries of America inc.
New York, New York

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



Membres du groupe Sodarcane



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

Réassurance I.A.R.D.

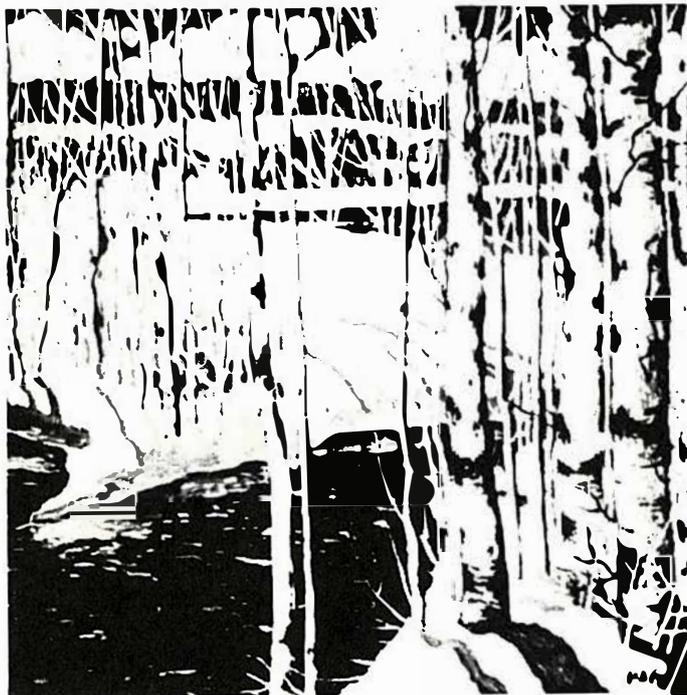
Traité
Facultative
Proportionnelle
Excédent de sinistre



**La Munich du Canada,
Compagnie de Réassurance**

Marcel Côté, A.I.A.C.

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



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

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 Itée

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 certaines 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**

