51e année Montréal, Avril 1983 No 1

Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

SOMMAIRE

CANADIAN INSURANCE AND SOME OF ITS CURRENT DEVELOPMENTS AND PROBLEMS, by Richard Humphrys 1

LA TOURBE, SES PROPRIÉTÉS ET SES UTILISATIONS, par Jacques Lavigueur (en collaboration) 16

L'ASSOCIATION DES COURTIERS D'ASSURANCES DE LA PROVINCE DE QUÉBEC, par Rémi Moreau 29

REGISTRATION UNDER THE INSURANCE COMPANIES ACT OF CANADA, by Jacques Caya 35

LA BOURSE DE MONTRÉAL AU DÉBUT DU SIÈCLE, par Mme Francœur 42

LA POPULATION CANADIENNE : AVENIR ET CONSÉQUENCES COMMERCIALES DE SON ÉVOLUTION, par la maison Woods-Gordon 54

L'ASSURANCE DES RISQUES POLITIQUES, par Monique Dumont 64

CHRONIQUE JURIDIQUE, par Alain Létourneau et Rémi Moreau 76

ÉTUDES TECHNIQUES, par divers collaborateurs 86

CHRONIQUE DE DOCUMENTATION, par Jean Dalpé 102

FAITS D'ACTUALITÉ, par divers collaborateurs 112

INDEX DE LA REVUE « ASSURANCES » 1981-82, vol. 49-50 120

PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau 142

Courrier de deuxième classe — Enregistrement No 1638 ISSN 0004-6027

410, RUE SAINT - NICOLAS — MONTRÉAL H2Y 2R1

PHOENIX DU CANADA

(Phoenix, compagnie d'assurances du Canada

Acadie, compagnie d'assurance-vie)

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

Succursale du Québec
1801, avenue McGill-College, Montréal
Directeur : C. DESJARDINS, F.I.A.C.
Directeur adjoint : M. MOREAU, F.I.A.C.

La compagnie fait des affaires au Canada depuis 1804

B E A
LE BUREAU D'EXPERTISES DES ASSUREURS LTÉE

EXPERTS EN SINISTRES
DE TOUTES NATURES
SUCCURSALES À TRAVERS LE CANADA

BUREAUX DIVISIONNAIRES

Atlantique — Halifax — G.J. Daley (902) 423-9287
Est du Québec — Québec — G.-A. Fleury (418) 651-5282
Ouest du Québec — Montréal — C. Chantal (514) 735-3561
Ontario — Toronto — J.E. Catley (416) 598-3722
Prairies — Calgary — A. Mancini (403) 230-1642
Pacifique — Vancouver — J.A. Bell (604) 684-1581

Siège social
4300 ouest, rue Jean-Talon
Montréal H4P 1W3
(514) 735-3561

ECONOMICAL.

COMPAGNIE MUTUELLE D' ASSURANCE

FONDÉ EN 1871 **ACTIF : PLUS DE $197,729,000.00**

SIÈGE SOCIAL — KITCHENER, ONTARIO

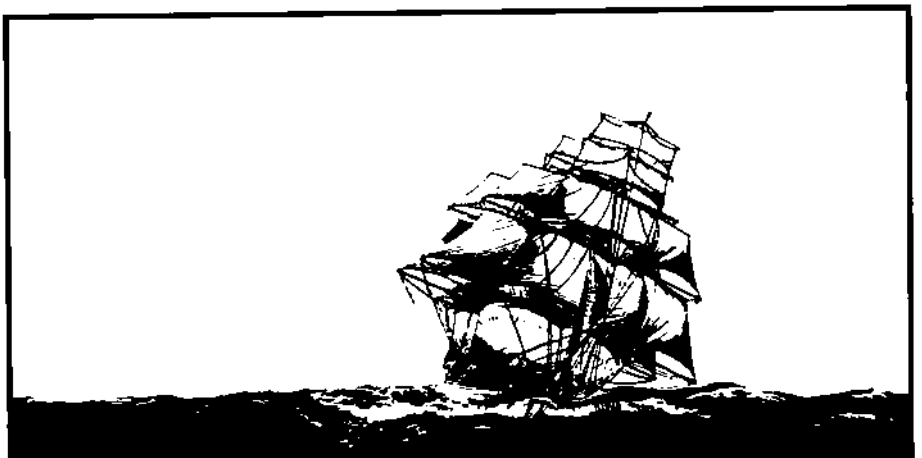
Succursales

MONTRÉAL

EDMONTON
CALGARY
WINNIPEG
TORONTO
HAMILTON
KITCHENER
KINGSTON
OTTAWA
LONDON
MONCTON
HALIFAX
PETERBOROUGH
CHATHAM

GUY LACHANCE, A.I.A.C.
Directeur de la succursale du Québec
276, rue St-Jacques ouest
Montréal, P.Q.
H2Y 1N5

J.T. HILL, C.A.
Président
et
Directeur Général



Now part of the Sodarcan 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

Un service rapide par excellence

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

(514) 655-2663

528, Saint-Charles
Boucherville, P.Q.
J4B 3M5

- VOLUMES • REVUES • BROCHURES
- BULLETINS • RÉPERTOIRES • DICTIONNAIRES
- ANNUAIRES • MANUELS SCOLAIRES
- DÉPLIANTS PUBLICITAIRES
- CONVENTIONS COLLECTIVES
- RAPPORTS ANNUELS
- FORMULES D'AFFAIRES

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 FARIBAULT
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

Pensons Prévention

Les compagnies d'assurances

L'Union Canadienne
La Norman

L'assurance à votre mesure

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.

actuaires 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 Sodarcan, ltée

1080, Côte du Beaver Hall, suite 1910
Montréal, Québec
H2Z 1S8 (514) 866-2741

4, Place Québec, Québec (418) 525-4721

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 — 13e étage
Montréal, Québec H3B 1S6 (514) 866-6825

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

TABLES D'ASSURANCE-VIE, STONE & COX

Édition Français-Anglais
pour les Courtiers d'assurance — l'abonnement : $16.80

« CHOOSING LIFE »

Handbook of Canadian Life Insurance Products
and Prices ..... $ 6.00

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
SUITE 323 — 366 ADELAIDE ST. E.
TORONTO, CANADA M5A 3X9

PARIZEAU, PRATTE, GUIMOND, MARTIN & ASSOCIÉS INC.

Membre du groupe Sodarcan, P.P.G.M. voit principalement aux affaires d'assurances en Abitibi, dans le Témiscamingue et dans le nord de l'Ontario.

Spécialités: risques industriels et commerciaux

Bureaux	Rouyn	Val d'Or
	Tél.: (819) 762-0844	(819) 825-5656

LA FÉDÉRATION

Compagnie d'assurance du Canada

Siège social:
275, rue Saint-Jacques, Montréal

Bureau régional:
1305, Chemin Ste-Foy, Québec

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)

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
À l'étranger
l'abonnement : $25

Membres du comité:
Gérard Parizeau, Pierre Chouinard, Gérald Laberge, Lucien Bergeron, Angus Ross, Monique Dumont, Monique Boissonnault, et Rémi Moreau

Administration
410, rue Saint-Nicolas
Montréal, Québec
H2Y 2R1
(514) 282-1112

Secrétaire de la rédaction:
Me Rémi Moreau

Secrétaire de l'administration:
Mme Monique Boissonnault

51e année ***Montréal, Avril 1983*** ***No 1***

Canadian Insurance and some of its Current Developments and Problems[1]

par

RICHARD HUMPHRYS[2]

Dans cette conférence prononcée devant les membres de la Canadian Institute of Actuaries, *le 11 novembre 1982, M. Humphrys étudie avec beaucoup de clairvoyance les problèmes de l'industrie de l'assurance. Pendant longtemps, il a été le surintendant chargé de contrôler les aspects les plus divers de l'assurance-vie et des assurances en général. Dans ce texte, il présente les difficultés actuelles et il laisse entrevoir certaines décisions qui seraient éventuellement prises pour donner aux assureurs une plus grande sécurité dans leurs opérations. M. Humphrys s'attaque au problème avec la plus grande simplicité. Aussi, sommes-nous certains que nos lecteurs y trouveront le même intérêt que nous.*

Voici un seul exemple de la justesse de ses vues : « En assurance autre que vie, la réserve pour sinistres en cours de règlement est à la base même de l'entreprise. On a beaucoup écrit sur le sujet, mais on n'a pas encore trouvé une technique suffisante pour donner l'exactitu-

---

[1] Speech delivered before the Canadian Institute of Actuaries on November 11, 1982.

[2] Mr. Humphrys is Special Adviser for the Department of Insurance.

de nécessaire à cette provision essentielle de l'assurance autre que vie ». Venant d'un ex-surintendant des Assurances, l'admission est à la fois importante et bien caractéristique de l'homme prudent et renseigné qu'est M. Humphrys. A.

~

I am going to speak this morning about life insurance, and property and casualty insurance, some contrast between these two broad classes, some current developments and problems and what role the actuaries can and should play. My main emphasis will be on property and casualty insurance since this group, for the most
2 part, is well-schooled and well-experienced on the life insurance and pension side. But perhaps not so many of you have a close acquaintance with property and casualty insurance except as customers, and perhaps even fewer have thought much about the role of the actuary in this field.

I know that some of you in the audience are experts in property and casualty insurance being Fellows of the Casualty Actuarial Society and, therefore, some of what I have to say is familiar to you. But it may well be that you also have not thought much about the contrast between the two broad areas of insurance and the differing roles of the actuary.

I am not myself a Fellow of the Casualty Actuarial Society but I have, in the course of my career, had a close contact with the property and casualty insurance business. I have had reason to become aware of the special problems of this kind of business and I have had to deal with a number of cases where survival was at stake. Fortunately, not many of these proved to be insoluble, but some did. So I speak with some personal knowledge of certain aspects of the business and these are perhaps the aspects that are of most concern to the public and the shareholders.

The years of exposure that I have had on the regulatory side to property and casualty insurance, life insurance, pension plans and general financial intermediaries have given me a broad perspective, and in this light, I have always found the property and casualty business interesting, fast-moving, exciting and, in my view, in need of increasing numbers of technically skilled people. This need has grown rapidly in recent years as the Canadian industry became more and more autonomous, even though still dominated by foreign ownership. If I were at the outset of my career today, I would certainly want an FCAS as well as an FAS degree.

First, about life insurance. The role of the actuary in life insurance and life annuities hardly needs to be rehearsed before this group. The preparation of mortality tables has traditionally been a priority. The early efforts were devoted towards a search for underlying mathematical laws. More recently, tables have been developed with concern as to the future trends thus leading to projected mortality tables.

The next priority was the calculation of premiums based on mortality assumptions and the future expectations concerning interest and expense. But what a contrast in recent years as compared with three, two or even one generation ago. With interest rates and expenses at the levels they have now achieved, the importance of mortality has paled compared with its once dominant position. Adding to this the forces of competition that are driving the life insurance companies to the savings deposit business to maintain or regain its share of the public savings, we find that interest rates and expense rates are the dominant considerations.

That is not to say that mortality is not important. Not at all. When we look at some of the assumptions being made concerning term insurance with adjustment for non-smokers, the rates have become so low that it seems impossible that the business should continue, except perhaps in very large portfolios. Here, mortality assumptions are critical.

Mortality is still important too in the pension field, although again interest rates have reached a level that the resulting discounting factors would screen considerable changes in mortality.

I may say, in passing, on the question of mortality, we seem to have changed from the early efforts to find a number of underlying mathematical laws, to efforts to determine the possibility of significant extension of human life. We now ask : "Is there in fact some genetic limitation to the life span ?" I think that all actuaries concerned with mortality studies should be very conscious of current work in this area. It may well be that we are on the threshold of startling changes in mortality at upper ages, at least to the extent of squaring the mortality curve if not an extension of life span. If this should happen in a short space of time, as for example a decade, the effect on pension plans would be enormous.

It may be that this seems idle speculation. One need only cast back to the days when we seriously considered actuarial cal-

culations at zero rate of interest to realize what kind of unexpected things can happen. The rapid changes in recent years have destroyed many traditional beliefs and assumptions.

It's worth noting too that the prevalence of participating life insurance in this country greatly reduced the pressure on actuaries as far as the determination of premium rates were concerned. The problem in that context was not solvency but rather one of equitable distribution of excess margins included in the premium rates. This is an important and difficult problem but is not fraught with the same fears and pressures as arise in questions of solvency.

4

Actuarial reserves, i.e. the amount that should be in hand to cover future claims and expenses after taking into account future expected premiums or pension contributions, is the third major preoccupation of the actuaries. Here again, we find things changing from the days when it was easy and comfortable to set up reserves on a very strong basis and let events release the excess reserves to income as experience unfolded. Nowadays, the competition does not permit this kind of luxury. Instead, reserves have to be very much more closely tied to the actual expectations and we look to capital and surplus for safety margins, and capital and surplus margins are not as easy to come by as they once were.

Interest rates, fluctuating as they have done in recent years, have brought actuaries to the point of despair so far as long term predictions are concerned. Instead, we find moves in the savings field to shorten term of interest guarantees and in fact to put more and more of the business on a day to day basis rather than on the structure of long term guarantees. This, of course, puts the interest risk back on the customer and turns an insurance operation into a kind of mutual fund.

In summary, I think that in life insurance, events have pushed the actuary into a much more difficult role where he has to look very seriously at his margins in terms of the ability of the company to meet its obligations rather than, as in the past, in terms of contingency reserves and distribution of dividends. He also has to move to a much shorter term in all his considerations in a less predictable environment, particularly as regards interest and expense. Thus, I think the actuary in the life insurance field has found himself pushed very much towards the kind of world that the casualty actuary has lived in for a long time. Actuarial problems now swing much more to investment than to mortality and the problems of

matching are now dominant as contrasted with traditional preoccupations with mortality.

Now, for property and casualty insurance. I should say first that this is big business in Canada. Premiums written in Canada in 1981 amounted to $9.9 billion and direct claims incurred to $7.7 billion. This compares with insurance premiums in that year for life insurance and annuities amounting to about $8 billion. So you can see that the premium volume is in excess of the premium for life insurance and annuities in Canada. About $2 billion of the $9.9 billion represents accident and sickness business done by life insurance companies but that also comes within the concept of property and casualty business in some respects. 5

There are a large number of companies in the field, some 250, excluding over 100 life companies doing accident and sickness business and the business is widely spread. There are about 15 companies with premium income over $100 million and two-thirds of these are foreign companies or subsidiaries of foreign companies. Thus, we see that the big companies are for the most part foreign-controlled in contrast to the life insurance business in this country where most of the big companies are either mutuals or Canadian-controlled stock companies.

As is the case for life insurance, the great problems for property and casualty companies are the underwriting, i.e. in a broad sense, matching the premiums to the risk, and reserves but beyond that, the generalization and the similarity end.

Underwriting, if it is not to be purely subjective, requires a statistical background of claims experience and classification. The problem is difficult enough in the life field and we are all aware of the voluminous statistical material constantly becoming available through industry-wide mortality studies, general insured mortality, impaired lives, specific risks. In the property and casualty field, statistical data are no less needed but are much more difficult to obtain, to classify and to analyse.

The compiling of statistics showing claim frequency and average claim costs under automobile insurance is well-organized. It is under governmental auspices though carried out by the Insurance Bureau of Canada. All companies must contribute. The classifications are extensive, many regions, several classes according to the use of the automobile and further subdivided by the accident-

free record of the driver. But to move from those figures to premium rates requires adjustments for trend, type and make of car, age, sex and marital status and perhaps other underwriting standards imposed by individual companies.

To add further to the problems, the industry and governments are, as you know, deep in discussions swirling around the validity and social acceptability of existing rating systems, particularly where age, sex or marital status are involved. Work is now going on to devise new statistical reporting plans and new rating standards. The need for, and market for, technical analysis of these statistics as justification for premium levels is not only in companies and industry organizations but in governmental service as well. Automobile insurance premiums are now under official control in some provinces and are under continued surveillance by regulatory officials in others.

There is always a problem in the use of such studies as to the extent of subdivision. Rates cannot always be set and maintained at a scientific level. Regional disparities are great and there is plenty of opportunity for specialisation. Pockets of competition may force rate changes. There is always pressure to fragment statistics to an extent probably not justifiable from a statistical point of view. So even with massive statistics, the analysis, use, grouping and underwriting decisions continue to involve much judgment.

Moving outside of automobile but still in the area of personal lines of insurance, statistical returns are much less complete on an industry-wide basis but much material exists. A lot of effort goes into assembling underwriting information sufficient to classify risks and to give a statistical basis for estimating loss expectations by class. Pooling of information is essential because even the largest companies would not have enough data to give a good base. The problem is very difficult because of the wide variety in risk, the variations in coverage and the rapidity of change. In personal lines, the existing statistical plans involve some 10,000 cells of experience data. A lot of technical effort is put into these matters by industry organizations such as the Insurance Bureau of Canada and the Insurers Advisory Organization but more is always needed.

The development of reliable industry-wide statistics and rating information in commercial lines is relatively recent. Classification there is even more difficult than for the personal lines, in fact, I would say much more difficult.

It is interesting to note that participating insurance has had only a modest development in the property and casualty field even in the personal lines. In the early days, there was quite a development of what was known as insurance on the premium note system. This was principally for personal lines and had its origin in rural areas. Under this system, the policy-holder would sign a note for a specific amount but he would only pay a fraction of this. Should the money paid not be adequate, there would be an assessment on the note. This is participating insurance in reverse. However, this has practically died out in the Canada scene. There was also years ago some inssuance of insurance on the mutual principle with the payment of dividends but with the rising costs in an inflationary environment, all companies have scrambled to make ends meet and dividends have disappeared. Thus, there is virtually no participating insurance in the property and casualty field in Canada except perhaps a small volume in the hands of farm mutuals. There remain some purely mutual operations known as reciprocal exchanges but these are highly specialized and do only a minor proportion of the business.

Participating insurance can only flourish where it is possible to charge initially a premium higher than the expected claim cost. Where competition is fierce, as it is in the property and casualty field, this evidently does not sit well with policyholders. Companies have therefore found themselves constrained to meet competition head on and to lower the quoted rate to the greatest possible extent. This puts a good deal of pressure on the underwriter and on the actuary if he is involved in the premium setting.

The problem of rate setting has led to a number of different supervisory approaches. In some jurisdictions, rates are controlled and all companies must charge the same rates. This stifles competition and has pretty well disappeared. In this country, years ago the so-called board companies were members of a group that pooled statistics and set premium rates on a joint basis. Other groups of companies tended to set their rates by reference to the board rates. This practice has, however, pretty well disappeared by reason of our competition legislation and there are now no organizations that bind themselves to accept or to charge joint rates.

The uncertainty and difficulty in obtaining a statistical background for rate setting of course leaves the company in a much less certain position concerning the adequacy of its premiums than in

the case of life insurance. As a consequence, retention limits have to be set at levels where companies can afford a serious mistake in their premium quotations. This raises the importance of fixing limits of retention and of determining adequate levels of capital and surplus having regard for the retention limits and the nature of the business transacted by a company. Retention limits are of course operated in terms of reinsurance rather than in terms of the original policy.

The role of the actuary would be very important in setting retention limits because there could be and should be technical studies as to the extent of the risk that a company can expose itself to and what variation it can stand. Studies are needed of maximum possible claims, expected claims and the extent to which companies can stand variations in anticipated experience. This is an important role for actuaries in the property and casualty field, one that I think is much more developed in the European scene than here.

Coming now to the important questions of reserves, these have to be considered in two major categories. One is the policy reserves, i.e. the amount in hand to cover expected future claim costs and expenses during the unexpired portion of the policy. The other is the claims reserves, i.e. the amount to be set up as the estimated liability under claims that have been reported to the company but are in the process of being settled. It also includes as an important element a provision for claims that have occurred at the date of the financial statement but where no notice of the claim has yet been received by the company. These are known in the industry as the IBNR reserves, incurred but not reported.

As far as the policy reserves are concerned, a good deal more work needs to be done than has been observed in the Canadian scene in the past to determine adequate levels of policy reserves. In the past, the practice has been merely to hold the unearned premiums calculated usually on a pro rata basis and after some deduction for acquisition expense. This, of course, makes adequate provision for future claims in the unexpired portion of the policy only if the original premium was adequate. Some information can be gained by the actual experience up to the statement date on the policies in force.

Concern over policy reserves has not been perhaps great in the past because the general view used to be that the unearned premium would always be adequate since a company could cancel a

policy at any time and the unearned premium would be the measure of its liability. But this is an unsound view, particularly in the environment of today. It may be argued perhaps on a bed rock basis of solvency but for a policy reserve for an on-going concern, one must look to claims expectations and not to cancellation values.

Mid-term cancellations are simply not politically acceptable in mass lines, such as automobile and household insurance, and companies have to recognize that fact. Even in commercial lines, mid-term cancellations can give a lot of trouble. If any company were forced to do this to an extensive degree, it would be a dead duck in the market place. The fact is that companies and their actuaries must now look very much more closely than they have in the past on policy reserves as being provision for expected claim costs rather than merely as a measure of the liability on cancellation.

We have not in the supervisory scene in Canada got to the point of demanding a certificate as to the adequacy of policy reserves in the property and casualty field but the matter deserves serious study, and it is clear that it is not sound or practical to continue merely on the basis of the unearned premiums. If nothing can be done as respects the determination of policy reserves on a scientific basis, then one is forced back to controlling the original premiums in order to make sure that there is enough on hand to cover expected claim costs in the unexpired portion of the policy. This, in fact, was the solution adopted in some jurisdictions in the past as I mentioned earlier. Competition, however, seems to have destroyed this which again raises the importance of determining adequate policy reserves and of having adequate amounts of capital and surplus.

The testing of premium adequacy involves, of course, the comparison of the premiums applicable to the period under study, the earned premiums, against the claims and related expenses arising during that period. This sounds simple but it is not, particularly because the actual cost of claims is not known certainly for some considerable time after the period under study has expired. The estimate made of the cost of unsettled claims is vital in determining the underwriting experience and so the premium adequacy.

Which brings me to the question of claims reserves. These are perhaps the most sensitive element in the balance sheet of a property and casualty company. It is here, in my experience, that

trouble comes first. If a company is facing serious financial pressures, it always seems that the claims reserves are the first place where the company tries to salvage something to improve its apparent financial position. Establishment of claims reserves is an extraordinarily difficult operation and is very much a subjective matter. There is plenty of literature on the subject but mathematical techniques have not yet been developed that give a reliable testing base.

10 Companies may establish claims reserves on a case basis or on a formula basis or both. Much depends on the estimate of the claim in the documents that are submitted at the time the claim is filed. But it is often extremely difficult at the outset to determine what the ultimate payment might be, particularly under liability claims. The persons reviewing the claim may be optimistic or may be pessimistic. The whole atmosphere in a company including its financial results has an effect on decisions about claims reserves. Inflation has a major effect.

While some may think that the establishment of claims reserves is not a particularly actuarial problem, except perhaps for instalment payments under accident and sickness policies, still it seems to me that actuaries are the most appropriate of all professional groups that I know of to play an important role in this difficult problem. It involves an estimate of the actual payout under claims that have been filed and this requires a judgment based on the nature of the claim, the amount asked for by the claimant, the professional views on file from lawyers and others, the trends in claim settlements, the replacement costs of damaged property, depreciation and a whole host of other factors. Actuaries, of all the professions, are those trained to weigh a variety of imponderable influences and come up with actual dollar figures that represent some distillation of the multitude of circumstances affecting the results.

All this is not to say that it should be the actuary's job to examine every claim file and form a judgment as to the amount of reserves to be established, but there have to be some guidelines. There have to be policy principles and there has to be some kind of procedure for checking trends and going back and measuring the appropriateness of systems that have been used in the light of actual payout experience. This is a highly technical problem and

one that needs a lot more study and a lot more technical discipline than has been evidenced so far.

By way of illustration, consider for a moment the question of allowing for expected investment income in establishing claims reserves. A life actuary would almost automatically expect to discount such reserves to take interest earnings into account. But this has not been traditional in the property and casualty business. In fact, the tradition has been to focus first on the underwriting results, that is to say, the comparison of premiums earned with claims and expenses incurred. Investment income is then brought in in a way that seems, to some, almost an afterthought. This approach may have had a certain validity when interest rates were two or three percent and when leverage was low. But now, with the high interest rates – and they are still high notwithstanding the recent decrease – and leverage ratios approaching two or three times what they used to be, it is no longer valid to ignore investment income. In fact, under current conditions, companies can scarcely expect to have a continuing underwriting profit. If they did, the return on equity would be very high and competition would quickly lead to rate cutting. So, an underwriting loss is nowadays almost the normal way of life. This is strange and misleading. There should be a better way to present accounts, leading to greater stability in earnings and premiums.

To get back to claims reserves, the common test, as in mortality studies, is to look at the experience. How did you actually do as compared with your expectations ? And we do that. Run-off tables are completed for financial statements showing or attempting to show how actual claim settlements compare with the reserves. Unfortunately, such tables are usually prepared on a broad basis and give only a rough test. They may show good results while masking some very bad trends. This whole area of actual to expected needs plenty of analysis and plenty of wisdom in judging the results because of rapid changes in underlying forces – inflationary trends, concentration of values, changing social attitudes, for example in liability settlements, and mechanical and technical developments.

I suppose that over the years, there has been a general attitude that a company will do the best it can, will follow the run-off and revise methods if experience shows persistent underreserving. In the background, there was the presence of strong margins of capital and surplus so that errors in reserving would not spell dis-

aster, just a fluctuation in the net operating returns. Nowadays, though, the capital and surplus margins are thinner. Whereas we used to think that a one to one ratio was as far as a company should go, i.e. premiums, net of reinsurance should not exceed capital and surplus, we now find that companies write 2, 3 and even 5 or 6 times capital and surplus. If you take unearned premiums at one-half of the written premiums and outstanding claims at about 1½ times unearned premiums, you can see that small errors in claims reserves can make a great hole in the capital and surplus margins.

12 A most important element of claims reserving is the provision to be made for those claims that have occurred but have not yet been reported to the company. There is always a lag in reporting claims and this lag varies by the nature of the business, by region, etc. The provision for incurred but not reported claims in fact has to be done on a formula basis. Many companies merely go by past experience measuring the claims reported in the first two or three months in the year that have occurred prior to the start of the year against the claims actually reported and use these kinds of ratios in the future. However, as any actuary will quickly appreciate, this is valid only if all the surrounding circumstances stay the same. It can lead to serious underestimating of claims if the company is rapidly increasing its volume or if claim costs and claim frequency are rising or indeed if the volume of business shifts from one class of insurance to another, a technical problem of considerable difficulty.

By reason of the nature of and importance of claims reserves, it seems of major importance to have an objective view concerning their adequacy. As a consequence, serious consideration is being given to requiring an actuarial certificate on a regular basis concerning this matter, but perhaps I should say an actuarial opinion rather than a certificate.

After the remarks I have made about claims reserves, many may feel that the whole question is too full of uncertainties to expect any one to put his name and his professional reputation on the line in a statement of opinion. But it is not all chance. First, there are clear company patterns. Some companies always seem to do well. Others are always short or uncertain. So there are patterns. Second, someone has to, in effect, put his name on the line, be it the company officer who signs the statement, the auditor who gives his opinion concerning the fair presentation of accounts or the

regulatory official who permits the company to continue in business. So it is being done. And I would like to see it done on a professionally responsible basis by people with appropriate knowledge and technical training.

My last remark points up one of the difficulties faced in this respect in Canada and perhaps elsewhere. This is that there are not many technically qualified actuaries to take on a role such as this. Towards the end of my term of office as Superintendent, I did raise this question with the CIA and suggested that consideration be given to the need of actuarial opinions in this area. I thought that the Institute would address the problem of improving the supply of technically qualified people for the purpose. Obviously it is not possible to generate a great number of Fellows of the Casualty Actuarial Society overnight, but it may well be that as an interim measure, some kind of special study course and qualifying examination could be put in place that would provide a body of technical experts to address this problem.

Of course, one of the reasons that there are few casualty actuaries in Canada is that the great bulk of the business has long been in the hands of branches of foreign companies and subsidiaries of foreign companies. In these cases, the technicians are usually at the head offices rather than at the branch offices in Canada or in the Canadian subsidiaries. As a consequence, there has up to date been only a limited demand in Canada for casualty actuaries. This is changing now by reason of the growth in volume and the increasing autonomy of the Canadian branches or subsidiaries and I think we will see a growing market in the future for professional actuarial opinions concerning claims reserves and possibly policy reserves as well, not to mention the broad question of underwriting standards and statistics.

I have mentioned in one or two places the matter of reinsurance, particularly in relation to premiums and retentions. I want to make a further reference to this before I close. The adequacy of claims reserves as reported by most companies is very much dependent on the validity of the reinsurance arrangements in place. We have found from recent experience not only in Canada but almost world-wide that reinsurance arrangements do not always represent a completely reliable asset and, at the same time, we have a number of companies, I would even say many companies, where if their reinsurance went sour, they would be insolvent.

The problem seems to be located mostly with intermediaries. Where we have had trouble, it has only rarely involved an insolvent reinsurer but rather has involved a chain of intermediaries leading at the best to delays and reporting problems and at the worst, to denial of claim and charges of theft or fraud against the intermediaries. This kind of thing was an important element in two of the three small companies that are now under liquidation here. If a small company has reinsured the great majority of its business, even if the reinsurance is good, there can be months and even years of delay in collecting if unreliable intermediaries are involved. A company could face insolvency merely because of the delay. In fact, one of our cases came to a crisis because of the denial ab initio of a major reinsurance treaty. It may take years to litigate this question but in the meantime we have no option but to stop the company's operations.

So the question of reliability of the reinsurance receivables also becomes an important factor in stating an opinion concerning claims reserves. It gets quite interesting, doesn't it ?

For some reason that has always been a mystery to me, Canadian capital has not been attracted in large amount to the property and casualty field. As a consequence, we have only a few major Canadian controlled companies in this field and virtually no business outside Canada. This is in startling contrast to the life insurance field where Canadian life insurance companies dominate the field in Canada and have long had an international reputation. It seems to me that Canadians should have as much technical expertise and capital available to transact the property and casualty business both at home and abroad as do countries such as Switzerland, Norway, Finland, but it has just not developed. Perhaps the Canadian temperament does not respond to the wide swings in experience and the almost wild uncertainties of the property and casualty business in the current environment. But perhaps too, greater technical expertise applied to this business would remove some of the uncertainties.

Well, I think I have talked long enough to give some kind of feel for the significance of the actuary in the general insurance business and some feel for the contrast between this kind of business and the life business. I think that the life actuaries should be more familiar with the property and casualty field. They would find it interesting, exciting and challenging. The business is facing some

testing times now. It is very susceptible to inflation, it is exposed to public and political attack at every stage, particularly in the personal and automobile lines. Experience has shown that governments are ready to move in and take over the business if they think it is politically expedient. Thus, the problem is difficult to manage, is under close political and public surveillance. It is growing in premium volume but not in profits and is facing difficulties in getting adequate capital to provide the necessary safety margins as premiums are thinned down by competition and by inflation. But I think the business will survive. It needs, I think, a strong injection of technical expertise and particularly that expertise that knows and understands the Canadian environment. I hope that Canadian actuaries will become interested in this field and that we will see a growth in casualty actuaries in Canada and in the role they play in the development of this business in Canada. This will not only improve protection for the policyholders but will increase investor confidence and perhaps lead to an increased participation in this industry by Canadian capital.

La tourbe, ses propriétés et ses utilisations

par

JACQUES LAVIGUEUR [1]
(en collaboration)

The writer's comments seem to us to be worthy of interest be-
16 *cause they describe a material with many uses which is found throughout Canada. We believe that most of our readers will be unaware of its origin and its characteristics. We believe they will be interested to learn more, by reading this excellent article by Mr. Jacques Lavigueur.*

~

INTRODUCTION

L'utilisation de la tourbe à des fins énergétiques ou comme matériau de construction a fait l'objet de nombreux articles. La recherche sur ces sujets se poursuit.

Ces nouvelles applications ne doivent pas faire oublier les utilisations actuelles de la tourbe. Le principal marché est celui de l'horticulture, et la plus grande partie de la production québécoise va aux États-Unis. Les producteurs de tourbe de l'est du Québec ont exprimé l'intention de développer le secteur de la tourbe *horticole* pour plusieurs raisons :

- Ils possèdent les connaissances et l'équipement nécessaires pour extraire et mettre en marché ce produit.
- La reconversion industrielle vers d'autres objectifs leur apparaît prématurée, car les nouveaux produits ne sont pas encore tout à fait mis au point et ils exigent une nouvelle technologie.
- Enfin, ils ont la conviction que les marchés québécois, arabe, australien, japonais, et européen offrent un potentiel très intéressant.

---

[1] Vice-président de Poitras, Bergeron, Lavigueur Inc., membre du groupe Sodarcan.

Au Québec, la population semble ignorer la tourbe. Cet article présente la tourbe, son origine, ses propriétés, ses utilisations et quelques moyens pour développer le marché québécois.

1.0 L'origine de la tourbe

Contrairement à la croyance populaire, la tourbe n'est pas du gazon cultivé et découpé en bandes pour l'aménagement paysager. Elle résulte de la décomposition de végétaux en milieu humide et anaérobique (non aéré)[2]. La proportion de matière organique s'élève à 20% lorsque la tourbe contient moins de 50% d'argile ; si cette teneur atteint 50% ou plus, la part des débris végétaux passe à 30%[3].

1.1 Formation d'une tourbière

Par définition, une tourbière présente une épaisseur minimale de 40 cm de tourbe et sa profondeur atteint parfois 10m[4]. La tourbification se réalise dans les endroits mal drainés : étangs, marais, lacs, cuvettes glaciaires, anciens lits de fleuve ou de rivière[5].

Ce milieu favorise la croissance et l'accumulation de plantes aquatiques. Au fur et à mesure que cette végétation se développe, les conditions deviennent propices à l'installation de nouvelles plantes. Des champignons et des algues anaérobiques décomposent partiellement les débris sousjacents. Ce processus de sédimentation produit la tourbe dont la couleur passe du blond au noir, selon le degré d'humidification[6].

Le profil d'une tourbière présente donc plusieurs strates constituées d'une végétation originelle différente de l'une à l'autre. Les couches profondes, plus anciennes et plus décomposées, renferment des joncs ou des roseaux. Les couches intermédiaires présentent une teinte brune et contiennent des carex et des mousses. À la surface, les mousses très peu décomposées offrent une teinte blonde. Elles supportent parfois des graminées, des arbustes et des arbres[7].

---

[2] Simard, Antoine. *Les tourbières, conférence.* P. 1.

[3] Robinson, D. W. and Lamb, J. G. D. *Peat in horticulture.* P. 2.

[4] Encyclopaedia Universalis. Volume 16. P. 199.

[5] Simard, Antoine, Op. cit. P. 1.

[6] Scott, Auguste. *Les sols.* P. 128.

[7] *Ibid.* P. 129.

1.2 Classification des tourbières

Les tourbières se répartissent en plusieurs types : ombrogène, topogène, soligène et mixte[8].

Le développement des tourbières ombrogènes est favorisé par l'importance des précipitations, qui sont supérieures à l'évapotranspiration. La température permet la croissance d'une végétation dense et acidophile[9]. Cette classe comprend les tourbières superficielles, hautes ou bombées et ligneuses ou d'arbres[10].

La formation des tourbières topogènes résulte d'un déficit des
18 précipitations compensé localement par le rassemblement des eaux de surface dans des vallées marécageuses[11]. Ce groupe renferme les tourbières de vallée, en surplomb et de pente[12].

La mise en place des tourbières soligènes ne dépend pas de l'eau de ruissellement, mais de l'eau de percolation[13]. Ce type comprend les tourbières basses, les tourbières en comblement et les marais tourbeux[14].

Enfin, le type mixte résulte de la conjugaison de l'un ou de l'autre processus mentionné préalablement. Il englobe les tourbières ombro-soligènes, soli-topogènes et de source[15].

1.3 Répartition des tourbières

Les tourbières se répartissent un peu partout dans le monde mais surtout dans l'hémisphère nord : de la zone tempérée froide jusqu'au sud de l'Arctique, en passant par le moyen-nord et la limite de la forêt boréale. Certaines se retrouvent dans le voisinage de l'équateur et sur les terres émergées de latitude moyenne dans l'hémisphère sud[16]. Les conditions climatiques (précipitations et

---

[8] Terasmae, J. « Postglacial History of Canadian Muskeg » dans Radforth, N. W. and Browner, C.O. (Ed.) *Muskeg and the Northern Environment in Canada.* P. 16.

[9] Encyclopaedia Universalis. Volume 16. PP. 199-200.

[10] Terasmae, J. Op. cit. P. 16.

[11] Encyclopaedia Universalis. Volume 16. P. 200.

[12] Terasmae, J. Op. cit. P. 16.

[13] Stanek, W. "A List of Terms and Definitions" dans Radforth, N.W. and Browner, C. O. (Ed.) *Muskeg and the Northern Environment in Canada.* P. 379.

[14] Terasmae, J. Op. cit. P. 16.

[15] *Ibid.* P. 16.

[16] Encyclopaedia Universalis. Volume 16. P. 201.

températures), variables d'un endroit à l'autre de la planète, conditionnent la formation et le développement des tourbières selon les différents types déjà énumérés.

Les tourbières n'ont pas le même âge. Certains dépôts peuvent atteindre deux millions d'années. En général, la formation de la plupart des tourbières remonte de 9,000 à 14,000 ans[17]. La vitesse moyenne de sédimentation s'établit à environ 3,5 cm par siècle[18]. Toutefois, ce taux varie selon les conditions météorologiques, et celles-ci ont changé au cours des siècles[19].

Les tourbières couvrent une superficie importante du Québec. Elles occupent le Nouveau-Québec, la Radissonnie, la Jamésie, l'Abitibi, le Lac Saint-Jean, la Côte-Nord, le Bas Saint-Laurent, les Cantons de l'Est et les environs de la Matapédia.

2.0 Les tourbières du bas Saint-Laurent et de la Gaspésie

Les tourbières de la région fournissent plus de 80% de la production de mousse de tourbe québécoise. Différentes zones renferment des gisements de tourbe : la côte sud de l'estuaire du fleuve Saint-Laurent, le littoral de la Baie des Chaleurs, les vallées de la Matapédia et du Témiscouata, etc. Toutefois, l'activité d'extraction s'effectue dans la bande côtière comprise entre La Pocatière et Matane. Par leurs caractéristiques et leurs conditions de formation, ces tourbières ont retenu l'attention des chercheurs et des industriels.

2.1 Caractéristiques des tourbières

Les tourbières de l'est du Québec couvrent une superficie minimale de 6,477 hectares (16,000 acres) et certains dépôts ont une profondeur de 9,14 m (30 pi.)[20]. La formation des plus âgées a débuté il y a environ 10,000 ans, à la suite du retrait de la mer de Goldthwait[21]. Cette étendue d'eau résultait de la fonte du glacier

---

[17] *Ibid.* P. 199.

[18] *Ibid.* P. 199.

[19] Terasmae, J. Op. cit. P. 19.

[20] Gagnon, Georges. *Profil socio-économique régional de l'industrie de la tourbe, 1978, données préliminaires.* P. 2.

[21] Martin, Paul-Louis et al. *Rivière-du-Loup et son portage : itinéraire culturel.* P. 155.

qui recouvrait la région 2,000 ans plus tôt. Les gisements de ces tourbières bombées sont constitués principalement de mousses de sphaignes, d'ériophores et de carex[22].

2.2 Formation d'une tourbière bombée

Vers 8,000 ans av. J.-C., les cuvettes et les dépressions offrirent un site idéal pour le développement de tourbières basses. Ce type de tourbière résulte de l'accumulation et de la décomposition anaérobique de roseaux, de scirpes et de carex en bordure de la nappe d'eau. Des plantes et des mousses occupèrent ensuite la surface de l'eau. Des carex et des linaigrettes prirent place sur ce tapis flottant. À la suite de son épaississement, le *radeau* végétal s'enfonça sans se décomposer. Une tourbière bombée s'y superposa alors[23].

En effet, des carex et des sphaignes s'y implantèrent. Le niveau de la sphaigne s'éleva en forme de dôme. Ceci entraîna l'assèchement des couches superficielles. Ce ralentissement de la croissance favorisa l'apparition de sous-arbrisseaux, d'arbrisseaux, d'arbustes et d'arbres : aulnes, pins, cèdres, mélèzes, épinettes[24].

La réalisation de ce stade climatique demande plusieurs milliers d'années. Diverses causes peuvent en retarder l'accomplissement : effondrements de tourbe, chablis, intervention de l'homme (drainage, extraction, etc.). Le cas échéant, les plantes des phases initiales réapparaissent et l'évolution vers le climax reprend[25].

La tourbière haute ou bombée se présente comme un monticule s'abaissant vers les côtés (voir la figure nº 1)[26]. Gorgée d'eau, elle montre le visage suivant :

– premièrement, une strate superficielle constituée principalement ou exclusivement de sphaignes très peu décomposées, supportant des plantes et parfois des arbres et des marais ;

---

[22] Gauthier, Robert. *Étude de cinq tourbières du Bas Saint-Laurent.* Carte d'accompagnement, et Leverin, H.A. *Dépôts de tourbe de mousse dans la province de Québec.* PP. 32-36.

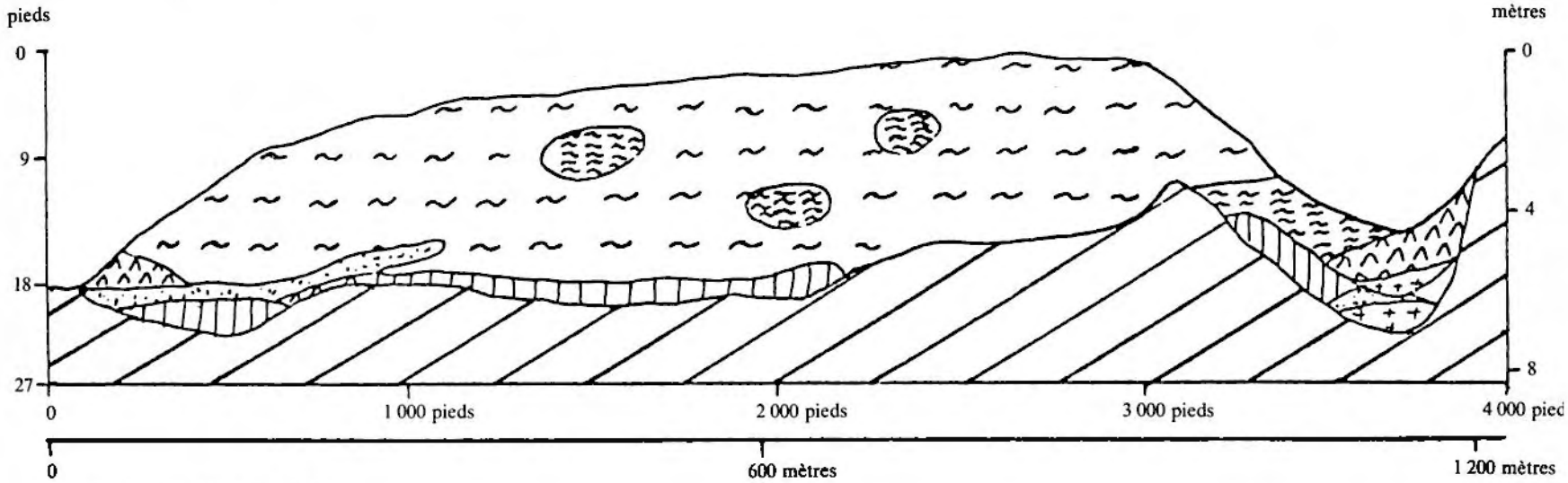
[23] Encyclopaedia Universalis. Volume 16. P. 200.

[24] *Ibid.* p. 200.

[25] *Ibid.* P. 200.

[26] Scott, Auguste. Op. cit. P. 129.

Figure I. Profil de la tourbière de Cacouna



Exagération verticale = 33,33 fois

Légende

- Tourbe de sphaignes peu décomposées
- Tourbe de sphaignes décomposées
- Tourbe de laîches peu décomposées
- Tourbe herbacée et ligneuse
- Tourbe d'Amblystegium
- Tourbe sédimentaire
- Substratum

Source : Auer, Vaino. *Peat Bogs in Southeastern Canada.* Canada Department of Mines and Resources, Geological Survey, Ottawa, 1930. 32 p.

– deuxièmement, des couches plus décomposées, assorties de sphaignes, d'ériophores, de bruyères, de linaigrettes, de laîches et quelquefois de débris d'arbres ;
– troisièmement, des couches profondes et marginales beaucoup plus décomposées.

Les tourbières de la région sont exploitées pour leurs gisements de sphaignes pures ou mélangées à des herbacées ou à des bruyères[27]. Cette tourbe ou plutôt cette tourbe de mousse possède plusieurs propriétés qui répondent à plusieurs utilisations, surtout en horticulture.

3.0 La tourbe régionale « horticole »

La tourbe *horticole* comprend plusieurs types dont : la tourbe de mousse de sphaignes, la tourbe de mousse d'hypnes, la tourbe de laîches, la tourbe humifiée (décomposée)[28]. Les propriétés chimiques, physiques ou biologiques varient d'une catégorie à l'autre. Ceci conditionne la classification et les utilisations de la tourbe.

3.1 Propriétés

3.1.1 Propriétés chimiques

3.1.1.1 Composition

La tourbe renferme une quantité variable de matières organiques, de carbone, de cendre et de minéraux comme l'azote (N), le calcium (Ca), le fer (Fe), le magnésium (Mg), le manganèse (Mn), le phosphore (P), le potassium (K), le sodium (Na), le zinc (Zn), etc[29]. De plus, la tourbe contient des pectines, des sucres simples, des acides fulviques, des cires, des résines, des substances humiques et de la lignite[30].

---

[27] Simard, Antoine. « La tourbe de Sphaignes ». Ressources. P. 13.

[28] Lucas, Robert E., Rieke, Paul E. et Farnham, Rouse S. *Peats for soil improvement and soil mixes.* P. 5.

[29] Leverin, H. A. *Dépôts de tourbes de mousse dans la province de Québec.* P. 6. Voir aussi Stanek, Walter. "Classification of Muskeg" dans Radforth, N. W. and Browner, C. O. (Ed.) *Muskeg and the Northern Environment in Canada.* P. 39.

[30] Risi, Joseph et al. *Étude chimique des tourbes du Québec ; III – Tourbière de Lanoraie, comtés de Berthier et de Joliette ; IV – Tourbière de Farnham, comtés de Missisquoi et d'Iberville ; V – Tourbière de Rivière-du-Loup, comté de Rivière-du-Loup.* P. 37.

Certains de ces éléments chimiques demeurent solubles dans l'eau et contribuent à l'alimentation des plantes[31]. La tourbe de mousse de sphaignes n'apparaît pas comme le meilleur fertilisant, comparativement aux autres types de tourbe.

3.1.1.2 Acidité

L'acidité joue un rôle dans la croissance des plantes. Le taux d'acidité change selon la nature de la tourbe. Ce taux est mesuré par le pH. Une tourbe acide a un pH compris entre 1 et 7. Elle est neutre lorsque le pH voisine 7, et elle devient basique si celui-ci varie de 7 à 14.

Certaines plantes comme les conifères, les azalées ou les rhododendrons préfèrent un milieu acide. La tourbe de mousse de sphaignes favorisera leur développement[32].

3.1.1.3 Capacité d'échange ionique

Cette propriété dépend de la nature de la tourbe. Elle indique la quantité d'ions nutritifs absorbés par la tourbe. La capacité d'échange ionique est un facteur très important, dans le cas des sols pauvres en matières colloïdales. Surtout lorsque ceux-ci perdent les fertilisants chimiques (azote, calcium, phosphore et potassium) par le délavage causé par la pluie[33].

3.1.2 Propriétés physiques

3.1.2.1 Résistance à la décomposition

La tourbe résiste très bien à la décomposition. La présence de certains constituants en explique la raison. Des pas de tourbe de mousse de sphaignes, abandonnés pendant plus de trente ans, ont conservé leur fibrosité, leur couleur et leur capacité d'absorption. Cette propriété fait de la tourbe un amendement de sols presque permanent[34].

---

[31] Walmsley, M. E. "Physical and Chemical Properties of Peat" dans Radforth, N. W. and Browner, C. O. (Ed.) *Muskeg and the Northern Environment in Canada* P. 93.

[32] Lucas, Robert E., et al. Op. cit. P. 3.

[33] Simard, Antoine. « La tourbe de sphaignes ». *Ressources.* p. 14.

[34] *Ibid.* P. 13.

3.1.2.2 Élasticité

La tourbe possède une élasticité variable selon sa nature. La tourbe de mousse de sphaignes présente les meilleures qualités de flexibilité en plus d'être très résistante à la décomposition. Elle constitue un matériau de choix pour les litières, car le piétinement des animaux ne la réduit pas en poussière. Ceci se produit avec l'emploi de la tourbe de laîches ou d'hypnes[35].

3.1.2.3 Inflammabilité

La tourbe de mousse se révèle comme un combustible plus ou moins bon, selon sa teneur en humidité. La température d'inflammation de la tourbe de mousse de sphaignes s'élèverait à 205°C (401°F)[36]. Toutefois, dans les tas d'emmagasinage, la tourbe peut s'enflammer spontanément[37].

3.1.2.4 Absorption des liquides

La tourbe de mousse présente une grande capacité d'absorption des liquides, comme l'eau ou les hydrocarbures.

La mousse de sphaignes peut retenir jusqu'à 30 fois son poids en eau par rapport à son poids séché à 105°C (221°F)[38]. Cette capacité change selon la nature de la tourbe. Comparativement à d'autres matériaux, la tourbe possède un meilleur pouvoir absorbant.

Cette propriété est due à la composition botanique de la tourbe. En effet, certaines plantes qui forment la tourbe ont des tissus, des pores ou des cellules qui retiennent l'eau. La mousse de sphaignes est encore mieux pourvue car sa tige se compose de cellules hyalines. Ces cellules servent à l'emmagasinage de l'eau. De plus, les mousses de sphaignes constituent des tapis serrés où les tiges, les branches et les feuilles associées entre elles augmentent la capillarité[39].

Ce pouvoir absorbant peut augmenter à la suite du défibrage et du gel. La congélation dilate les pores et multiplie par deux la capacité d'absorption de l'eau[40].

---

(35) Leverin, H. A. Op. cit. P. 13.

(36) *Ibid.* P. 14.

(37) *Ibid.* P. 15.

(38) Simard, Antoine. Op. cit. P. 15.

(39) Leverin, H. A. Op. cit. P. 7.

(40) *Ibid.* P. 10.

La capacité pour la tourbe d'absorber les hydrocarbures dépend de la viscosité (consistance) de l'huile.

3.1.2.5 Absorption des gaz

La tourbe peut absorber également les gaz de l'ammoniac, de l'acide carbonique et de l'hydrogène sulfuré ou la vapeur d'eau[41]. Grâce à sa grande capacité d'absorption de l'ammoniac, la tourbe constitue l'un des meilleurs matériaux pour les litières dans les poulaillers ou les porcheries.

Le pouvoir hygroscopique de la tourbe, c'est-à-dire le pouvoir d'absorber l'humidité de l'air, varie selon son degré de décomposition. Aussi, la tourbe de mousse de sphaignes a une meilleure capacité que la tourbe de mousse d'hypnes, de scheuchzéries, de linaigrettes de laîches ou de roseaux[42].

3.1.2.6 Conductivité hydraulique

La conductivité hydraulique ou la perméabilité de l'eau indique la vitesse selon laquelle l'eau pénètre dans la tourbe. Elle sert à déterminer les caractéristiques de la circulation de l'eau dans les sols organiques. La conductivité est plus grande dans la tourbe décomposée que dans la tourbe non décomposée[43].

3.1.2.7 Conductivité thermique et sonore

La tourbe est considérée comme un très bon isolant, autant acoustique que thermique. Son emploi fut déjà important dans la construction de maisons ou d'entrepôts frigorifiques[44].

3.1.3 Propriétés biologiques

La tourbe favorise l'activité microbiologique dans le sol. Les bactéries produisent des colles organiques en décomposant la tourbe. La présence de ces gommes permet l'agglomération des fines particules du sol, ce qui constitue un frein à l'érosion[45].

---

[41] *Ibid.* P. 11.

[42] *Ibid.* PP. 10-11.

[43] Walmsley, M. E. Op. cit. P. 105.

[44] Leverin, H. A. Op. cit. PP. 12-13.

[45] Jacobson, H.G.M. and Swanson, C.L.W. *Commercial Peat and Native Organic Material in Connecticut.* P. 1.

3.2 Classification de la tourbe

La classification de la tourbe s'effectue selon différents systèmes qui répondent à des besoins précis, scientifiques ou commerciaux. Dans le commerce, la tourbe se vend d'après les spécifications du gouvernement américain établies en 1942[36].

Le type I, tourbe mousseuse, est constitué de tiges et de feuilles de diverses espèces de sphaignes peu ou pas décomposées. Sa texture varie de poreux-fibreux à spongieux-fibreux. Elle doit être friable ou compacte, passablement élastique, homogène et libre de résidus colloïdaux décomposés de bois, de soufre et de fer. Sa couleur brune peut être teintée de gris, de jaune ou de rouge. Son pH est compris entre 3,5 et 5,5. Le taux d'humidité ne dépasse pas 35% et sa capacité d'absorber l'eau est supérieure à 1 100% d'après le poids séché à 105°C (221°F). Selon la granulométrie des particules, ce type se divise en trois classes : La classe A (qualité horticole) où les granules sont fines, la classe B (litière de basse-cour) où les particules sont de taille moyenne et la classe C (litière d'écurie) où les fractions sont grossières.

Le type II, humus de roseaux ou de laîches, est constitué de débris de plantes où le niveau de décomposition est assez avancé. Sa teneur en bois, en soufre et en fer est faible. Sa texture est granuleuse. Sa couleur varie de brun foncé à noir. Le pH est compris entre 5,0 et 7,5. Sa teneur en humidité ne dépasse pas 55%. Sa capacité de retenir l'eau atteint moins de 100%, et elle ne contient pas plus de 15% de cendres.

Le type III, tourbe de roseaux ou de laîches, est fait de tiges et de racines de joncs, d'herbes, de roseaux, de laîches, etc. Sa texture est grossière ou finement fibreuse. Sa couleur est brune. Sa teneur en bois, en résidus colloïdaux décomposés, en soufre et en fer est faible. Le pH varie de 4,5 à 7,5. Le taux d'humidité est inférieur à 50%. La capacité de retenir l'eau atteint au moins 350%. La teneur en cendre ne dépasse pas 10%. Ce type se divise en deux classes selon l'acidité de la tourbe : la classe A où le pH varie de 4,5 à 5,5, et la classe B où le pH varie de 5,5 à 7,5.

---

[46] Girard, Henri. *La tourbe dans Québec, son origine, sa répartition et son emploi.*

4.0 Le développement du marché de la tourbe au Québec

La tourbe se prête à une multitude d'utilisations en agriculture, en horticulture ou en foresterie. Elle peut servir pour l'amendement des sols, pour l'épuration des déchets, comme milieu de culture, etc.

La tourbe fait un excellent amendement pour les sols. Elle ne constitue pas le meilleur fertilisant direct[47]. Par contre, son emploi comme engrais indirect améliore les sols ; en retenant l'eau dans les terres sablonneuses, en aérant et en augmentant l'infiltration de l'eau dans les argiles et les limons ; en favorisant la pénétration et le développement des racines ; en augmentant l'effet-tampon dans le sol ; en y accentuant l'activité microbiologique ; en y assurant une plus grande disponibilité des éléments nutritifs ; en freinant le délavage des engrais chimiques ; en prévenant le brûlage des racines ; en empêchant la croissance des mauvaises herbes ; en limitant le choc de la transplantation pour les jeunes plants ; etc.[48].

Son usage est donc recommandé pour la culture maraîchère, l'aménagement paysagiste, l'entretien du gazon, la culture des arbres, des légumes, des fleurs et de plantes d'appartement.

En agriculture, la tourbe fait une très bonne litière, car elle absorbe le purin et les gaz nauséabonds. Elle freine aussi la perte des engrais chimiques dans les eaux de ruissellement et elle atténue la pollution des cours d'eau dans le milieu rural.

CONCLUSION

La tourbe, dont celle à base de mousse de sphaignes, possède de nombreuses propriétés chimiques, physiques et biologiques qui en font un matériau bon pour une multitude d'usages. Malgré un certain intérêt manifesté par les médias de l'information, cette richesse naturelle et l'importance de l'industrie qui en vit demeurent méconnues de la population.

La publicité entourant l'utilisation de la tourbe à des fins directement énergétiques ne doit pas faire oublier les avantages de ce matériau pour des applications immédiates :

---

[47] Scott, Auguste. Op. cit. P. 237.

[48] Lucas, Robert E. et al. Op. cit. P. 1.

– L'emploi de la tourbe dans les parterres freinerait le gaspillage de l'eau potable et permettrait d'économiser sur les coûts de son traitement de la construction de longues conduites d'amenée.
– En agriculture, son utilisation réduirait la consommation des engrais chimiques et la pollution des cours d'eau causée par les fertilisants et les déchets d'élevage.
– Comme milieu de culture, elle augmenterait la qualité des récoltes d'arbres, de plantes, de fruits et de légumes.

28 L'emploi de la tourbe peut nous permettre de réduire notre dépendance et notre consommation en énergie d'une façon indirecte. Toutefois, le problème consiste à en convaincre le public et à trouver les mécanismes (mesures cœrcitives et incitatives) pour qu'il en fasse l'essai.

Le Guide économique de Montréal. Aux Éditions Stanké, Montréal.

Voici le commentaire qu'en fait l'éditeur : « Le guide représente un tout nouveau véhicule de communication pour le monde des affaires. Il offre le genre d'information détaillée que recherchent et requièrent investisseurs et clients éventuels. Produit avec tout le professionnalisme des meilleures publications de ce genre à travers le monde, *Le Guide économique de Montréal* saura transmettre votre message là où se prennent les décision, au Québec, à travers le Canada et de par le monde ».

Il y a là une initiative heureuse qu'a tenu à endosser le président de la Chambre de Commerce de Montréal, M. Serge Saucier. De notre côté, nous l'indiquons à nos lecteurs, persuadés qu'avec une pareille présentation, l'ouvrage est intéressant.

L'association des courtiers d'assurances de la province de Québec

par

Me RÉMI MOREAU

The author looks at the Association from various angles : the law which governs it, its objectives and powers, how it operates. The reader will thus be able to appreciate the useful function of an association which serves both the interests of the public and of its members. The article also draws attention to the code of conduct which should guide a broker, and give credibility to basic insurance functions.

~

L'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec est une corporation légalement constituée en vertu de la Loi des courtiers d'assurances (statuts refondus, 1964, chapitre 268). Elle a son siège social dans la ville de Montréal à l'endroit fixé par le conseil d'administration.

Ses origines remontent toutefois à 1914, alors qu'un groupe d'hommes, réunis à Montréal, entrevirent que les services rendus par les courtiers prendraient une expansion formidable, que leur responsabilité deviendrait accrue et qu'il s'avérait primordial, dès lors, de régir l'exercice et les activités de courtage par un regroupement mutuel des membres autour d'une constitution souple. L'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec fut la première du genre au Canada. Fondée en 1914, elle est toutefois constituée en corporation en 1917. Depuis cette époque, elle ne cesse de s'activer en exerçant des pressions conduisant à la modification de diverses législations d'assurance. À titre d'exemple, elle réussit, en 1923, à faire amender la Loi des banques rayant du groupe des agents d'assurance les banques et leurs employés. En 1932, elle s'opposa avec succès au prélèvement d'une taxe de 2 pour cent qui devait être perçue sur toutes primes d'assurances. En 1941, elle institua un cours d'étude.

Mais ce n'est qu'en 1946 qu'elle vit, par bill privé voté par la législature de Québec (10 George VI, chapitre 90), accorder à ses membres un statut professionnel en leur permettant de se soumettre à un examen de compétence.

En 1960, l'Association obtenait un amendement à l'article 133 de la Loi des assurances, autorisant le surintendant à agréer une corporation professionnelle de courtiers dont les membres deviendraient exemptés de l'obligation d'obtenir du gouvernement un permis pour exercer la profession de courtier d'assurance autre que vie. Le 30 mars 1960, l'accord intervint.

30

Puis en 1963, l'Association obtint de l'Assemblée législative du Québec la loi qu'elle a représenté par pétition aux fins d'obtenir des pouvoirs additionnels, notamment de restreindre le droit à l'exercice de courtiers aux seuls membres de l'Association, tout en respectant les droits acquis. Ce fut l'avènement de la Loi des courtiers d'assurances.

Comme toute association reconnue légalement, elle est une société particulière qui agit pour le bénéfice commun de ses membres exerçant la profession de courtier d'assurance et elle est revêtue des signes que la loi lui confère, notamment :

- succession perpétuelle ;
- sceau commun ;
- nom corporatif lui permettant d'agir en justice et posséder ou aliéner ou hypothéquer, sous réserve de la loi, des biens meubles et immeubles ;
- pouvoirs de faire des règlements, édictés sous l'égide d'un Conseil et ratifiés par le vote de la majorité des membres de l'Association présents à leur assemblée annuelle.

Entre autres attributions, l'Association possède quatre pouvoirs que nous allons ci-après commenter.

1. Le droit exclusif de conférer le titre de courtier

Véritable plaque génératrice, le droit de conférer le titre de courtier est exclusif à l'Association :[1]

> « L'Association a le droit exclusif de conférer à ceux de ses membres qui se sont conformés aux conditions établies à cet effet dans ses rè-

[1] Article 8, Loi des courtiers d'assurances, chapitre 268.

glements, le titre de courtier d'assurance agréé, en abrégé C.d'A.A. ou courtier d'assurance associé, en abrégé C.d'A. Ass. »

Quant au titre d'agent, il est obtenu au moyen d'un certificat émis par le surintendant des Assurances, dès que le postulant a subi avec succès un examen conforme à la Loi sur les assurances et aux règlements démontrant sa compétence et ses connaissances générales et techniques.

Mais le titre de courtier se distingue du précédent en ce que le titulaire représente plus d'une compagnie d'assurance de dommages et que le mandat qui s'en infère est double : vis-à-vis l'assuré d'une part, vis-à-vis l'assureur, d'autre part, en ce qui concerne la perception des primes et la réception de sommes d'argent.

En vertu des règlements, les membres de l'Association peuvent être regroupés en quatre classes distinctes :

- les courtiers d'assurances agréés ;
- les courtiers d'assurances associés ;
- les courtiers d'assurances ;
- les membres spéciaux.

Pour devenir membre, il suffit de subir un examen approprié conformément aux conditions d'admission du conseil d'administration et de payer la cotisation déterminée.

Les qualités du courtier sont fortement axées sur sa compétence technique, sa conscience professionnelle et son intégrité. Aussi, il est actuellement acquis que le candidat qui se prépare à l'examen doit le faire avec toute la rigueur propre à l'étude des principes et à l'application des clauses. Aussi, le comité d'accès à la profession se défend-il d'imposer quelque forme de contingentement que ce soit.

« Après un demi-siècle, rappelle M. Gérard Parizeau, le courtage d'assurance n'est plus le métier de celui qui a raté sa carrière ou qui devait mettre le pied dans la porte pour qu'on lui permette de se faire entendre. »[2]

Le Comité d'accès à la profession relève du Comité exécutif. Aussi, nous parlerons, dans un second temps, des divers comités reproduits dans l'organigramme actuel de l'Association.

---

[2] *Assurances*, Avril 1982, page 22 (Titre de l'article : « L'assurance au Canada au cours du dernier demi-siècle. »

2. Les comités

Parmi les trente-cinq membres du Conseil d'administration élus pour un an lors de l'assemblée annuelle, le président de l'Association est le premier officier de l'Association.

Liant leur destin à leur président pour la durée de leur fonction, les dix membres du Comité exécutif font la politique et la gestion de l'Association.

Avec le Comité exécutif, deux autres comités forment un triumvirat relevant directement du Conseil en vertu de la loi et des
32 règlements (1979) :

— le bureau de discipline ;
— le comité d'éthique professionnelle.

Si, de fait, ces deux comités répondent aux exigences légales obligatoires, le Conseil d'administration peut, comme nous le verrons, constituer tous autres comités qu'il juge à-propos et qui relèvent du Comité exécutif. Les voici, sans autres commentaires, et de façon non exhaustive :

- Comité d'administration et de finance
- Comité d'accès à la profession
- Comité de formation
- Comité du congrès
- Comité des résolutions
- Comité des nominations
- Comité des communications
- Comité de législation
- Comité de coordination des sous-comités régionaux
- Comité technique

3. Le droit de légiférer

Ce droit reflète fidèlement l'évolution de l'Association et le leadership qu'elle possède auprès de ses membres. Les résultats concrets de l'action des comités sont ainsi sanctionnés par le Conseil.

La législation est effectuée par voie de résolutions et vise, notamment, l'élection des officiers et des membres des trois comités obligatoires, la régie interne, les conditions d'admission et d'exercice de la profession, le maintien de l'honneur, de la dignité et de la discipline ; en somme, tout ce qui se rapporte à la qualification et à la qualité des membres.

Le programme de formation est sans doute la pierre angulaire de l'Association. Ainsi, l'une des plus récentes résolutions portait sur la réception du rapport du Comité de formation visant un programme nouveau d'accès à la profession et permettant d'élargir davantage les connaissances techniques des candidats à la profession.

L'Association peut également faire modifier ou abroger toute réglementation en vertu de la Loi des courtiers d'assurances. Après qu'un projet de règlement est adopté par le Conseil et ratifié par le vote de la majorité des membres présents à l'assemblée générale annuelle, il est présenté au gouvernement pour approbation. Dès lors, il entre généralement en vigueur à la date de sa publication dans la *Gazette officielle du Québec.*

À titre d'exemple, l'article 6 des règlements généraux portant sur la cotisation, remplacé par le règlement nº 72, a été à nouveau remplacé par le règlement nº 73, augmentant la cotisation annuelle à $250. L'approbation de ce règlement fut obtenue le 25 novembre 1981 par le Décret 3262-81 et publiée dans la *Gazette officielle du Québec* le 13 janvier 1982.

4. Le pouvoir de discipline

Le pouvoir de discipliner la conduite professionnelle d'un membre est un droit qui vise la protection du public : droit fondamental puisque, l'avons-nous vu, son application relève de deux composantes obligatoires en vertu de l'article 24(1) de la Loi des courtiers d'assurances :

> « Le Conseil doit, par règlement, constituer un bureau de discipline ainsi qu'un comité d'éthique professionnelle. »

Les règles de conduite et discipline établies dans les règlements fixent les principaux devoirs des membres ainsi que les actes dérogatoires, aux termes de la loi, et les actes déclarés dérogatoires.

Le comité d'éthique professionnelle a pour principale fonction d'enquêter et de faire rapport au Conseil sur des questions d'éthique ou de discipline. Il peut, en outre, examiner la conduite des membres et, finalement confier à l'un de ses membres le soin de porter une plainte devant le bureau de discipline, bien que toute plainte puisse également provenir de toute autre personne. Le bureau de discipline, après avoir donné au membre un avis d'au moins sept jours de la date de l'audition, connaît en première ins-

tance le bien-fondé de celle-ci portée en violation de la loi ou des règlements.

La décision du bureau de discipline part de la réprimande et va jusqu'à l'amende ou à la suspension ou même à l'expulsion et comporte, dans tous les cas, des frais occasionnés par la plainte. Cette décision est susceptible d'appel, dans un délai déterminé au Conseil, à partir du même dossier constitué devant le bureau de discipline. Finalement, la décision du Conseil est elle-même susceptible d'appel au surintendant des Assurances.

34 Telles sont, à grands traits, les principales caractéristiques de l'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec. Celle-ci est soumise à la surveillance du surintendant des Assurances, qui agit sous l'autorité du ministre et qui contrôle les affaires d'assurance au Québec.

Tous les objectifs de l'Association passent par la sécurité du public et le bien-être de ses membres. Voilà cernée, en bloc, la capacité de cette institution à assurer la conduite équitable du courtier, à régir globalement les activités du courtage d'assurances, à stimuler les besoins d'innovation et à rendre crédibles les techniques mêmes de l'assurance.

Les Cahiers de terminologie de l'Office de la langue française. Montréal.

À plusieurs reprises, nous avons parlé des travaux de terminologie extrêmement intéressants faits par l'Office de la langue française. Nous avons sous les yeux un certain nombre de brochures publiées par l'Office. Ainsi, le numéro 24 donne le vocabulaire des organigrammes, dans lequel on désigne et on décrit les fonctions. Le cahier numéro 25 traite de l'organisation administrative et de la réalisation technique. Quant au numéro 28, il présente le vocabulaire des imprimés administratifs, tandis que le numéro 35 présente le vocabulaire d'informatique de gestion. Nous signalons au lecteur ces quatre brochures en particulier qui présentent une richesse de terminologie assez précieuse.

Registration under the Insurance Companies Act of Canada

by

JACQUES CAYA[1]

M. Jacques Caya étudie, dans l'article qu'on va lire, les conditions posées aux sociétés étrangères, y compris les britanniques, pour faire des affaires d'assurance au Canada. Il nous fait observer que certaines modifications devront être apportées à son texte au fur et à mesure que le gouvernement fédéral apportera à la Loi les changements qu'il projette. Comme il s'écoulera sans doute un long moment entre le dépôt du projet de Loi et sa signature par le gouverneur général, nous avons pensé que nous pouvions faire paraître son texte, quitte à le modifier dans les numéros à venir, au fur et à mesure que s'appliqueront les exigences nouvelles. A.

~

British insurance companies are subject to the provisions of the Canadian and British Insurance Companies Act. Non British foreign insurance companies are subject to the provisions of the Foreign Insurance Company Act. However, the rules and procedures applying to British and Foreign companies are identical.

The following is based on the Act as amended on July 14, 1977.

1. Initial Procedure

A Company wishing to obtain a certificate of registry (i.e. become licensed) in Canada should write to the Superintendent of Insurance, Department of Insurance, Ottawa, Ontario, Canada, K1A 0H2, stating its intention and enclosing the following information and documents :

---

(1) Mr. Caya is Vice President of Insurance Management Company of Canada Inc.

a) The classes of insurance for which the Company would like to be registered (if the Company intends to write only reinsurance in Canada for such classes it should be so stated).

b) A copy of its charter, act of incorporation, articles of association or other instrument of incorporation, together with all amendments thereto to date. If the Company is incorporated by articles of association or by letters patent under a general act, a copy of such general act or of extracts therefrom affecting the insurance powers of the Company should be included. If the insurance powers granted by the instrument of incorporation or organization, in whatever form it may be, are enlarged or abridged by any general act, a copy of such general act or applicable extracts therefrom should also be included.

c) A copy of the Company's latest annual financial statement rendered to the Government of the state or country in which it is organized, or if no such statement is required to be rendered, a copy of the financial statement submitted to the shareholders or members of the Company at the last preceding annual meeting.

If it seems probable that a certificate of registry can be issued for the classes of insurance desired, a form of application with full instructions will be sent to the Company.

2. Form of application

The following documents are required to be filed together with the form of application :

a) A copy of the Company's charter, act of incorporation or articles of association certified by the officer in charge of the original (in the United States, this is usually the Secretary of State or the Insurance Commissioner of the State).

b) A certificate of compliance giving satisfactory evidence that the Company is authorized under the laws of the country in which its Head Office is situated to transact in such country the classes of insurance business for which it desires to be registered in Canada.

c) A copy of the Company's latest (i.e. as at a date not earlier than one year before the date the application is filed) financial statement (as described in paragraph c) of Initial Procedure above) signed by and verified by the oaths of the President and Manager or other proper officers thereof. A certified copy of such a statement is not sufficient.

d) A Power of Attorney to a Chief Agent in Canada. The Form for this purpose will be supplied by the Department. The Power of Attorney must be in favour of an individual, not a corporation, partnership or firm. The Power of Attorney shall :

(i) declare at what place in Canada the Chief Agency of the Company is or is to be established ;

(ii) expressly authorize such attorney to receive from the Minister of Finance and the Superintendent of Insurance all notices that under the laws of Canada are required to be given or that it is thought advisable to give.

The Company is also required to publish a notice of application at least once a week for a period of four consecutive weeks in the Canada Gazette. The nominal cost of this notice is the only expense charged by the Government since no fees are charged by the Department of Insurance for filing documents, nor for the certificate or any renewal of such certificate (to meet the expenses of the Department, an annual assessment is made on all companies registered based on the premium income in Canada of the Companies, the rate being at present approximately one twenty-fifth of one percent). Once the certificate is issued a notice of the issuance is published weekly during four consecutive weeks in the Canada Gazette by the Department of Insurance free of charge. The Company is required to publish a similar notice weekly during four consecutive weeks in a newspaper of the City where the chief agency is established ; the cost of such notice is, of course, borne by the Company.

3. Classes of insurance

The attached statement indicates the initial and minimum deposits required in respect of each of the classes of business. It will be noted that the Act does not apply to Marine business, thus no licence nor deposit (except as explained later for the provincial licence) is required to write this class.

To write a complete book of reinsurance business, the Company should be licensed for all the classes indicated. A Company may not wish to write such specific classes as Surety, Hail, etc... but they are sometimes included within the scope of Whole Account treaties even though the premium income from such classes might be marginal ; however, if the Company is not licensed for such classes, this would entail that the Company is not able to participate to the treaties involved or would have to assume on an unlicensed basis the classes for which it is not licensed. In any event, the following classes represent the minimum needed :

38

Automobile :	$200,000
Liability :	$200,000
Property :	$600,000

In order of importance we would suggest that the following classes be considered should it be desired not to have a full licence :

1.	Fidelity :	$100,000
2.	Surety :	$100,000
3.	Boiler and Machinery :	$100,000
4.	Hail :	$200,000
5.	Aviation :	$200,000
6.	Accident and Sickness :	$100,000

4. Minimum assets in Canada

The above-mentioned figures represent the minimum assets which the Company must have in Canada in order that a certificate of registry be issued.

This is what is generally referred to as the initial legal deposit. It must be deposited with the Receiver General of Canada. The additional legal deposit (as defined below) may also be made with the Receiver General of Canada but the list of securities which can be deposited is much more limited than the one applying to a deposit vested in trust as explained below.

The Act provides that the eligible securities for the initial legal deposit are securities of or guaranteed by Canada, or securities of or guaranteed by any province of Canada. If other securities are offered as a deposit, they may be accepted at such valuation and on such conditions as the Treasury Board may direct, (it has in the

past accepted such securities as those issued by Canadian municipalities, the International Bank for Reconstruction and Development and Canadian loan corporation, in the latter case subject to a 15% limitation of the total securities deposited).

The value of securities which, previously, was computed at their market value is since January 1, 1978 calculated on the basis of their book values less an investment valuation reserve (this valuation reserve will be determined according to regulations which have not yet been published but we understand that, in the case of fixed income securities, those maturing within five years will be valued on the basis of the amortized value).

In respect of each class separately, the total legal deposit must be equal to the higher of the following two amounts : the initial deposit or the liabilities of the Company in Canada for the class. If some of the liabilities cannot be apportioned by class, the relevant amounts are added to the liabilities per class of business to determine the overall deposit required. Thus, if the liabilities exceed the amount of the initial deposits for classes for which the Company is registered, an additional deposit must be made (it will be noted that any excess deposit in respect of a class cannot be used to offset a shortfall for another class). Such adjustment, if needed, is usually effected once a year prior to April 1 on the basis of the yearly statement which must be filed with the Department not later than March 15 in the case of Companies transacting reinsurance only (Companies writing insurance must file their yearly statement not later than February 28).

The liabilities for the purposes of calculating the deposit are computed as follows :

a) *Unearned premiums* : between 100% and 115% of the pro rata reserve (either on the annual or monthly basis) for each class separately, according to the expected loss ratio of the business in force ; the expected loss ratio must not be lower than the loss ratio of the previous year and to such expected loss ratio 20% is added, the resulting total percentage being used to determine the percentage of the unearned premiums for computing the liabilities subject to a minimum of 100% (if the expected loss ratio is 80% or less) and a maximum of 115% (if the expected loss ratio is 95% or more) ; the expected loss ratio must be certified by

an actuary or by a senior officer of the Company having a full knowledge of the Company's underwriting operations.

b) *Outstanding claims (including any IBNR reserves)* : 115%

c) *All other liabilities* : 100%

d) Reinsurance with a reinsurer licensed in Canada must be deducted. Reinsurance with an unlicensed Company must also be deducted but if there is no deposit for unearned premiums and outstanding losses (or if such deposit is not sufficient) the Company must set-up a corresponding reserve which is added to the liabilities of the Company for the purposes of computing the legal deposit. Any deposit set-up by an unlicensed reinsurer must be within the scope of a trust account under the control of the Department of Insurance.

There is another deposit which is needed if the minimum deposit required at the end of any year is higher than the amount required at the end of the previous year. The reasoning behind this is to ensure than, should the same growth be realized during the current year, the deposit at the end of the year will be sufficient. Such additional deposit may be effected by monthly pro rata instalments at the beginning of each month.

As mentioned above, the additional legal deposit, that is the amount exceeding the minimum amount applying to the classes for which the Company is licensed, may be vested in trust (the trust deed must be approved by the Minister of Finance). The advantage of having such a deposit in trust is that the list of eligible securities is much longer than the one applying to the deposit with the Receiver General of Canada and therefore gives more flexibility to the investment policy. Subject to the prior approval of the Superintendent of Insurance, the Company may, up to the extent of 15% of the total deposit required, deposit a letter of credit instead of securities provided the letter of credit is drawn on a bank and in terms satisfactory to the Superintendent of Insurance.

5. Records in Canada

The Chief Agent must have an intimate knowledge of all transactions of the Company in Canada and sufficient records and documents for that purpose are required to be maintained at the Chief Agency in Canada. It is not necessary that the business be

actually underwritten in Canada but Head Office must ensure that all relevant papers are supplied to the Chief Agency so that underwriting files are maintained in Canada. Treaty wordings may be signed and a copy held by the Chief Agency or they may be signed at Head Office but in the latter case the signature of the Chief Agent or his delegates is also required and a duly executed copy must be held at the Chief Agency.

All original accounts must be verified, recorded and settled by the Chief Agency.

All assets must be under the control of the Chief Agent so that none can be withdrawn from Canada without his consent.

6. Provincial licence

Canada has a federal system of government. While the central government and the provincial governments have jurisdiction over the *commerce* of insurance (and thus may charter or license companies, although the licensing of foreign companies is reserved to the central government) only the provincial governments have jurisdiction over *contracts* of insurance. Thus, a Company must be licensed in at least the province in which the Chief Agency is located. For a Company already licensed by the central government, the formalities for securing a provincial licence are currently not too complicated and no deposit (except for Marine business in the Province of Quebec) is required (the only charge being a nominal fee for the licence and its yearly renewal plus an assessment to meet the expenses of the provincial Department of Insurance). A Company must also have a Chief Agent in each of the provinces in which it is licensed. The duties of a provincial Chief Agent in the case of a federally licensed Company are mostly nominal and a lawyer or accountant can fulfil this function for a small fee. Of course, the Company's Chief Agent at the federal level can also act as the Chief Agent for the province in which the Company's Chief Agency is located.

One technicality should be mentioned here. The Insurance Acts of the Provinces apply to Marine business. Thus, a Company should add this class to the list of the classes for which it is licensed by the central government, when requesting a provincial licence (no deposit being currently required by the Provinces except in the case of the Province of Quebec where a $50,000 deposit is required).

La Bourse de Montréal au début du siècle

par

MADAME FRANCOEUR [1]

Il y a un peu moins d'un siècle, deux hommes jouaient à la Bourse de Montréal un rôle important. Le premier s'appelait L.-J. Forget et le second, Rodolphe Forget. Ce dernier était le neveu du premier qui, par la suite, est devenu sénateur, tandis que le second, plusieurs années après, devenait sir Rodolphe Forget, à une époque où l'Angleterre se gagnait des amitiés en décernant des titres nobiliaires reportables ou non sur leurs héritiers.

Si nous rappelons le souvenir de ces deux hommes, c'est, encore une fois, qu'ils ont eu une importance considérable à l'époque de leur maturité. Réunis, ils étaient une force à la Bourse de Montréal qui, à cette époque, était la grande autorité en matière de jeux boursiers. Pendant plusieurs années, tous deux ont été également au centre d'un mouvement de concentration d'entreprises qui devait donner la Compagnie Richelieu, devenue par la suite Canada Steamships, *la Compagnie des Tramways, etc. À comparer avec les fusions actuelles, il s'agissait de bien petites entreprises. D'un autre côté, l'idée était la même, à savoir concentrer en un même groupe, les entreprises de petite taille pour leur permettre de faire face à des situations nouvelles dans notre pays, tout au moins, car aux États-Unis naissaient à peu près vers la même époque ces mastodontes dirigées par les Morgan, les Rockefeller, les Carnegie. Le lecteur nous saura gré, croyons-nous, de lui rappeler les souvenirs aussi intéressants et vivants que sont les notes de Mme Francœur.*

~

[1] In our edition of April 1982, Mr. Pierre Lortie was kind enough to describe to our readers the Montreal Stock Exchange, explaining its present organization and its importance. We now present extracts from a brochure written at the beginning of this century by Mrs. Francœur, in which she explained the Montreal Stock Exchange as it was then and the roles played for many years by Senator L.-J. Forget and Sir Rodolphe Forget, two dynamic men who were very open-minded to all economic questions. A.

« La haute situation qu'occupait la maison Forget, en dépit et au-dessus de toutes ces critiques, venait de l'association plutôt rare de deux hommes remarquables par bien des points, quoique foncièrement différents et qui, par une rare coincidence, se complétaient absolument.

Tout ce qui manquait à l'un abondait chez l'autre et ce que celui-ci ne possédait pas, l'autre en était amplement pourvu, de sorte que, là où un seul eût peut-être échoué, les deux réunis commandaient au succès.

M. L.-J. Forget, la pondération même, voyait haut et grand mais, s'il avait tôt saisi les possibilités d'une entreprise, il restait parfois hésitant sur la mise en mouvement. Les obstacles lui apparaissaient, sinon plus vite, du moins en même temps que les avantages, et sa prudence l'eût peut-être souvent retenu, si l'audace et l'enthousiasme du neveu ne l'eussent entraîné.

Tout au contraire, M. Rodolphe Forget, audacieux jusqu'à la témérité, ne voyait que le succès et son enthousiasme lui aurait bien souvent joué de vilains tours, sans la calme et salutaire intervention de son oncle. Combien de fois, lancé toutes voiles au vent, surpris par une bourrasque imprévue, le plus jeune ne fût-il allé donner droit sur l'écueil, si l'aîné ne se fût trouvé là pour carguer et donner le puissant coup de barre qui ramenât la barque en sûreté.

Vite découragé devant l'obstacle opiniâtre, M. Rodolphe Forget n'eût jamais trouvé en lui-même l'énergie de le surmonter et de mener à bien l'affaire engagée, dont il n'avait d'abord aperçu que le côté brillant. C'est là que venait à point la force de l'autre qui, entrevoyant les difficultés depuis le premier moment, s'était préparé à les vaincre et s'y mettait avec toute la ténacité et la volonté de réussir qui inspiraient tant de confiance à ceux qui s'engageaient à sa suite.

Et ceux-ci mêmes, auxiliaires indispensables ou comparses nécessaires, eussent-ils fait confiance au premier seul ? Il est permis d'en douter.

Si Rodolphe Forget a pu réaliser certains vastes projets germés dans son cerveau fertile, c'est que l'on voyait derrière lui l'appui de l'oncle, dont on disait dans les sphères bancaires : « sa parole est sa caution ». — « His word is his bond ».

Ainsi, le « merger » du « Montreal Light, Heat & Power » qui fut, pour la plus grande partie, l'œuvre du neveu, n'aurait jamais pu être effectué par lui seul. La présence de l'oncle à l'arrière-plan était indispensable à l'adhésion de tous les intérêts nécessaires à la réussite de pareille entreprise, jugée gigantesque à l'époque.

Fusion de corporations aussi considérables et aussi antoganiques que l'étaient la « Montreal Gas » et la « Royal Electric » ; absorption des concurrents de cette dernière, moins puissants qu'elle, mais d'autant plus acharnés qu'ils avaient visé à leur propre élimination au prix fort ; capitalisation du tout au chiffre de dix-sept
44 millions ; c'était là une affaire comme on n'en avait pas encore idée sur la place.

Le chiffre de la capitalisation seul suffisait à donner le vertige aux « vieilles barbes » de la Banque et de la Bourse, qui affirmaient, en branlant la tête, que jamais notre marché ne pourrait s'assimiler une valeur de ce chiffre.

M. Rodolphe Forget, qui roulait depuis longtemps ce projet dans sa tête, n'en avait encore que vaguement entretenu son oncle. Il profita de ce que celui-ci passait l'hiver en Europe pour engager l'affaire.

Sans qu'il ne me l'ait jamais nettement dit, je crois qu'il n'était pas fâché de s'épargner ainsi la douche coutumière, qui n'eut pas manqué d'être plutôt rafraîchissante devant les difficultés que présentait l'entreprise, surtout quand on savait l'animosité notoire qui existait alors entre M. L.-J. Forget et le président de la « Montreal Gas », Sir Herbert Holt, devenu, par la suite, président du « merger » et ami bien fidèle de son adversaire de jadis.

En sous-main d'abord, et plus ouvertement ensuite, l'accumulation des titres de chacune des grandes compagnies fut poursuivie, jusqu'à ce que la prépondérance dans les deux fût assurée, cependant que M. Rodolphe Forget et tous ceux qu'il avait déjà entraînés dans le mouvement, s'occupaient à gagner les adhésions nécessaires dans tous les camps : ceux du second plan comme les premiers.

Entre-temps, il avait bien fallu mettre l'oncle au courant. Comme il fallait s'y attendre, les observations et les conseils à la prudence ne manquaient pas de venir par chaque courrier, mais l'Europe était encore plus lointaine à cette époque qu'aujourd'hui et

lorsque les recommandations arrivaient, elles étaient déjà le plus souvent périmées.

Toutefois, les choses n'allaient pas toutes seules. Il fallait compter avec les rancunes personnelles, les convoitises allumées, les intérêts contrecarrés. L'habileté et l'entregent du lanceur venaient à bout de bien des obstacles, mais il en surgissait toujours de nouveaux et, lorsque, au printemps, M. L.-J. Forget rentra au pays, l'appui de l'artillerie lourde était devenu nécessaire.

Le pis était maintenant d'effectuer le rapprochement entre les deux grosses unités : le président de la « Montreal Gas » et le nouvel arrivé en scène. M. L.-J. Forget, qui masquait sous des dehors de froide sévérité, une timidité native, était en tous points ce que M. Rodolphe, dans son langage pittoresque, appelait « un mauvais steamboat d'abordage », et cela n'était pas pour faciliter les choses.

Enfin, des amis communs s'entremirent et la « jonction » s'opéra. Comme il fallait s'y attendre, entre deux hommes de cette trempe, le rapprochement fut loyal et complet. Aussitôt connu, il ranima vite la confiance et releva les courages prêts à s'abattre.

Cependant, le dernier mot n'était pas dit et celui de qui il devait venir n'était pas de ceux que l'on fait parler à son gré ; les pères du « merger » le constatèrent à leur dam.

Homme d'opposition né, cet avocat éminent, dont on s'attend toujours à lire qu'il occupe pour la partie adverse, était opposé au projet, un peu par tempérament, beaucoup à cause de son peu de sympathie pour les Forget et, probablement aussi parce que, porteur d'un fort paquet de titres de la « Royal Electric », il croyait y voir quelque préjudice à ses intérêts d'actionnaire ce qui, à soi seul, eût suffi à déterminer chez lui une irréductible opposition.

Il avait pris la tête d'un groupe minoritaire dissident et, avec la ténacité qui le caractérise, résistait à tous les efforts tentés pour gagner l'adhésion de son groupe, menaçant ainsi de faire échouer toute l'affaire, si habilement échafaudée.

Les tractations furent fort prolongées et non moins ardues ; Dieu seul sait ce qui finit par amener la capitulation de ce château-fort. Enfin, un beau jour on annonça que la partie était gagnée : B. avait cédé. À quelles conditions ? Peu importait. On chantait victoire et l'on ne songeait pas à interrompre le chant pour compter les pots cassés.

Sitôt le projet bien en voie, l'on s'était préoccupé de la charte à obtenir de la Législature. Non pas que l'obtention même fût un moment en doute : on avait des amis sûrs dans la place et la cause était à peu près gagnée d'avance, mais la rédaction de la pièce n'était pas une mince affaire.

Il fallait conserver à chacune des parties composant le bloc les avantages que lui assurait sa propre constitution. La « Montreal Gas » avait une charte perpétuelle pour toute l'île de Montréal : la seule, je crois, qui ait jamais été accordée. Celle de la « Royal Electric » comportait, elle aussi, des avantages précieux qu'il fallait con-

server.

Confiée à des avocats de haute compétence, la pièce fut rédigée à la satisfaction de tous. Cependant, les avocats anglais qui avaient fait le travail jugeaient utile de le faire examiner par quelque confrère de langue française, à cause de certains points de droit français, dont ils n'étaient pas absolument sûrs, sans doute.

On pensa d'abord à l'honorable Horace Archambault, alors procureur général de la province, mais il se récusa, à cause même de ses fonctions, et proposa M. Siméon Beaudin, mort juge plus tard. M. Archambault avait dit : « Ce que Beaudin en dira, je l'endosse d'avance. »

M. Beaudin étudia le document, formula ses suggestions, qui furent acceptées sans discussion, et présenta un mémoire d'honoraires qui fit sourire par sa modicité.

La Législature ne manqua pas d'agir comme on le désirait. Déjà elle manifestait ses prédilections pour les grosses « combines ». Quelques semblants d'objections ici et là, pour émailler la pelouse soigneusement cultivée et l'arbre, non moins soigneusement greffé, fut planté. Il grandit comme s'il eût été du plus pur espagnol.

Veut-on se faire une idée de cette croissance ? Regardons un peu les greffes et ce qu'il en est advenu. La « Royal Electric » entra dans le « merger » à 250, c'est-à-dire que chaque actionnaire recevait deux actions et demie de la nouvelle compagnie pour une de l'ancienne.

La « Montreal Gas » fut échangée à 200. Les titres de celle-ci n'étant que d'une valeur au pair de $40.00, les actionnaires recevaient cinq nouvelles actions pour chaque part d'ancienne valeur. Les autres : « Imperial Electric », « Saraguay Electric », « Citi-

zens », (propriété exclusive de la famille Carsley) n'étaient pas cotées en Bourse. Les titres de chacune ayant une valeur nominale de cent dollars, furent échangés action pour action. Il en fut de même pour la « Chambly Water Power », dont seuls MM. James Ross et L.-J. Forget étaient propriétaires, et qui n'était pas encore en exploitation.

Admis à la cote au printemps de 1900, le titre « Power », comme on le désigne encore, ne jouit pas d'une grande vogue, tout d'abord et « Power has no friends » fut un dicton général dans le monde de la Bourse, à l'époque. Puis, un jour, il prit son essor et devint, par la suite, la valeur la plus recherchée et la plus fructueuse pour ceux qui y avaient des fonds engagés.

Ayant atteint une cote de 250 et plus, vers 1911, le titre fut dédoublé. Plus tard, le titre simple ayant de nouveau atteint une cote fort élevée, on le divisa en trois, de sorte que, au moment de la réorganisation, en 1926, les actionnaires de la « Montreal Gas », d'avant 1900, revenaient la contre-valeur de trente actions de l'affaire ancienne pour chaque titre de « Power » qu'ils convertissaient. Les actionnaires de la « Royal Electric », une contre-valeur de quinze actions et les autres, de cinq chacun.

Les titres, sans valeur nominale, qui furent alors octroyés en boni pur, et qui furent admis à la cote à $50.00, cotent déjà 95. M. Rodolphe Forget n'en avait peut-être pas prévu autant, mais rendons-lui cette justice de reconnaître que ce fut lui qui, le premier, entrevit les potentialités du « merger ». »

~

« La maison Forget, qui faisait à elle seule plus de cinquante pour cent des opérations de Bourse à Montréal, comptait toujours de 250 à 300 clients avec compte au grand livre, à part le placement.

Cette clientèle se recrutait dans toutes les classes de la société : financiers les plus haut cotés ; politiciens, grands et petits, engageant leurs biens et leur personne ; négociants et industriels, compromettant fréquemment, alors comme aujourd'hui, des affaires sûres pour poursuivre le gain aléatoire, souvent illusoire ; petits salariés tentant d'ajouter, par la spéculation, l'appoint qui leur permit de faire meilleure figure et, le plus souvent, n'aboutissant qu'aux plus navrants désastres ; ruraux venant risquer, et perdre bien souvent, l'argent si rudement gagné sur un terrain plus sûr. Tout cela se coudoyait journellement au foyer.

L'on a dit que la politique fait d'étranges compagnons de lit : le « ticker » crée, lui aussi, d'étonnantes promiscuités. Combien de fois, par exemple, n'ai-je pas vu tel politicien de marque, alors ministre, homme distingué et portant beau, discuter des perspectives du marché avec un joueur de profession, réputé roi des « gamblers » à Montréal. L'un passait quelquefois en correctionnelle ; si l'autre n'est pas passé à la Cour d'appel, — par une autre porte, — c'est probablement qu'il ne l'aura pas voulu et qu'il aura préféré le poste, moins ardu et fort honorable, qu'il occupe aujourd'hui et qu'il remplit avec toute la dignité de l'emploi.

48 Notre clientèle en dehors de Montréal était considérable et, pour la campagne, s'étendait de Maria, Baie des Chaleurs, jusqu'à Swift Current, Saskatchewan, en passant par les points les plus reculés. Le plus clair de mes matinées se passait à répondre aux appels de partout, « pour avoir le marché », à tel point que, lorsque « Mlle Central » avait sur les bras un appel de longue distance dont elle avait perdu le fil, elle ne manquait jamais de me le refiler à l'essai, car je repassais presque tout son tableau d'un jour à l'autre.

Au reste, notre apport de clients ruraux était légendaire. Un jour, deux de ces braves gens sont au coin des rues S.-François-Xavier et Notre-Dame, le nez en l'air, scrutant les enseignes, cherchant de toute évidence l'établissement qu'ils ne trouvent pas. Avisant un passant affairé, comme ils le sont tous à cet endroit, ils lui demandent où se trouve « la place où l'on vend des parts de p'tits chars ». « What ? » s'exclame le passant ahuri, et les autres de répéter : « la place où l'on vend des parts de p'tits chars ? » « They're looking for Forget's », interjette un deuxième passant survenu à ce moment et, obligeant, il indique nos bureaux aux ruraux en peine. C'était bien ce qu'ils cherchaient, nos clients de St-Prosper, — à moins qu'ils ne fussent de St-Ours.

Nous comptions, cependant, hors de Montréal, des clients plus marquants que ceux-là et plus familiers avec la place. Sorel, par exemple, nous fournissait un contingent important. Ce que ces bons Sorelois étaient joueurs ! La plupart d'entre eux, d'ailleurs, n'ont pas eu à s'en repentir : ils ont fait chez Forget de très fructueuses opérations.

Ils étaient tout un groupe de notables qui nous arrivaient chaque mardi, accompagnant leur maire d'alors, feu M. C.-O. Paradis, qui siégeait au conseil d'administration de la compagnie « Riche-

lieu », affaire à demi soreloise, à cause des chantiers maritimes situés à Sorel. Les administrateurs se réunissaient le mardi.

Le groupe comprenait entre autres : M. Paradis lui-même, parfait gentilhomme, dont la courtoisie témoignait de la fréquentation constante de cette vieille noblesse qui, échelonnée le long des rives du Richelieu, y avait conservé les meilleures traditions françaises ; le solennel M. L.-T. Trempe, qui parlait toujours sur un ton de prêche et prophétisait constamment la hausse du « Street » de l'air inspiré d'un homme qui a lu les Écritures et s'en est pénétré ; l'estimable M. Cyrille Labelle, le mentor, qui ne manquait pas de prodiguer ses sages conseils si, d'aventure, quelque membre plus jeune du contingent, mis en joie par cette petite fugue en ville, donnait des signes de vouloir confirmer certaine légende de mauvais aloi qui avait cours alors sur les Sorelois en voyage.

Il y avait aussi le spirituel docteur Latraverse qui, appelé un jour de débâcle en Bourse, à faire une remise substantielle « pour parfaire la marge sur son compte », s'empressait d'envoyer son chèque par le retour du courrier, en disant tout son plaisir à trouver un tel souci de la perfection chez son agent de change.

Les « gens de Sorel » étaient rarement pris au dépourvu par les appels de marge. C'est qu'ils avaient déjà, pour la plupart, un bel acquis. Clients de la première heure, ils avaient participé aux grandes opérations à beaux bénéfices, telles l'acquisition de la « City Passenger Ry. », devenue sous l'administration Forget-Ross, la « Montreal Street Ry. », le « Street », comme on a toujours dit sur la place ; la réorganisation de la compagnie « Richelieu », sous la présidence de M. L.-J. Forget, et nombre d'autres belles transactions effectuées par la maison, qui avaient permis à sa clientèle d'alors de réaliser de fort beaux bénéfices.

Le doyen, le vénérable capitaine Daveluy, premier client de M. Forget, était de ceux-là. La probité du Capitaine était légendaire. On n'en finissait plus, à Sorel, d'en narrer des traits tous plus admirables les uns que les autres. Lorsqu'il mourut, chargé d'ans et de mérites, M. L.-J. Forget me raconta, avec une larme furtive au coin de l'œil, qu'un jour où le titre « Richelieu » était en pleine hausse, lui, — le courtier, — en profitait pour écouler un paquet considérable qu'il en portait pour le Capitaine.

Les ventes se poursuivaient activement, lorsque M. Forget vit son vieux client s'avancer vers la corbeille et lui faire signe. M. Forget s'approcha.

« Est-ce pour moi que vous vendez en ce moment ? » demande le Capitaine.

« Oui », répond l'autre, attentif à suivre son marché.

« Eh bien, n'en vendez pas davantage à ce prix. »

« Pourquoi ? Il est prudent de profiter de cette vigoureuse demande pour écouler ce que vous portez. »

« Oui, mais le stock ne vaut pas ce que l'on en paie en ce moment. Ceux qui l'achètent ne le savent pas, mais moi qui le sais, je ne puis profiter de la situation pour faire un bénéfice injustifié. »

Inutile d'ajouter que, si plus tard, le souvenir laissait M. Forget quelque peu ému, il n'en avait pas été de même du geste, dans le temps, si inusité qu'il fût en Bourse, et qu'il n'en avait pas moins continué de liquider le « Richelieu » de ce client, dont l'ombre seule eût suffi pour éteindre la lanterne de Diogène.

C'est la maison du capitaine Daveluy, à Sorel, que M. L.-J. Forget acheta comme qualification foncière, lorsqu'il fut nommé sénateur pour cette division. C'est cette même maison qui fut, par la suite, vendue par sa succession à l'honorable J.-M. Wilson, successeur de M. Forget au Sénat.

La nomination de M. Forget à la Chambre haute est une histoire soreloise qui vaut d'être racontée. Le sénateur de la division de Sorel, l'honorable J.-B. Guèvremont, l'un des vingt-quatre sénateurs de la province de Québec nommés par la Reine Victoria, lors de la Confédération, était un très honnête homme, que la vie publique avait complètement ruiné. Simple coïncidence ? ou conséquence logique ?... Problème.

Quoi qu'il en soit, accablé de dettes, d'années et de maladies, il cherchait à céder son siège à qui se chargerait de payer ses dettes, ce qu'il désirait à tout prix faire avant de mourir.

Certain avocat, Sorelois de naissance, Trifluvien par alliance, Montréalais par élection et tout en un par tempérament, s'était chargé de lui trouver son affaire et, tout naturellement, avait songé à M. Forget qui, à titre de président de la Compagnie Richelieu, avait déjà pied dans la division.

Comme on était aux premiers mois de 1896, à l'agonie du parlement d'alors, qui fut en même temps celle du régime conserva-

teur, il était tout juste temps. L'acquéreur serait sûr d'être agréé, même souhaité, par le gouvernement et l'affaire serait vite bâclée.

M. L.-J. Forget lui-même était absent, mais cela n'y faisait rien ; son neveu était mieux que lui qualifié pour traiter une affaire de cette nature. On fit venir le « candidat à la démission », les conditions furent débattues et vite arrêtées. Entre-temps, des amis avaient traité de la chose avec Ottawa, qui ne demandait pas mieux que de la sanctionner et, lorsque M. Forget revint de voyage, il ne lui restait plus qu'à donner son assentiment.

Il le fit de bonne grâce et Lord Aberdeen, alors gouverneur- *51*
général, déclara pour sa part n'avoir jamais donné sa signature avec autant de plaisir. Sir Wilfrid Laurier lui-même, lors de la réception du Gouverneur, qui avait suivi la rentrée des chambres, disait fort galamment à Madame Forget qu'il n'avait qu'un regret : celui de n'avoir pas fait cette nomination lui-même. Songeait-il à la C.E. ? Mais non, c'était pure galanterie, soyons-en sûrs. Il devait, du reste, faire de moins bonnes nominations lui-même, par la suite.

La dissolution des chambres avait suivi presque tout aussitôt la nomination de M. Forget, et l'élection générale qui s'en suivit, en juin 1896, relégua le nouveau sénateur dans l'opposition. Il y resta jusqu'à sa mort et, lorsque vint le temps de nommer son successeur, les circonstances, à Ottawa, se trouvaient être identiques à celles qui prévalaient à la nomination de M. Forget.

M. Wilson fut nommé, les chambres furent dissoutes et, les élections faites, le nouveau sénateur de Sorel se trouva, lui aussi, passé à l'opposition. Moralité : si jamais le sympathique M. Wilson quitte la Chambre haute, que le gouvernement du temps ne désigne son successeur qu'après avoir fait les élections générales. Cette nomination est le glas de l'administration qui la fait.

Notre maison comptait tout un groupe d'habitués qui arrivaient chaque matin, sitôt les portes ouvertes, pour ne repartir que le soir, à la fermeture. La plupart suivaient M. Rodolphe Forget à la bourse : Achille « Achate » en tête, et P. en queue. Ce pauvre P. était terriblement myope. Il lui fallait retourner son binocle pour lire la littérature dont les bureaux de courtiers sont, chaque matin, inondés par les agences d'information ou de « tuyaux », et il ne voyait presque jamais partir la caravane. Ce n'était qu'au claquement de la porte qu'il constatait le départ et s'élançait à la poursuite.

À côté de ceux-là, cependant, il y en avait d'autres plus intéressants, même si leurs opérations étaient, en général, moins considérables. Les uns venaient pour effectuer des placements qui représentaient toutes leurs économies. D'autres étaient entraînés par quelque idiosyncrasie qui leur faisait entrevoir, à certaines occasions, une spéculation fructueuse, tel par exemple, le sénateur David, si estimable et si estimé que jamais le patron ne pouvait réprimer le geste d'enlever son chapeau, lorsque l'on annonçait M. David au téléphone.

Cet excellent M. David, si peu fait pour l'agiotage, avait pour-
52 tant sa petite marotte qui l'y amenait de temps à autre : sur chaque bruit de guerre venu d'un point quelconque de la planète, il entrevoyait la hausse du blé. L'idée en soi était fort logique, mais M. David comptait sans ces messieurs de Chicago, potentats de la Halle aux blés.

Timoré, hésitant, il commençait par s'en ouvrir à M. Rodolphe Forget au téléphone. Ne recevant, d'ordinaire, que peu d'encouragement et tenant, quand même, à son idée, M. David venait au bureau, discutait un peu et, lorsque finalement, il se décidait à faire le saut, (car ce ne fut jamais un plongeon) la rumeur de guerre était déjà pleinement escomptée et la hausse, si hausse il y avait eu, avait atteint son apogée, de sorte que l'opération se soldait à peu près toujours par une perte sèche.

Philosophe, M. David en prenait son parti sans trop de peine, mais l'aventure ne le guérissait pas et, dès l'occasion suivante, il recommençait, le plus souvent avec le même résultat.

Dans l'admirable testament qu'il a laissé, le vénérable sénateur déclare n'avoir pas de biens matériels à léguer à ses enfants. Ce ne sont certes pas ses opérations de bourse qui auraient pu lui en procurer, mais il avait mieux à leur laisser en héritage. Lui-même, n'a-t-il pas connu la récompense du juste dès ce monde, en se voyant revivre dans son fils, héritier de ses talents et de son ardent patriotisme, qu'il sait adapter aux besoins de son temps ?

Dans un recueil de silhouettes, dont quelques-unes sont de purs chefs-d'œuvre que n'eût pas désavoués La Bruyère, M. Pelletier a reproché à M. David fils d'être jeune et de ne pas vouloir mûrir.

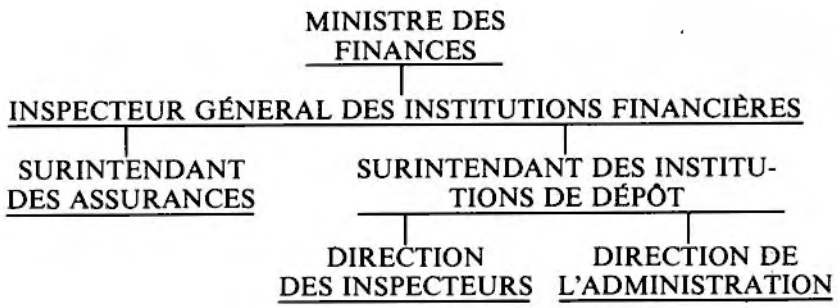
D'abord, n'en déplaise à l'habile silhouettiste, on ne consent d'ordinaire à mûrir que lorsqu'il n'est plus possible de rester vert,

et encore ?... Et puis, être jeune est un bien joli défaut. Hélas ! on s'en corrige, et avec une contrition d'autant plus sincère que le ferme propos est superflu. »

Loi sur l'inspecteur général des institutions financières
(Projet de Loi No 94)

Nous aimerions faire part brièvement de quelques particularités qui se dégagent du projet de Loi No 94.

Lorsqu'elle sera adoptée, la loi aura pour conséquence d'éliminer le ministère des Institutions financières : son titulaire dépendra directement du ministre des Finances, tel que selon la représentation suivante :



Nommé pour une période de 5 ans (et d'au plus de 10 ans), il appert que le nouveau titulaire soit M. Jean-Marie Bouchard, ancien sous-ministre des Institutions financières.

Cet inspecteur général est chargé de surveiller et d'inspecter les institutions financières afin de se rendre compte si une infraction a été commise :

- Faire enquête
- Examiner tout document
- Interroger toute personne
- Saisir tout document

Secondé par une trentaine d'inspecteurs relevant de la Direction des inspecteurs, l'inspecteur général est investi des pouvoirs et de l'immunité d'un commissaire. Il ne peut, en outre, être poursuivi en justice en raison d'actes officiels accomplis de bonne foi dans l'exercice de ses fonctions.

La population canadienne : avenir et conséquences commerciales de son évolution

par

LA MAISON WOODS-GORDON[1]

La population canadienne constitue à la fois notre principale ressource et notre plus important marché. Les besoins des consommateurs déterminent en définitive la demande pour la majorité des produits et des services. En vue de planifier des stratégies efficaces à l'égard des marchés à venir, les hommes d'affaires et les gouvernements doivent être au fait des déplacements démographiques et comprendre les répercussions de l'évolution du mode de vie sur les marchés.

1. RÉPARTITION DE LA POPULATION

Même si le Canada, deuxième plus grand pays du monde, occupe presque 7% du territoire mondial total, sa population n'atteint que 0,5% de la population du globe.

La majorité des Canadiens vivent à moins de 150 kilomètres de la frontière américaine, sur une bande de territoire qui s'étend sur 5 000 kilomètres. Ce schéma de la répartition de la population entraîne des coûts de transport et de distribution élevés et diminue les possibilités de réalisation d'économies d'échelle.

Même si plus de 60% des Canadiens vivent au Québec et en Ontario, une décentralisation régionale de la population est amorcée. Au cours des années 80, les taux les plus élevés d'accroissement de la population seront enregistrés en Alberta, en Colombie britannique et dans les provinces Atlantiques.

---

[1] On its 50th anniversary, the Woods-Gordon company has produced a brochure on the evolution of the Canadian population, describing probable future tendencies and the commercial consequences. With its permission, we are including here certain extracts. We congratulate the management of Woods-Gordon, and only regret that space does not permit us to include more of the brochure.

The publication is illustrated by well-produced graphs which reinforce the text.

Conséquences commerciales

L'éparpillement des Canadiens sur un vaste territoire entraînera une hausse des coûts de distribution encore plus sévère au fur et à mesure de l'augmentation des prix de l'énergie. Cette situation poussera les entreprises à modifier leurs modes de commercialisation et de distribution.

La commercialisation des biens et des services continuera d'être fonction d'un phénomène poussé d'identification régionale et de la diversification des goûts.

Les possibilités de marché dans l'Ouest du Canada continueront de se propager rapidement en raison de l'immigration massive de Canadiens à la recherche d'un emploi dans les industries pétrolière et gazière ainsi que dans les industries connexes.

La mise en valeur récente des ressources énergétiques dans les provinces Atlantiques ouvre la porte à un accroissement démographique et à une hausse du revenu et par le fait même à de nouvelles possibilités d'ordre commercial, particulièrement en Nouvelle-Écosse et à Terre-Neuve.

Les jeunes formeront probablement la plus grande partie de cette migration faisant du secteur des produits de consommation destinés aux jeunes le plus important marché dans ces régions de croissance élevée.

2. URBANISATION

Plus de 75% des Canadiens habitent la ville et plus de 50% de la population habite des centres urbains de plus de 100 000 habitants. Près de 30% des Canadiens vivent dans les trois plus grandes villes : Toronto, Montréal et Vancouver.

Les villes des provinces Atlantiques et des Prairies grandissent plus rapidement que les villes du centre du Canada.

Calgary et Edmonton connaissent un accroissement démographique plus rapide que n'importe quelle autre ville au Canada. Au cours de la période allant de 1976 à 1981, Calgary est devenue la sixième région métropolitaine de recensement (R.M.R.) la plus importante au Canada, dépassant ainsi Winnipeg et Québec.

Même si les prévisions indiquent que l'urbanisation doit se poursuivre, le recensement effectué en 1976 a démontré que le

pourcentage de la population habitant en région rurale s'était légèrement accru passant de 24,0% en 1971 à 24,5% en 1976. Cet accroissement est unique dans l'histoire du Canada. Si le recensement de 1981 démontre que cette tendance se poursuit, bon nombre de centres urbains pourraient en subir des répercussions d'importance.

Conséquences commerciales

Une croissance ralentie de l'assiette fiscale dans la plupart des grandes villes entraînera des compressions des dépenses engagées par les villes.

Les villes connaissant une croissance démographique accélérée seront en quête de plus nombreux services d'ordre social, récréatif et communautaire.

Les Canadiens qui iront s'établir dans des régions urbaines à moins forte densité de population et dans des banlieues satellites exigeront une amélioration des transports en commun et des voies de liaison les reliant aux autres centres.

La revitalisation du centre-ville, surtout dans les petites villes, s'intensifiera. D'après les études de revitalisation du centre-ville que nous avons effectuées dans diverses municipalités, nous avons constaté qu'une importance accrue est accordée à l'amélioration des lieux de travail et de résidence au cœur du centre-ville. Cet intérêt renouvelé porté au centre-ville marque un nouveau départ si l'on considère la migration rapide des citadins à l'extérieur des villes depuis les vingt dernières années.

Plus de Canadiens vivront au centre-ville étant donné que les centres commerciaux et les édifices à bureaux seront intégrés aux complexes domiciliaires.

La tendance à accorder une importance accrue au quartier se fait aussi sentir dans les grandes régions métropolitaines. Les associations de marchands à l'échelle locale deviennent de plus en plus populaires favorisant l'épanouissement des communautés. Les programmes de revitalisation donneront aussi une chance aux quartiers de se forger une identité propre.

Les campagnes de publicité et de lancement concentrées dans aussi peu que 10 régions métropolitaines de recensement peuvent atteindre plus de 45% de la population canadienne. Au fur et à me-

sure que les frais de publicité à l'échelle nationale augmenteront, les médias locaux tels les magazines régionaux d'information et la câblo-diffusion permettront une réduction réelle des frais de publicité.

Une importante fraction du marché américain est facilement accessible aux principaux centres canadiens. Des changements dans la répartition de la population peuvent amener les fabricants à envisager l'exploitation d'industries de fabrication et de montage ainsi que l'accroissement de leurs efforts de commercialisation dans les régions rapprochées des États-Unis.

3. ACCROISSEMENT DE LA POPULATION

Le taux de croissance de la population canadienne accuse un ralentissement et, selon les prévisions, le taux annuel sera de moins de 1% l'an au cours des années 80. La population totale doit atteindre 25,9 millions d'ici 1990.

En 1961, le taux de natalité canadienne (nombre de naissances par femme en âge de procréer) atteignait un sommet de 3,84%. Ce taux a connu un fléchissement continuel depuis lors et a atteint le creux de la vague en 1979 à 1,8%. Un comportement social en pleine évolution et le désir d'accéder à un niveau de vie plus élevé incitent la participation accrue des femmes au sein de la population active.

L'immigration ne constituera désormais plus un apport considérable de nouveaux Canadiens. Des restrictions gouvernementales sévères et une conjoncture économique angoissante ont contribué à une immigration moyenne nette de seulement 35 000 personnes par an de 1976 à 1980 comparativement à 97 000 entre 1971 et 1976. Un taux moyen de 50 000 immigrants par année est prévu au cours des années 80.

Conséquences commerciales

Le ralentissement de l'accroissement démographique se traduira par une croissance plus faible des marchés intérieurs. Afin de maintenir les taux de croissance passés, les fabricants canadiens doivent se tailler une plus grande part des marchés de l'exportation par le biais de méthodes plus sophistiquées relatives à la mise au point de leurs produits et à leur mise en marché à l'échelle internationale. Beaucoup d'entre eux auront besoin d'aide afin de com-

prendre les marchés étrangers, de mettre au point de nouveaux produits et aussi d'élaborer des stratégies permettant de percer le marché de l'exportation.

Une carence d'ouvriers spécialisés parmi les immigrants afin de résoudre la pénurie de main-d'œuvre dans certains corps de métier engendrera la nécessité d'élaborer des programmes améliorés d'apprentissage et de formation. Les difficultés d'obtenir une main-d'œuvre spécialisée à un coût raisonnable mèneront à une automatisation encore plus poussée des procédés de fabrication.

Le ralentissement de l'accroissement démographique accentuera la concurrence au sein des marchés de consommation. De plus en plus de sociétés font appel à des études de marché afin de diviser les marchés en divers secteurs et d'exploiter certaines différences entre leurs produits et, par conséquent, d'en augmenter la valeur aux yeux du consommateur. Ces différences peuvent être présentes soit au niveau du produit lui-même, soit au niveau du service qui l'accompagne.

L'hétérogénéité des immigrants au cours des dernières années a contribué à l'augmentation du nombre de communautés ethniques. Au fur et à mesure que progresse la technologie des communications, il devient moins coûteux de faire une publicité qui s'adresse directement à ces communautés et celles-ci exerceront une influence croissante sur les stratégies de mise en marché.

4. RÉDUCTION DE LA TAILLE DES FAMILLES

De nombreuses modifications sont apportées à la structure de la famille canadienne en raison entre autres de la conjoncture économique, de l'acceptation par la société des familles sans enfants, de la participation croissante des femmes sur le marché du travail, de la facilité de recourir à des moyens de contraception efficaces et du nombre croissant de personnes âgées.

Le taux de natalité fléchissant reflète une réduction du nombre moyen d'enfants à la maison par famille qui est passé de 1,9 en 1966 à 1,4 en 1979. Les familles d'un ou de deux enfants vivant à la maison représentent à l'heure actuelle 50% de toutes les familles.

Le nombre de familles mari-femme sans enfants à la maison s'est accru de façon sensible à plus de 30% du total des familles en 1979. De plus en plus, les couples décident de la taille de leur fa-

mille selon des critères comme le nombre d'enfants qu'ils peuvent élever et instruire sans problèmes d'argent tout en maintenant leur niveau de vie.

Les taux de divorce plus élevés contribuent aussi à réduire la taille de la famille. Les familles monoparentales comptent maintenant pour 10% du nombre total de familles ; plus de 80% sont dirigées par la mère et la plupart comptent un ou deux enfants. Les modifications apportées à la législation régissant le divorce font en sorte que les femmes doivent désormais assurer leur propre subsistance si elles sont jugées capables de travailler et de subvenir à leurs propres besoins. Puisque la majorité des divorcés se remarient, le processus de désintégration et de réunion des familles continuera à avoir des répercussions sur le mode de vie.

Conséquences commerciales

L'augmentation du nombre de familles à double revenu et la diminution de la taille des familles et des ménages créeront de plus grandes disponibilités à l'égard du revenu.

L'accroissement au sein de la population active du nombre de mères ainsi que la hausse du nombre de personnes vivant seules entraîneront un pressant besoin de services de garderie et d'horaires flexibles, tant à l'égard des heures de travail que des heures de magasinage ; par conséquent, les avocats, les médecins et les dentistes devront envisager de modifier leurs heures de bureau. La demande pour des services ménagers comme le ménage, l'entretien de la maison, et le lavage s'accroîtra aussi.

Les activités reliées à l'éducation des enfants et aux arts ménagers évoluent en raison des modifications apportées à la structure familiale et, par conséquent, la demande pour les biens et les services change aussi. Par exemple, un enfant à la garderie toute la journée aura besoin de moins de jouets à la maison.

La popularité grandissante des garderies et des centres de même nature aura des répercussions sur les fournisseurs de jouets qui devront répondre à de nouvelles exigences pour des produits robustes.

La fréquence des désintégrations familiales sera peut-être à la base de la création d'un marché pour des services de location à

court terme et les services d'ordre juridique et de consultation seront plus en demande.

5. CROISSANCE DES MÉNAGES

Le taux de formation des ménages se maintiendra à un niveau élevé jusqu'à la fin du siècle, lorsque les derniers venus du baby-boom atteindront l'âge de 30 ans, après quoi le taux de formation décroîtra.

La taille moyenne des ménages n'était que de 3,1 personnes
60 par ménage en 1976 comparativement à 3,9 en 1966. Les facteurs suivants contribuent à la réduction de la taille des ménages :

- possibilité pour les personnes âgées de se maintenir en bonne santé et ainsi de préserver leur indépendance plus longtemps
- départ du foyer familial de plus en plus tôt pour les jeunes qui en revanche se marient plus tard
- familles moins nombreuses
- accroissement des familles monoparentales, conséquences des taux de divorce élevés
- accroissement du nombre de femmes au sein de la population active capables de former leur propre ménage
- acceptation sociale des mariages sans enfants.

La proportion des ménages non familiaux devrait passer de 22% en 1976 à plus de 25% de tous les ménages d'ici la fin des années 80 et se maintenir à ce niveau au cours de la décennie suivante.

Conséquences commerciales

La majorité des familles monoparentales sont dirigées par des femmes qui ont de faibles revenus. Ces familles nécessitent des services subventionnés de logement, de santé, d'aide sociale et d'allocations diverses qui en revanche imposeront une charge supplémentaire aux gouvernements.

La taille réduite des ménages entraînera une augmentation de la demande pour des produits vendus en plus petites quantités notamment dans les secteurs de l'alimentation et des produits emballés.

Les maisons, les logements en copropriété et les appartements de petites dimensions seront de plus en plus en demande.

La prolifération de tous genres de logements en copropriété aura pour effet de comprimer la demande pour les articles destinés à l'entretien des propriétés individuelles comme les tondeuses, les souffleuses, les outils de jardinage et les échelles, mais accroîtra la demande pour ce genre d'objets destinés cette fois à l'entretien à l'échelle industrielle et pour les services commerciaux d'entretien.

Étant donné la popularité croissante des petites unités d'habitation, les Canadiens opteront pour des meubles plus petits comme des mobiliers de chambre à coucher plus compacts comprenant moins de meubles et des appareils électro-ménagers de dimensions réduites comme les machines à laver et les sécheuses que l'on peut superposer et qui peuvent être installées dans des appartements plus petits.

6. REVENUS ET DÉPENSES

Les dépenses de consommation comptent pour plus de 60% de toutes les dépenses au Canada. En d'autres termes, les possibilités du marché sont en premier lieu déterminées par le montant que gagnent les Canadiens et par la façon dont ils dépensent leur revenu.

Leur travail

De plus en plus de Canadiens travaillent et gagnent un revenu. La population active a connu une croissance rapide pendant les 10 dernières années, période au cours de laquelle les jeunes issus du *baby-boom* de l'après-guerre ont atteint l'âge de travailler. D'ici 1990, lorsque la plupart des jeunes de cette génération seront sur le marché du travail, la population active devrait atteindre 13,6 millions de Canadiens (11,8 millions en 1981).

Évolution de la composition de la population active

L'avènement de l'âge de la génération du baby-boom ne constitue pas l'unique élément qui influence de façon marquée la population active ; il faut aussi compter la hausse considérable du pourcentage de femmes sur le marché du travail. La proportion des femmes travaillant à temps complet s'est accrue de plus de 25% en cinq ans, passant de 1,8 million en 1975 à 2,3 millions en 1980.

Parmi les nombreuses raisons de cette hausse, notons les suivantes : une croissance ralentie du revenu réel au cours de la dernière moitié de la décennie passée combinée à l'espérance d'un niveau de vie plus élevé, un accroissement des familles monoparentales dirigées par la mère et l'acceptation croissante de la part de la société des familles sans enfants et des familles de taille réduite.

Depuis 1975, la croissance de l'emploi à temps partiel s'est chiffrée à 15,6% tandis que celle de l'emploi à temps complet ne s'est chiffrée qu'à 11,7%. Ces hausses sont en grande partie attribuables aux femmes. Au fur et à mesure que les enfants vieillissent, il en coûte de plus en plus cher pour les élever. La hausse des dépenses et la croissance ralentie du revenu réel incitent fortement les familles à accroître leur revenu. Lorsque les enfants vont à l'école, les femmes peuvent joindre le marché du travail plus aisément.

L'augmentation du nombre d'emplois à temps partiel est due à l'expansion des industries de services dont bon nombre embauchent une main-d'œuvre non qualifiée travaillant à temps partiel et à très bas salaire. Des innovations en matière de conditions de travail comme le partage du travail ont aussi contribué à accroître le nombre d'emplois à temps partiel.

En 1980, 70% de tous les travailleurs à temps partiel étaient des femmes et près de 50% de toute la population travaillant à temps partiel était âgée de moins de 25 ans.

De plus en plus de travailleurs prennent leur retraite prématurément, ce qui a entraîné une baisse du groupe d'âge des plus de 55 ans sur le marché du travail au cours des dernières années. Cet état de chose est principalement dû à l'amélioration des régimes de retraite, à l'adoption de nouvelles lois par les gouvernements et à l'évolution du mode de vie.

Disponibilité de la main-d'œuvre

Les jeunes issus du baby-boom sont venus gonfler les rangs de la main-d'œuvre plus rapidement que l'économie n'a été en mesure de les absorber. Cette abondance de la main-d'œuvre à laquelle s'ajoute la récession actuelle a entraîné une hausse du chômage, principalement parmi les jeunes. Une évolution de la structure industrielle et de la nature de l'économie ainsi qu'un déplacement des exigences relatives aux compétences laissent de nombreux tra-

vailleurs sans emploi parce qu'ils n'ont pas la formation voulue pour occuper les nouveaux postes.

Le taux de chômage est toujours plus élevé au Québec et dans les provinces Atlantiques que dans le reste du Canada (entre 10,2% et 14,1%), malgré les initiatives du gouvernement à l'égard du développement. Même si le taux de chômage ne baissera vraisemblablement pas à moyen terme, Woods-Gordon prévoit que le Canada connaîtra une baisse à long terme de son taux de chômage d'une moyenne de 7,6% en 1981 à 6,1% d'ici 1990, et ce, malgré le taux élevé que nous connaissons à l'heure actuelle.

Syndicalisation

De plus en plus de Canadiens adhèrent à un syndicat. Les employés syndiqués comptaient pour 13% de la main-d'œuvre totale en 1971 ; ce taux était passé à 30% en 1979. Dans le secteur de la construction, la proportion des travailleurs syndiqués a connu une hausse très marquée de 4% à 44%. Les travailleurs du secteur public forment la majeure partie de tous les syndiqués, soit près de 68% en 1979. Les secteurs de l'agriculture et des finances sont les moins syndiqués et ne comptent respectivement que 0,4% et 2,4% de la masse des syndiqués.

De tous les contrats de travail négociés en 1980 et mettant en cause des organismes de plus de 500 employés (à l'exclusion des employés de la construction), 87% ont été conclus sans arrêt de travail. Même si le nombre d'arrêts de travail et d'employés y ayant participé a décliné depuis 1979, les grèves ont été plus longues et la durée moyenne en a été de 20,3 jours en 1980 comparativement à 16,9 jours en 1979. La majorité des conventions collectives devront être renégociées en 1982.

L'assurance des risques politiques

par

MONIQUE DUMONT[1]

In July 1980, Assurances *published two articles on political risks insurance, one of which appeared in the research and development section. The present article reviews the various publications on this question and provides a list of articles on the subject appearing from 1980 to 1982. Those with an asterisk have been used in the preparation of the present article.*

~

La situation internationale inquiète les observateurs ; les conflits régionaux menacent à tout moment l'équilibre mondial. En 1982, 54 des 150 pays représentés aux Nations-Unies sont gouvernés par des militaires et un sixième de la population mondiale appartient à des nations touchées par des conflits dont certains durent depuis vingt ou trente ans.

Cette situation politique n'est pas sans inquiéter les investisseurs et les entreprises qui ont choisi, pour assurer leur expansion, de s'installer dans les pays en voie de développement. Cependant, en matière de risques politiques, ces pays ne sont pas les seuls qui sont mis sur la sellette : les pays occidentaux, à économie capitaliste, peuvent aussi soulever des inquiétudes, tels la République fédérale d'Allemagne (terrorisme à la Baader Meinhoff) ou l'Italie.

Dans ce contexte, il est indéniable que l'assurance des risques politiques gagne en popularité, malgré une indifférence certaine des entreprises. En effet, un sondage effectué en 1981 avait indiqué que 54% des compagnies canadiennes qui font affaire à l'échelle internationale n'analysent pas systématiquement les risques politiques.

---

[1] Mlle Dumont est conseillère en documentation chez Gérard Parizeau, Ltée, membre du groupe Sodarcan.

À travers cette revue de la documentation, nous allons 1) présenter le risque de nature politique ; 2) décrire les couvertures disponibles sur le marché ; 3) analyser des méthodes de prévention et d'analyse des risques ; 4) conclure en montrant la spécificité du risque politique.

1. Le risque politique

L'on peut identifier ainsi les risques de nature politique, dont les quatre premiers ont été dégagés par M. P. Darien[1] :

- le risque d'ingérence plus ou moins lourde dans la gestion des entreprises, dès lors que l'État d'accueil impose soit une participation autochtone plus que majoritaire, soit des règles de gestion technique ou financière autres que celles considérées comme normales (obligation d'investir dans le pays d'accueil, par exemple, dans des filiales peu rentables) ;
- les risques de destruction des actifs industriels ou commerciaux par des actes de guerre, de révolution ou de troubles populaires ;
- les risques de non-convertibilité du produit des activités ou des investissements réalisés dans le pays ;
- les risques d'annulation des permis d'importation/d'exportation ou l'imposition de restrictions soit du pays d'accueil, soit du pays d'origine ;
- la non-réalisation d'un contrat d'importation ou d'exportation due à des causes hors du contrôle du contractant ;
- les fluctuations monétaires qui peuvent affecter un contrat ou provoquer une escalade des coûts.

Les risques politiques sont donc variés (et nous ne parlons pas ici des risques d'insolvabilité de l'acheteur étranger ou des risques d'enlèvement et de demande de rançon qui affectent les cadres travaillant à l'étranger pour des firmes multinationales, cible première des forces d'opposition dans les pays troublés). Ils peuvent avoir leur origine soit au pays d'origine (un exemple serait la décision des États-Unis de boycotter les Jeux Olympiques de Moscou, déci-

(1) P. Darien, *Le risque politique*, L'Assurance française, 16-31 octobre 1982.

sion qui a coûté près de $68,5 millions à la firme NBC, qui était cependant assurée), soit au pays d'accueil.

Afin de se garantir contre les risques politiques qui, comme le faisait remarquer Jim Bannister lors d'une conférence, font partie intégrante des risques d'entreprises, il existe des programmes d'assurance soit gouvernementaux, soit privés. En voici une brève description.

2. L'assurance des risques politiques

Les programmes gouvernementaux

66 La plupart des pays occidentaux ont des programmes gouvernementaux d'assurance des risques politiques. C'est le cas de la France, par le canal de la BFCE et de la COFACE ; de la Grande-Bretagne, avec le programme de l'Export Credit Guarantee Department ; des États-Unis, avec l'OPIC (Overseas Private Investment Corporation) ; du Canada, avec le programme de la SEE (Société pour l'Expansion des Exportations).

Le programme de la SEE couvre 90% des risques commerciaux et politiques suivants :

- la mise en application d'une loi, d'une ordonnance, d'un décret ou d'un règlement, dans des circonstances hors du contrôle de l'assuré ou de l'acheteur, s'opposant au transfert au Canada des paiements ou à leur conversion en dollars canadiens ;
- la guerre entre le Canada et le pays de l'acheteur ;
- la guerre civile, une rébellion, la révolution ou une insurrection, les mouvements populaires ou autres troubles survenant dans le pays de l'acheteur ;
- l'annulation ou le non-renouvellement de permis d'exportation ou l'imposition de restrictions à l'exportation du Canada de marchandises n'ayant, avant le contrat en cause, fait l'objet d'une restriction de ce genre ;
- toute autre cause, hors du contrôle des contractants, qui empêche l'exécution du contrat par l'exportateur ou l'acheteur, si ce dernier n'est pas un pays étranger ;
- la confiscation, l'expropriation et la saisie d'une usine, de l'équipement et autres biens de même nature, propriété d'entreprises canadiennes actives à l'étranger.

Les programmes de l'industrie privée

L'industrie privée est entrée tardivement dans le secteur de l'assurance des risques politiques.

Aux États-Unis, les marchés disponibles sont ceux de Lloyd's et des compagnies AIG (depuis 1974), d'INA (depuis 1979), de Chubb (depuis 1981), de Continental (depuis 1981), d'AFIA (depuis 1982) et d'INAMIC (depuis 1982).

Ces programmes se caractérisent par des questionnaires d'analyse du risque serrés, une tarification variable, mais élevée (selon l'appréciation des acheteurs lors du sondage cité plus haut).

Par exemple, le questionnaire préparé par INAMIC exige l'identification des partenaires, une description précise du projet ou de l'investissement, les détails du contrat (certaines compagnies demandent d'être impliquées dans la négociation des termes de ce dernier), les sources de financement, les permis s'il y a lieu, l'évaluation de l'impact du projet ou de l'investissement pour le pays concerné (afin de connaître probablement la perception qu'en aura la population), l'expérience de l'entreprise dans des contrats similaires, etc.

Les exclusions sont importantes ; une période d'attente assez étendue est prévue ; les conditions d'annulation de la police sont plus sévères et plus de garanties nécessaires. Aux États-Unis, de plus, si un arbitrage est requis, il se fait sous l'égide de l'American Arbitration Association.

Au Canada, Reed Shaw Osler offre le programme Can-Key Plan ; Marsh & McLennan, le programme ETI et American Home offre la police d'assurance des risques politiques.

Si l'assurance est un moyen de se prémunir des risques politiques, il n'en demeure pas moins que la mesure, l'analyse et des mesures de contrôle sont aussi indispensables.

3. Analyse des risques et mesures de prévention

Nous allons diviser cette section en deux parties : dans une première partie, nous verrons quelques moyens de prévenir les risques politiques au niveau de la gestion même des projets internationaux ; dans une deuxième partie, les éléments d'analyse des risques politiques à travers l'évaluation des pays.

A) ***Les mesures de prévention***

Certaines industries sont particulièrement exposées aux risques politiques. C'est le cas des industries impliquées dans la recherche et l'extraction de ressources premières (minerais, pétrole ou gaz naturel, énergie électrique, etc.) et des entreprises qui constituent la base d'une politique économique nationaliste (institutions bancaires, compagnies d'assurances, compagnies de services publics, entreprises de transport, etc.). Paradoxalement, les entreprises manufacturières et, en particulier, celles qui produisent des biens de consommation, sortent en général indemnes des troubles politi-
68 ques.

Jim Bannister faisait remarquer que les risques politiques inhérents à un pays sont souvent amplifiés par une mauvaise gestion de la part des entreprises impliquées dans un projet ou dans un investissement. Il suggérait ainsi aux entreprises d'évaluer l'impact de leurs projets sur le pays d'accueil, d'agir en bon citoyen du pays d'accueil et non d'entretenir le syndrome de l'entreprise colonisatrice, de veiller à ce que la filiale en pays étranger reste dépendante de la compagnie-mère et d'envisager l'association avec une compagnie du pays d'accueil par le biais d'un *joint venture,* par exemple.

Plus globalement, les experts-consultants en matière d'évaluation de risques politiques suggèrent de se poser les questions suivantes :

- Quels types de risques sont susceptibles de se présenter dans un investissement particulier ?
- Déterminer de façon explicite la différence entre le risque et les profits ;
- Appliquer de façon compatible les techniques de prévention de dommages et, dans un but de rentabilité, évaluer les risques politiques sur une base régulière pour chaque investissement ;
- Faut-il prévoir des négociations sur la probabilité d'un risque politique avant même d'y être confronté ?
- Envisager des méthodes systématiques de prévention et évaluer la position des États face aux investissements étrangers.

L'analyse des pays fournit un ensemble de données précieuses pour le gestionnaire de risque qui doit évaluer le risque politique afin de prendre les mesures de prévention qui s'imposent.

B) ***L'évaluation des pays en rapport avec les risques politiques***

Afin d'évaluer les risques d'un pays, divers moyens sont à la portée des entreprises.

Dans un premier temps, des firmes d'analyse produisent des rapports périodiques sur les pays ; par exemple, en France, X.A.E.P. Études prospectives ou TFT Internationale ; ou l'Institut B.E.R.I. (Business Environment Risk Index), le W.P.R.F. (World Political Risk Forecast), l'I.C.R.G. (International Country Risk Group).

Ces firmes-conseils analysent les divers secteurs indicatifs de la situation du pays (démographie, situation socio-politique, économique et relations avec les pays voisins) pour déterminer des coefficients de risque. Nous joignons à cette étude un tableau préparé par la firme Frost & Sullivan pour *World Political Risk Forecasts* (publié dans *The Weekly Underwriter* du 17 avril 1982) et qui évalue la position des pays en fonction des risques d'instabilité politique et d'attitude gouvernementale en face des investissements étrangers.

Dans un second temps, l'entreprise peut procéder elle-même à l'analyse et à l'établissement de ses coefficients de risques.

Certains facteurs globaux sont importants : la situation politique, la situation sociale, la légitimité juridique et la situation légale des gouvernements, le risque de catastrophe naturelle, les considérations technologiques et, par-dessus tout, la situation économique (état du développement économique et des industries dans le pays).

Certains facteurs sont déterminants ; ainsi, pour David Mitchell, vice-président de *Business International,* quatre facteurs sont déterminants pour la stabilité d'un pays : la légitimité du pouvoir ; la répartition des richesses entre les classes de la société ; l'état de résignation de la population (qui peut cacher un profond sentiment de révolte) ; l'existence d'une cohérence ethnique et religieuse.

Des facteurs économiques sont prédominants : les exigences des organismes internationaux de financement international (Banque mondiale ou Fonds monétaire international), qui peuvent obliger les pays à appliquer des politiques d'austérité impopulaires ; la baisse progressive du revenu par habitant et du produit national brut et la hausse de l'endettement du pays ; le rythme de l'urbanisation et la croissance du chômage ; etc.

L'analyse des facteurs politiques (existence d'une opposition ouverte, ou clandestine, nationalismes régionaux, religions qui s'affrontent), les interrelations avec la situation sociale et l'impact sur les relations du pays avec ses voisins est aussi importante et doit être condensée afin de prévoir les changements qui affecteront le pays à court, moyen ou long terme.

4. La spécificité du risque politique

Le risque politique reflète un monde en gestation avec des changements qui se font de plus en plus rapidement. Il est indéniable que, par l'analyse des pays, certains de ces changements qui affectent les opérations des entreprises à l'étranger pourraient être prévus.

D'autre part, les entreprises, par une gestion appropriée des projets d'envergure internationale et de leurs investissements à l'étranger, peuvent elles-mêmes créer un environnement moins risqué. L'article de Jim Bannister est très intéressant à cet égard.

Selon Julian G.Y. Radcliffe de la firme *Commercial and Political Risk Consultants* (Londres), affiliée à la maison *Hogg Robinson*, la demande pour l'assurance des risques politiques ne va cesser de croître. Il prévoit ainsi qu'en 1983, le volume d'affaires devrait s'élever aux environs de $150 millions, comparativement à $85 millions en 1982. Pour justifier son estimation, il cite la plus grande instabilité politique au niveau mondial et l'ampleur et la complexité des projets et des investissements internationaux.

De son côté, David Mitchell, lors de sa conférence au *Philadelphia World Insurance Congress*, concluait en ces termes : « *What really matters is the adaptability to change which is so often accompanied by unrest. At the end of the day, the countries and markets may be in a different game and have different rules, but they will still be there.* »

Country Rankings :

Political instability

	RANK	COUNTRY
(A) low	1	Finland
	1	United States
	3	Singapore
	4	Austria
	4	Japan
	4	Norway
	4	West Germany
	8	Canada
	8	Denmark
	10	Malaysia
	10	Sweden
	12	Australia
	12	Ivory Coast
	12	Netherlands
	12	New Zealand
	16	Belgium
	18	France
	18	Taiwan
	19	United Kingdom
	19	Chile
(B) moderate	20	Kuwait
	20	United Arab Emirates
	20	Venezuela
	20	Uruguay
	24	Algeria
	25	Kenya
	25	Portugal
	25	China
	28	Ecuador
	28	Mexico
	28	Suadi Arabia
	28	South Korea
	30	Sri Lanka
	32	Indonesia
	33	Peru
	33	Tunisia
	33	Panama
	36	Yugoslavia
	36	Argentina
	38	Costa Rica
	38	Dominican Republic
	38	Egypt
	38	India
	38	Ireland
	38	Nigeria
	38	Colombia
	45	Greece
	45	Italy
	45	Zimbabwe
	45	Brazil
	46	Turkey
(C) high	49	Morocco
	49	Philippines
	53	Nicaragua
	54	Iraq
	54	Zambia
	56	Israel
	57	Libya
	58	Spain
	59	South Africa
	59	Thailand
	61	Pakistan
	62	Bolivia
	63	Zaire
	64	El Salvador
	64	Iran

Government restrictions

	RANK	COUNTRY
(A) low	1	Austria
	1	Belgium
	1	Finland
	1	Italy
	1	Japan
	1	Netherlands
	1	Singapore
	1	United Kingdom
	1	United States
	1	West Germany
	11	Malaysia
	11	New Zealand
	13	Colombia
	13	Costa Rico
	13	Ireland
	13	Kuwait
	13	Taiwan
	18	Denmark
	19	Norway
	19	South Africa
	21	Bolivia
	21	Israel
	21	Ivory Coast
	21	Portugal
	21	Spain
	21	Uruguay
	27	Sweden
	27	Sri Lanka
(B) moderate	28	Chile
	28	Egypt
	28	Mexico
	28	Saudi Arabia
	28	South Korea
	28	United Arab Emirates
	28	Venezuela
	28	Yugoslavia
	29	India
	37	Tunisia
	38	Australia
	38	Ecuador
	38	France
	39	Philippines
	38	Zimbabwe
	43	Algeria
	43	Iraq
	43	Panama
	43	Thailand
	43	Zambia
	48	Morocco
	49	Peru
	49	Indonesia
	51	Kenya
	51	Pakistan
	51	Brazil
	54	Greece
	54	Turkey
(C) high	56	Canada
	56	Nigeria
	56	China
	58	Argentina
	60	Dominican Republic
	61	Libya
	62	El Savaldor
	63	Iran
	64	Zaire
	65	Nicaragua

Based on data supplied by *World Political Risk Forecasts* (New York : Frost & Sullivan)

Bibliographie sélective sur l'assurance des risques politiques par ordre chronologique 1980-1982.

Les articles marqués d'un astérisque ont été analysés pour la rédaction de l'article sur l'assurance des risques politiques, qui paraît dans ce numéro.

« Multinational insurance : Political risk coverages demand climbs rapidly » / *Journal of Commerce*, 02/12/1982

(*) « Insurers under pressure over political risks » / *Lloyd's Log*, 27/11/82

« Political risk insurance — Greater private sector participation seen » / *Insurance Advocate*, 20/11/1982, p. 15

(*) « Le risque politique » / *L'Assurance française*, 16-31/10/1982, p. 710

« World bank outlines political risk agency » / *Journal of Commerce* 19/08/1982

(*) « Political risk insurance — in introduction » / *John Liner Letter*, Août 1982

(*) « The political risks dimension » / *Reinsurance*, Juin 1982, p. 74

(*) « Political risks » / *International Insurance Monitor*, Juin 1982, p. 12

(*) « Political risk insurance / INAMIC » / *Fire, Casualty & Surety Bulletins*, Specialty Lines P-1, juin 1982

(*) « More multinationals seek political risk cover » / *Business Insurance*, 10/05/1982, p. 12

(*) « Political risks » / *The Weekly Underwriter*, 08/05/1982, p. 8

(*) « Underwriting political risks » / *CII Journal*, 6/2 Avril 1982, p. 86

« Multinational firms expanding political risk coverage overseas » / *Journal of Commerce*, 26/04/1982

« Political risk markets expected to climb in '82 » / *Journal of Commerce*, RIMS Society Special edition, 19/04/1982, p. 16

(*) « Political risks in 1982 » / *The Weekly Underwriter*, The Annual Risk Management Issue, 17/04/1982, p. 10RM

(*) « AFIA now underwriting political risk coverage » / *Business Insurance*, 29/03/1982, p. 19

« Insurers writing more political risk » / *Journal of Commerce*, 18/03/1982

(*) « Country risk : the concept and its applicability » / *Foresight,* Mars 1982, p. 4

(*) « New political risk insurance from AIG » / *Foresight,* janvier 1982, p. 4

« Political risk cover demand now at peak » / *Journal of Commerce,* Multinational Insurance Edition, 08/12/1981

« Covering political risks. Exporters must be protected from acts of foreign governments » / *Business Insurance,* International Insurance issue, 12/10/1982, p. 49 et suiv.

(*) « Does the risk manager have a role in handling political risk » / *Risk Management,* octobre 1981, p. 98

« Political risks forecasts issued by Frost & Sullivan » / *Foresight,* octobre 1981, p. 7

(*) « Les risques politiques des exportateurs canadiens » / *Regards* juillet-août 1981, p. 53

« Political risks challenge international insurers » / *The National Underwriter P/C,* 10/07/1981, p. 1

« Political risks and insurance » / *Practical Risk Management,* Juin 1981, p. B-17

« Trends in adjusting political risk » / *The Weekly Underwriter,* 27/06/1981, p. ADJ12

« Political risk coverage grows with exposure » / *Business Insurance,* 15/06/1981, p. 20

(*) « Political risk problems must be dealt with now » / *Risk Management,* juin 1981, p. 44

(*) « Le risque politique ou la vulnérabilité d'une entreprise » / *Regards,* mai-juin 1981, p. 71

(*) « Managing political risks » / *Canadian Risk Management & Business Insurance,* mai-juin 1981, p. 8

« Plan political risk from the top down, consultant says » / *The National Underwriter P/C,* 01/05/1981, p. 42

« Political risk program covers abroad » / *Rough Notes,* mai 1981, p. 20

« Political risk specialist touts 4-element forecasting method » / *Journal of Commerce,* 22/04/1981

« Banks can limit lending risks : AIG exec » / *Business Insurance,* 20/04/1981, p. 21

« Broker analyzes overseas programs for risk control » / *Journal of Commerce,* RIMS Annual Conference Issue, 06/04/1981, p. 6A

(*) « The struggle to protect worldwide investment » / *Risk Management*, avril 1981, p. 71

(*) « Political risks in the 1980's » / *The Weekly Underwriter*, 04/04/1981, p. 8

(*) « Exporters warned of foreign risks » / *Journal of Commerce*, 26/03/1981

« Political risk in America » / *The Post Magazine and Insurance Monitor*, 19/03/1981, p. 758

« Swett & Crawford now offers a political reinsurance program » / *Insurance Advocate*, 21/02/1981, p. 12

74 (*) « Political risk today » / *Foresight*, février 1981, p. 4

« Political risk consultant growing » / *Journal of Commerce*, Annual Insurance & Corporate Issue, 19/01/1981, p. 1

(*) « Political risk insurance » / *Corporate insurance in Canada*, 1980-1981, p. 18

« Overseas turmoil boosting demand for political risk » / *Journal of Commerce*, Multinational Insurance Edition, 09/12/1980, p. 8A

(*) « Political risk rising for companies overseas » / *The Financial Post*, Risk Management Reports, 29/11/1980, p. S3

« Keeping pace with politics » / *The Review*, 31/10/1980, p. 25

« Political risk seen as an insurance time bomb » / *The National Underwriter P/C*, 10/10/1980, p. 61.

« Impact des risques politiques sur un portefeuille d'assurance terrestre » / *L'Argus*, 03/10/1980, p. 2178

« L'assurance des risques politiques » / *L'Argus*, 03/10/1980, p. 2175

« Impact of political risks in a non-marine insurance » / *Foresight*, octobre 1980, p. 3.

« Political risks pose serious loss threat » / *Journal of Commerce*, 01-10/1980 et 30/09/1980

« Les risques politiques » / *L'Assurance française*, 16-30/09/1980, p. 657

(*) « Political risks — a problem of definition » / *The Post Magazine and Insurance Monitor*, 18/09/1980, p. 2148

« Pressures build on int'l capacity for foreign perils » / *Journal of Commerce*, 15/09/1980, p. 2A

« American market is eyeing political risk, war cover » / *Journal of Commerce*, 12/09/1980, p. 5A

« INA stresses cover for political risks » / *Journal of Commerce,* 12/09/1980, p. 7A

« Les risques politiques sont difficilement assurables » / *Experiodica,* nº 9, septembre 1980, p. 2

(*) « Les risques politiques et l'assurance » / *Assurances,* Bulletin Recherche et développement, juillet 1980, p. RD38

(*) « Coverage for catastrophic risks concerning natural disasters and political risks » / *Assurances,* juillet 1980, p. 146

« Enlèvement, terrorisme, spoliation : des risques que l'on ne peut négliger » / *Regards,* juillet-août 1980, p. 47

« Political cover — the target risk » / *The Review,* 27/06/1980, p. 9

« La gestion des risques à l'exportation » / *L'Assurance française,* 01-15/03/1980, p. 191

« Politics and insurance » / *The Post Magazine and Insurance Monitor,* 06/03/1980, p. 651

« The unacceptable face of political risks » / *Lloyd's list,* 06/03/1980, p. 6

« Overseas risks : political risks leave holes in programs » / *Business Insurance,* 12/02/1980, p. 3

Chronique juridique

Once again, lawyers Alain Létourneau and Rémi Moreau provide contributions ; the former discusses the condition of average referred to in article 2488 of the Civil Code, while the latter comments on the settlement of automobile claims.

On the condition of average, Me Létourneau looks at an important legal decision which takes into account traditional legal ideas as well as new tendencies.

Regarding automobile insurance claims settlement, Me Moreau briefly describes the contractual application of the Quebec automobile insurance policy.

~

I — La règle proportionnelle de l'article 2488 du Code civil, par Me Alain Létourneau, c.r.

L'article 2488 du Code civil stipule que :

« En assurance de dommage, à moins que la mauvaise foi du proposant ne soit établie, l'assureur est garant du risque dans le rapport de la prime reçue à celle qu'il aurait dû recevoir, sauf s'il est établi qu'il n'aurait pas accepté le risque, s'il avait connu les circonstances en cause. »

La Cour supérieure, sous la présidence de l'honorable juge Louis-Philippe Landry, dans la cause de Maurice Savage vs La Société d'Assurances des Caisses Populaires (1980 C.S. p. 629 et suivantes), s'est penchée sur les implications de cet article de droit nouveau.

L'assureur ne plaidait pas, alors qu'il n'aurait point accepté le risque mais que, eût-il connu les circonstances l'entourant, il aurait chargé une prime différente et il y avait en conséquence lieu à l'application de la règle proportionnelle légale ci-haut citée.

En ce sens, il alléguait que :

(a) L'immeuble décrit comme résidence avait en fait une destination commerciale (argument qui ne fut pas retenu par le tribunal) ;

(b)Le type de chauffage utilisé différait de celui apparaissant à la proposition (argument qui fut retenu par le tribunal).

L'assuré contestait que ces faits soient de nature à affecter sensiblement un assureur raisonnable.

La Cour, déclarant ne pas douter de la bonne foi de l'assuré, déclarait que :

(a)Compte tenu que la police d'assurance en force, émise par le courtier « X », se substituait à une police antérieure émise par un autre assureur, à la demande du courtier « Y », la connaissance des faits par ce dernier courtier ne pouvait lier l'assureur en place ; 77

(b)L'assureur n'ayant droit à la prime qu'à compter du moment où le risque commence, ne saurait donc avoir droit à une prime accrue qu'à compter du moment où le risque est aggravé ;

(c)La manifestation d'une intention par l'assuré ne saurait aggraver un risque avant la réalisation de cette intention ;

(d)L'effet qu'un fait peut avoir sur un risque et sa « matérialité » (sic) est laissé à la discrétion du tribunal ;

(e)Le demandeur est justifié de réclamer une somme représentant la couverture d'assurance qui aurait été accordée par un assureur en toute connaissance de cause en regard de la prime payée. »

Ce jugement est intéressant, puisqu'il ramène sur le tapis certaines notions de jurisprudence antérieures, prend position sur des éléments de droit nouveau et, enfin, permet de poser certaines questions ou, alternativement, de tirer certaines conclusions par l'interrelation de ces divers points.

1. *Connaissance des faits par le courtier*

Ce n'est certes pas sans motif que la Cour a cru devoir relever le fait. Trop souvent, par le passé, ce point a-t-il été la plaque tournante d'une décision, bien que la conclusion obtenue découlait souvent des faits particuliers en cause.

Ici, le point est bien marqué. Le courtier, dont on alléguait la connaissance n'étant pas celui impliqué en regard de la police en cause, ne pouvait certes pas être considéré comme mandataire de l'assureur.

La question demeure donc entière pour le futur. Devra-t-on continuer à distinguer le courtier capable, par son contrat d'agence, de lier l'assureur de celui qui ne le serait pas ?[1]

Sans plus élaborer sur ce vieux débat, nous pouvons cependant nous demander si le droit nouveau n'a pas apporté sa contribution sur ce sujet.

L'article 2491 stipule :

« Lorsque les déclarations contenues dans la proposition d'assurance y ont été inscrites par le représentant de l'assureur ou par tout courtier
78 d'assurance, la preuve testimoniale est admise pour démontrer qu'elles ne correspondent pas à ce qui a été effectivement déclaré. »

Cet article ouvre la porte, nonobstant la règle générale de droit, à la preuve testimoniale à l'encontre d'un écrit valablement fait. Mais si, excédant la lettre, on recherche l'esprit, ou mieux encore si, selon que le veulent les règles d'interprétation, on cherche à donner une application pratique à cette stipulation, ne faut-il pas conclure que, dans la mesure où le tribunal retiendra comme valable une telle preuve testimoniale, les déclarations inscrites par le courtier ne pourront être assimilées à celles de l'assuré ? Alors, ne faut-il pas parallèlement conclure que l'assureur, prétendant ne pas avoir *connu les circonstances en cause* par suite de la fausse déclaration du courtier, ne saurait l'opposer à l'assuré et ne saurait davantage appliquer à ce dernier la règle proportionnelle ; le tout, sauf les recours de l'assureur contre le courtier ?

2. *Le calcul de la prime à recevoir*

Le savant juge, discutant de l'intention de l'assuré, par opposition à la réalité des faits, rappelle qu'en assurance de dommage, « *l'assureur n'a droit à la prime qu'à compter du moment où le risque commence et uniquement pour sa durée* » (2570 C.C.) ; concluant que l'intention seule ne crée pas le risque plus qu'elle ne saurait l'aggraver.

Cet argument va cependant plus loin. (Rappelons que dans cette cause, les parties avaient convenu, par admission, du montant de la prime à recevoir). Ne faut-il pas, dans les cas d'aggravation

---

[1] L'honorable juge Claude Rioux de la Cour supérieure, dans un jugement rendu le 26 mai 1982 dans la cause de Lavigueur Assurance Inc. vs Procureur Général de la province, fait une étude très poussée de la définition du courtier et de la nature de son mandat.

de risque pendant la durée de la police, user de la notion de la *date de commencement du risque* et l'appliquer dans le calcul *de la prime reçue à celle qu'il aurait dû recevoir ;* tout en se rappelant que la prime reçue couvre la période totale et que celle à recevoir ne couvre que pour la période d'aggravation, tout comme si un avenant avait été émis en conséquence ?

L'assurance étant un contrat basé sur la plus entière bonne foi des parties, ce point devrait être pris en considération pour éviter qu'un assureur ne soit un jour taxé de mauvaise foi dans l'application d'une règle proportionnelle, où la prime à recevoir aurait été calculée comme applicable à la totalité de la période d'assurance, plutôt qu'à la période commençant à la date d'aggravation du risque.

3. *Manifestation ou réalisation de l'intention aggravante de l'assuré*

L'honorable juge, sur ce point, déclarait :

> « ... Il est clair que l'aggravation du risque est survenue au moment où les immeubles ont commencé à être utilisés pour des fins autres que résidences privées. On ne saurait prétendre que l'aggravation du risque est survenue au moment où les propriétaires concernés ont manifesté leur intention d'utiliser leurs résidences à de telles fins. Une manifestation d'intention n'aggrave pas un risque aussi longtemps que cette intention n'est pas réalisée par des faits qui aggravent, en réalité, le risque assuré. »

Cet argument est, en théorie, plein de bon sens. Son application pratique est sans doute beaucoup plus difficile lorsqu'on cherche à la généraliser.

Dans la mesure où les propositions provenant des courtiers ne peuvent être opposables à l'assuré, il y a là un *caveat.* Le courtier devra être aux aguets, s'il ne veut se trouver impliqué dans des rebondissements désagréables.

4. *La discrétion de la Cour en regard de la « matérialité » d'un fait*

La notion n'a rien de nouveau, mais elle mérite un rappel, car la discrétion de la Cour s'exerce en regard du droit, certes, mais aussi des faits.

Il n'est donc pas suffisant que le service de souscriptions de tel ou tel assureur ait établi une politique. Cette dernière devra ren-

contrer l'approbation du tribunal. Ce sera donc une question de preuve, basée sur des faits réels, parfois sur des statistiques et qui devra tenir compte de la théorie de l'assureur raisonnable.

5. *La règle proportionnelle affecte le montant de la couverture, non l'indemnité*

L'honorable juge déclare :

80

« La Cour conclut également que le demandeur est justifié de réclamer de la défenderesse (l'assureur) une somme représentant la couverture qui aurait été accordée pour une prime de $666 eu égard à une résidence privée occupée par le propriétaire et chauffée au bois. »

Cette position est contraire à celle adoptée par le BAC[1], qui recommande d'appliquer à l'indemnité la règle proportionnelle.

La politique du BAC vise évidemment à créer l'uniformité chez les assureurs. Il faut cependant craindre que, si elle n'est pas débattue devant nos plus hautes cours dans un avenir rapproché, ou alternativement, si elle n'est pas modifiée pour suivre les tendances jurisprudentielles actuelles, elle fera les frais de critiques acerbes.

Le jour où nos plus hautes cours se verront soumettre le problème, elles devront opter pour une interprétation visant soit à la protection du consommateur comme on la conçoit aujourd'hui, soit pour les principes immémoriaux qui ont donné naissance et qui ont orienté le monde de l'assurance. Cette option, cependant, ne sera pas un choix politique, car tel n'est pas le rôle de nos cours. La décision relèvera de ce que les cours ont considéré être l'intention du législateur, lorsqu'il a choisi d'utiliser le mot *risque* plutôt que, selon le cas, *indemnité* ou paiement de celle-ci, ou, soit encore, *préjudice, montant de la garantie, montant de la couverture* ou même *valeur réelle* ou *préjudice réel ;* tous mots que l'on retrouve dans des articles du chapitre des assurances.

Les principes d'interprétation veulent que le législateur n'utilise qu'un mot pour exprimer une même idée et que, inversement, une même idée ne soit jamais, à l'intérieur d'une même loi, représentée que par un même mot.

---

[1] Bulletin 77 du 6 août 1982.

Le mot *risque,* au chapitre des Assurances, nous semble représenter cet événement, dont la réalisation est incertaine, doit être apprécié par l'assureur et qui, s'il se produit, entraînera le paiement d'une prestation. On parlera ainsi tour à tour de réalisation du risque (2468 C.C.), de son appréciation (2485 C.C.), comment il peut être dénaturé (2487 C.C.), ou aggravé (2489 et 2566 C.C.), de son commencement (2576 C.C.) ; enfin, à l'intérieur du même article, on utilisera simultanément le mot *risque* et *indemnité* (2575 C.C.) ou *risque* et *montant garanti* (2585 C.C.) ; ce qui nous permet de conclure qu'on ne saurait identifier le risque à l'indemnité ou au montant garanti.

Donc, lorsque (2488 C.C.) l'assureur est garant du *risque,* de quoi donc est-il garant ? Pourquoi le législateur a-t-il utilisé ce mot à cet endroit, alors que la règle française dont il s'inspire, utilisait le mot *indemnité* ?

« *Article 113-9 — deuxième paragraphe :*

Dans le cas où la constatation (de la fausse déclaration) n'a lieu qu'après le sinistre, l'indemnité est réduite, en proportion du taux des primes payées par rapport au taux des primes qui auraient été dues si les risques avaient complètement et exactement été déclarés. »

Si l'on considère que le législateur s'est inspiré des notions de protection du consommateur, si on déduit de son refus de suivre la formule française, il nous faut probablement, de concert avec le savant juge, accepter que le législateur désirait que la règle proportionnelle s'applique à la couverture d'assurance, et non à l'indemnité.

Pourtant, la garantie du risque, en assurance de dommage, puisque c'est à cette catégorie que l'article 2488 C.C. s'adresse, nous paraît être, selon 2475 C.C. qui la définit, la garantie accordée par l'assureur à l'assuré contre les conséquences d'un événement pouvant porter atteinte à son patrimoine, que cet événement soit, à titre d'exemple, un feu, un vol ou un accident. Partant, si la garantie d'un risque donné est la garantie de ses conséquences sur le patrimoine de l'assuré, c'est-à-dire si l'on transpose la définition de 2475 C.C. pour remplacer le mot *risque* à l'intérieur de l'article 2488 C.C., il semble que c'est *l'indemnité* qui devrait être affectée par cette règle proportionnelle.

On pourrait longtemps ergoter pour ou contre l'une de ces opinions. À l'heure actuelle, la jurisprudence a favorisé, à tort ou à

raison, l'aspect *montant de la couverture* par opposition à *indemnité*. Les assureurs, du moins les membres du BAC, semblent s'être ralliés à une interprétation différente. Durant ce temps, presque chaque jour, les assureurs et les assurés sont confrontés avec l'application de ce problème. Les assureurs ont-ils le droit d'ignorer le courant jurisprudentiel ? Peuvent-ils prétendre qu'il n'est pas encore assez constant ?

Sans vouloir nous prononcer sur cette épineuse question, il nous semble cependant que l'industrie de l'assurance devrait faire en sorte de générer l'occasion d'une opinion par les plus hautes
82 cours du pays.

II — Le règlement en assurance automobile
par Me Rémi Moreau

En lisant les propos de nature juridique publiés dans l'*Argus*, (N° 5756), où l'on rapporte que la notion de valeur de remplacement a été interprétée successivement par trois paliers de magistrature[1], nous désirons poursuivre le dialogue.

Le principe de l'indemnité, en assurance, est-il conciliable avec les applications techniques de la valeur ? Les deux co-auteurs s'expriment ainsi, à ce sujet : « À propos des notions de valeur vénale, de valeur de remplacement, de coût de remise en état, c'est la juste application du principe indemnitaire qui est recherchée. »[2]

Les trois limites suivantes ont fait l'objet des jugements ci-avant indiqués :

1 — au montant fixé en sus de la valeur vénale ;

2 — au montant ramené à la valeur vénale ;

3 — au montant reconduit à la valeur de remplacement.

Si l'écart peut être important entre la valeur de remplacement et celle de la réparation du véhicule endommagé, c'est qu'on semble être placé sur deux rives opposées : la demande et la défense. Comment peut-on, en pratique, avoir deux versions aussi contradictoires ? On peut répondre par les critères suivants :

---

[1] En premier, le tribunal de première instance de Bayonne, en second la Cour d'appel de Pau et, enfin, la 2e chambre civile de la Cour de Cassation.

[2] *L'Argus*, journal international des Assurances, N° 5756, publiant les propos de Georges Fray et de Jacques Barbancey, aux pages 1695 et s.

– par l'évaluation stricte des dommages ;
– par l'engagement précis énoncé par l'assureur au contrat, signé entre les parties ;
– sans doute, aussi, par la conduite vigilante du courtier face à l'assureur.

S'il y a lieu de recourir à l'interprétation des tribunaux face à des problèmes d'interprétation de clauses ambiguës, il reste possible, avant cette ultime étape, d'en arriver à des accords amiables, ces derniers pouvant être souhaitables, en regard d'un règlement accéléré. Convenons qu'il s'agit, en l'occurrence, de problèmes quotidiens, d'une part, et que seuls les dommages matériels sont en jeu, d'autre part.

Au Québec, la police d'assurance automobile, dont l'approbation relève obligatoirement du surintendant des Assurances, propose les modalités de règlement suivantes :

> « Sous réserve de la valeur au jour du sinistre, et compte tenu de la dépréciation de quelque nature qu'elle soit, la garantie se limite au coût du remplacement ou de la réparation à l'aide de matériaux de mêmes nature et qualité, étant précisé qu'en cas de désuétude et d'indisponibilité des pièces de rechange, l'assureur n'est tenu, toujours sous réserve de la valeur au jour du sinistre, qu'au dernier prix courant du fabricant. Toutefois, en cas de perte totale ou réputée totale, la garantie s'étend, au gré de l'assuré et moyennant présentation des pièces justificatives, au coût raisonnable de la remise en état à l'identique.
> Sauf s'il y a arbitrage, l'assureur, au lieu de verser des indemnités en espèces, peut, dans un délai raisonnable, réparer, reconstruire ou remplacer les biens sinistrés au moyen d'autres biens de mêmes nature et qualité, moyennant avis écrit de son intention dans les sept jours du moment où la demande d'indemnité lui est parvenue. En pareil cas, l'assureur a droit au sauvetage ; le véhicule ne peut cependant pas être abandonné à l'assureur sans le consentement de ce dernier. »
>
> (Disposition générale nº 7)

De ce texte ressortent quelques idées directrices, que voici :

1. La base de l'indemnité est la valeur le jour du sinistre, c'est-à-dire le coût de remplacement ou de la réparation de la voiture endommagée, à l'aide de pièces de même nature, compte tenu de la dépréciation.

2. En cas de perte totale ou réputée telle, l'assuré a droit au coût de la remise en état de la voiture. Et non plus, comme autrefois, à la valeur vénale[1]. C'est ainsi que l'indemnité peut dépasser la valeur marchande de la voiture, établie par le marché.

L'intention est, en effet, de remettre la voiture dans l'état où elle était avant le sinistre. Et si on en est empêché, de la remplacer par une autre de même marque et se trouvant dans le même état.

3. Des jugements rendus par la Cour provinciale du Québec établissent la pratique dans ce sens, sans aucune ambiguïté possible. À
84 tel point que les assureurs ne discutent plus : ils versent une indemnité qui, en aucune circonstance, ne tient compte d'un plafonnement établi au niveau du prix auquel la voiture aurait pu être vendue à un acheteur de bonne foi, avant le sinistre, d'après le barème courant du marchand.

~

Qu'en est-il d'un véhicule ancien ou irremplaçable ? Deux angles se posent : si la perte est totale ou réputée comme telle, la valeur de la remise en état à l'identique semble être la seule qui permette une indemnité fondée sur l'assurance du préjudice réel ; si la perte n'est que partielle, le coût effectif de réparation ou de remplacement, avec des matériaux similaires, prévaudrait, sous réserve de la valeur réelle au jour du sinistre, c'est-à-dire en tenant compte de la dépréciation. La police dispose enfin, en cas de désuétude ou d'indisponibilité des pièces, que l'assureur n'est tenu qu'au dernier prix courant du fabricant.

~

À ce stade, nous aimerions discuter d'un aspect qui prête souvent à controverse : c'est le paiement de l'assureur lorsqu'il émet un chèque au double nom de l'assuré et du garagiste qui a la charge de réparer le véhicule endommagé. Mais d'abord, l'assuré est-il tenu de faire réparer pour obtenir l'indemnité d'assurance ?

Il n'existe pas, à notre avis, d'obligations juridiques découlant de la loi ou de la police forçant l'assuré à faire effectivement réparer le véhicule endommagé et susceptible d'être indemnisé. Le con-

---

[1] C'est-à-dire la valeur marchande. Celle-ci peut être inférieure au coût de la réparation, dans certains cas ; ce que reconnaît le tribunal.

trat dispose que l'assureur est tenu à la valeur réelle au jour du sinistre ou, en cas de désuétude ou d'indisponibilité des pièces, au dernier prix courant du fabricant. Ce dernier aspect implique l'impossibilité de faire réparer.

Si normalement l'assureur doit payer dans les 60 jours de l'avis de sinistre ou de réception de pièces justificatives, il n'attendra pas la réparation effective.

Cependant, il nous semble que la pratique du paiement aux deux noms est justifiable. En supposant que l'assuré ne fasse pas réparer son véhicule, qu'il soit indemnisé et qu'il encourt ensuite un second accident, comment pourra-t-on mesurer l'importance des dommages additionnels, seuls susceptibles d'être indemnisés ? Et si l'assuré reçoit une indemnité totale, celui-ci ne peut que s'enrichir, à cause du cumul de la première indemnité, ce qui va à l'encontre des principes admis et qui peut également contribuer à la hausse du coût des sinistres, dans l'industrie de l'assurance, au cours d'une année.

D'où la pratique de faire émettre un chèque, au double nom, qui favorise la réparation effective et qui évite le risque du cumul. Rappelons-le, cette pratique ne dérive pas de la loi, mais de l'équité. Les assurés ont tout intérêt à la suivre, en période de hausse constante des primes, en attendant que les tribunaux s'expriment directement sur cette question.

Études techniques

par

DIVERS COLLABORATEURS

- Le transport maritime et la conteneurisation
- Les murs coupe-feu
- Urea Formaldehyde Foam Insulation
- Audatex et le Groupement des assureurs automobiles
- Un jugement de la Cour d'appel et l'assurance de responsabilité civile

I — L'évolution du transport maritime

The advent of the container has revolutionized marine transportation. The author describes briefly the principal aspects of this change, drawing from an excellent article in the Argus International *of September-October 1982. As for the corresponding insurance, Mr. Robert Simpson describes the differences between the French and British insurance markets.*

~

Voilà un titre qui dépasse ce que nous voulons étudier ici, 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 étendues. Et c'est pourquoi nous avons pensé réunir ici quelques termes issus de cette adaptation, qui s'appliquent à des choses précises :

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

Et ces précisions, que nous tirons d'une synthèse réalisée par Mlle Florence Duflot, 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. »

On parle aussi de « conteneurs secs qui se chargent généralement par le côté ». Il y a également l'*open-drop* pour lequel on n'a aucun équivalent. 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. »

~

Dans ce numéro 32 de l'*Argus International,* Mlle F. Duflot étudie également la question de l'assurance. Voici les sous-titres de son étude qui y ont trait : les risques des chargeurs ; les risques des transporteurs terrestres ; les risques des armateurs ; les risques des loueurs ; les risques des commissionnaires ; le point de vue des assureurs, avec les solutions qu'ils y ont apportées en France : la police française d'assurance maritime sur faculté ; les diverses polices sur mesure (voyages, alimentation, abonnements) ; les modalités de souscription ; la prévention des risques ; les critères d'appréciation du risque ; les caractéristiques du contrat tous risques conteneur ; le risque assurable, ou simple échange d'argent ; l'avenir de l'assurance conteneur et, enfin, d'autres études sous le titre de « les responsabilités encourues par les prestataires de services exploitants de conteneurs ».

Nous pensons que cet examen des risques en jeu est intéressant. C'est pourquoi nous avons décidé d'y accorder autant d'importance, en signalant ceci, cependant, à la suggestion de M. Robert Simpson, de notre équipe[1] :

(1) M. Simpson est vice-président de Gérard Parizeau, Ltée et chef du service maritime.

« La seule restriction que j'aurais à la section traitant des assurances concerne les références spécifiques aux lois et méthodes françaises. À titre d'exemple, le premier paragraphe à la page 331 mentionne *le décret du 12 janvier 1939.* Il est évident qu'une telle remarque n'est d'aucun intérêt pour la situation canadienne. Cependant, la description des couvertures disponibles, ainsi que les critères d'appréciation des risques sont effectivement les mêmes que nous utilisons ici. Fait intéressant, Mlle Duflot mentionne très brièvement la part des clubs britanniques dans les assurances sur conteneurs. Au Canada, il est évident que la plupart des propriétaires de conteneurs assurés sont couverts sous cette forme.

Dans un ordre d'idée légèrement différent, c'est-à-dire pour le contenu du conteneur, on peut noter que la polémique sur ce mode de transport continue à faire rage. En effet, le monde international de l'assurance maritime, puisque c'est surtout à ce domaine que les conteneurs se rapportent, n'a pas encore vraiment cerné le problème très complexe d'une façon satisfaisante, à une majorité suffisante pour rédiger une convention internationale.

Deux grandes idéologies s'affrontent : celle dite du *réseau* et celle dite *uniforme.* Je fais évidemment ici allusion au fait que nous parlons d'assurance faculté bout en bout. Quand un conteneur est scellé au point d'expédition et réouvert pour la première fois au point d'arrivée, après avoir utilisé une demi-douzaine de modes de transports différents, tous possédant leur régime légal différent, dans des pays différents, qu'à l'ouverture nous constatons des dommages importants au contenu, les questions qui se posent sont évidemment : Où et comment cela est-il arrivé ? Quel est le régime légal ? Pouvons-nous tenir quelqu'un responsable de ces dommages et, si oui, quelle est notre chance de recouvrement ?

Dans la théorie du *réseau,* ses tenants veulent que chaque mode de transport conserve ses privilèges et responsabilités propres ; en d'autres mots, ils maintiennent le statu quo. Il est facile de constater alors qu'il est virtuellement impossible, sauf dans des cas très particuliers, de déterminer avec précision où s'est produit le sinistre. De là l'impossibilité de poursuivre qui que ce soit en recouvrement.

La théorie *uniforme,* par contre, veut que tout transporteur, arrimeur, transitaire, courtier en douanes, entreposeur, enfin quiconque étant impliqué dans le déplacement d'un conteneur, disons du point A au point B, soit soumis aux mêmes règlements et, de là, aux mêmes responsabilités. La difficulté dans ce système, c'est que la fierté nationale entrant en jeu, aucun pays ne veut être soumis à un régime juridique ayant trouvé son élaboration dans un autre pays.

Par voie de conséquence, il est relativement facile d'arrêter une convention internationale sur la responsabilité des transporteurs pour les portions maritimes, à savoir les portions dites internationales. Par contre, pour le transport touchant les territoires nationaux et les eaux territoriales d'un pays, chaque pays tient *mordicus* à son régime propre. Et quand ceux-ci sont en conflit entre eux, c'est l'impasse.

La situation en est encore là de nos jours et tout le problème est à l'étude, entre autres par au moins deux commissions des Nations-Unies et le Comité Maritime International. Mais, jusqu'ici, personne n'est arrivé à une proposition satisfaisante. »

R.S.

II — Les murs coupe-feu

par Michel Beaudoin, ing.[1]

Our contributor, Mr. Michel Beaudoin, Eng., provides technical comments on fire walls, their construction, their usefulness and possible weaknesses. To do its job, a fire wall should contain a fire for long enough to allow the fire services to extinguish it. This seems self-evident. However, to do this, certain standards have to be observed and these are studied by Mr. Beaudoin, who describes briefly the qualities a fire wall should have to fulfil its function.

~

Cette locution proverbiale pourrait être la maxime de tout chef de pompiers qui désire augmenter ses chances de réussir à contrôler un incendie ; les chances de succès sont, en effet, augmentées considérablement, si la surface impliquée dans un incendie est petite.

(1) M. Beaudoin est le chef du service d'ingénierie chez Gérard Parizeau Ltée, membre du groupe Sodarcan.

Les extincteurs automatiques sont la démonstration de la justesse de ce principe, car ils entrent en opération dès les premières minutes d'un incendie au moment où il est encore peu important. Mais les murs et cloisons coupe-feu ont toujours un rôle primordial à jouer dans la protection incendie en aidant la protection active (sprinklers, halon, poudre, mousse, etc.) et même en constituant la dernière défense contre le feu, en cas d'échec des autres systèmes de protection.

Sinistre maximum possible

90 En assurances, la notion de mur coupe-feu est basée sur le principe du sinistre maximum possible (SMP) ; il y a, en effet, des limites au montant qu'un assureur ou même un regroupement d'assureurs peut être amené à dédommager en cas de sinistre. Pour cette raison, les assureurs sont les premiers intéressés aux murs coupe-feu ; mais les assurés eux-mêmes y ont aussi un intérêt évident.

Il y a plusieurs façons d'obtenir une séparation coupe-feu : les murs coupe-feu proprement dits, la distance, ou une combinaison des deux. Nous nous proposons de mentionner les caractéristiques principales de ces différentes façons de se protéger.

Murs coupe-feu

Pour être considérés dans la détermination d'un SMP, les murs coupe-feu doivent incorporer une foule de caractéristiques qui sont parfois difficiles à rencontrer, principalement dans des bâtiments à structure d'acier ou de bois, dans le but de garantir leur efficacité :

a) *Résistance au feu* — Les matériaux utilisés doivent normalement avoir une résistance au feu de 4 heures ; la résistance pourra être de 3 heures ou, au contraire, de 5 heures, si des conditions particulières le justifient. Le choix des matériaux est particulièrement important : il faut choisir des matériaux de résistance au feu bien établie et documentée.

b) *Parapet* — Le mur doit dépasser un toit combustible par au moins 30 pouces, et un toit plat en acier par au moins 12 pouces ; le parapet n'est pas requis dans le cas des toits de construction résistante au feu. Les constructions hors toit, les toits en pentes ou en dents de scie etc. exigent une attention spéciale.

c) *Intersection du mur coupe-feu avec les murs extérieurs* – Le mur extérieur, à l'intersection, doit être stable, orbe et avoir une résistance au feu de 2 heures pour au moins 3 pieds de chaque côté (6 pieds dans le cas d'un mur non stable) ; ou bien le mur coupe-feu peut être prolongé d'au moins 2½ pieds du mur extérieur.

Dans le cas d'un mur coupe-feu qui arrive dans une encoignure, les murs formant celle-ci doivent être orbes et avoir une résistance au feu de 3 heures en-deça de 20 pieds de l'encoignure.

d) *Résistance due à la dilatation thermique* – Les efforts latéraux qui tendent à renverser un mur coupe-feu lors d'un incendie sont très importants ; le mur doit être en mesure de résister à une pression uniforme de 5 lbs/pouce carré, ce qui correspond à 15,000 lbs pour un mur de 30 pieds de haut sur 100 pieds de long.

Pour pouvoir résister à l'effort thermique de même qu'à l'effort d'entraînement lors d'un effondrement sur un côté d'un mur, il y a diverses façons d'obtenir cette résistance :

i) Lorsque les structures d'acier, de chaque côté du mur, sont vis-à-vis, il faut que l'espace entre le mur et la structure d'acier soit d'au plus 1½ pouce pour permettre à la structure d'acier, du côté non soumis à l'incendie, de résister aux efforts dus à la dilatation de l'acier et du mur lui-même.

ii) Lorsque les structures d'acier ne sont pas vis-à-vis, le mur lui-même doit résister aux efforts thermiques. Cette résistance est requise pour les murs coupe-feu attenants (i.e. faisant partie de la structure d'acier du bâtiment) et cantilever (i.e. entièrement autoporteur) ainsi que pour les coupe-feu à doubles murs (i.e. deux murs adossés) pour lesquels la distance entre la structure et le mur est moins de 7 pouces.

e) *Joints de dilatation* – Ces joints doivent être alignés avec ceux du bâtiment, pas plus de 2 pouces de large, et remplis d'un matériau flexible incombustible retenu par des plaques de métal.

f) *Pénétration de conduits et câbles électriques* – Il faut réduire le nombre de pénétrations d'un mur coupe-feu le plus possible ; dans les cas où les pénétrations sont indispensables, il faut prendre des précautions particulières, comme traverser le mur à 3 pieds du sol, prévoir des manchons autour des conduits ou prévoir des joints à coulisse avec des registres à fermeture automatique pour les conduits de ventilation.

Il y a d'autres caractéristiques qui sont trop longues à mentionner ici et qui peuvent varier selon les types de murs que l'on rencontre.

Dans les bâtiments dits résistants au feu, par ailleurs, la construction d'un mur coupe-feu est quelque peu simplifiée puisque le mur coupe-feu peut être retenu par la structure elle-même, ce qui élimine une grande partie des problèmes d'expansion thermique ou d'entraînement, lors d'un effondrement.

92

Portes dans les murs coupe-feu

Après avoir pris tout le soin possible pour construire un mur coupe-feu selon les règles de l'art, voilà que l'on désire percer le mur coupe-feu pour y installer des portes ou autres ouvertures, et ainsi attaquer l'intégrité du mur ; il faut donc tolérer le moins de portes possible. Les percées doivent être protégées par des portes coupe-feu homologuées, généralement de résistance au feu de 3 heures, et à fermeture automatique. Certains assureurs demandent deux portes par percée, une de chaque côté du mur, pour des raisons de fiabilité ; cela n'est pas possible lorsque les portes sont considérées comme des issues, à moins de prévoir un tambour.

Il faut évidemment s'assurer périodiquement du bon fonctionnement des portes coupe-feu.

Cloisons coupe-feu

Beaucoup de personnes appellent *mur coupe-feu* une construction qui est plutôt une cloison coupe-feu. Il y a deux différences majeures entre un mur et une cloison coupe-feu :

– Le mur coupe-feu est auto-porteur et capable de résister aux efforts thermiques et d'effondrement, alors que la cloison ne l'est pas.

– La cloison coupe-feu va jusqu'au toit seulement (pas de parapet).

De façon générale, on peut dire également qu'un mur qui ne rencontre pas toutes les caractéristiques d'un mur coupe-feu doit plutôt être considéré comme une cloison coupe-feu.

Séparation coupe-feu par la distance

Lorsque cela est possible, il peut être avantageux, et c'est certainement la méthode la plus sûre, d'obtenir une séparation coupe-feu en maintenant une bonne distance entre les bâtiments.

Une distance de 150 pieds est normalement jugée suffisante pour les bâtiments de toute construction ; alors qu'une distance de 100 à 150 pieds est nécessaire pour des bâtiments de construction incombustible.

Lorsque la distance entre les deux bâtiments est de 50 à 100 pieds, les murs extérieurs doivent avoir une résistance de deux heures avec les ouvertures protégées par portes coupe-feu de 1½ heure dans le cas des entrepôts, ou bien les murs doivent être de construction incombustible, comme dans le cas d'usines ordinaires.

Lorsque la distance est de 30 à 50 pieds, les murs extérieurs doivent avoir une résistance au feu de 2 heures avec les ouvertures protégées par portes coupe-feu de 3 heures, alors que pour une distance de moins de 30 pieds, les murs et les portes doivent avoir une résistance au feu de 3 heures.

Dans tous les cas, il s'agit des murs extérieurs qui se font face ou qui sont soumis à un risque de voisinage. Il faut, de plus, une bonne dose de jugement pour pouvoir évaluer tous les facteurs pouvant influencer les distances, par exemple, la hauteur des bâtiments et leur orientation, la dénivellation, etc.

Conclusion

Comme on peut le voir, la conception d'un mur coupe-feu est un problème relativement complexe, qui demande une attention à une foule de détails ; il faut donc apporter grand soin à la conception des plans lors de la construction, d'autant plus que la définition du mur coupe-feu varie beaucoup selon la source consultée.

La terminologie

Pour compléter cette étude, voici un bref lexique des termes courants, que nous communique l'auteur :

Fire wall	Mur coupe-feu
Partition	Cloison
Cut-off wall	Cloison coupe-feu

Maximum foreseeable loss (MFL)	Sinistre maximum possible (SMP)
Fire cut-off	Isolation coupe-feu
Fire resistance	Résistance au feu
Parapet	Parapet
Steel deck roof	Toit plat en acier
Penthouse	Construction hors toit
Peak roof	Toit à pignon
Monitor roof	Toit à lanterneau
Sloping roof	Toit en pente
Saw-tooth roof	Toit en dents de scie
Blank wall	Mur orbe
Thermal expansion	Dilatation thermique
Lateral load	Efforts latéraux
Expansion joint	Joint de dilatation
Collapse	Effondrement
Tied wall	Mur attenant
Cantilever wall	Mur cantilever (entièrement auto-porteur)
Double wall	Murs doubles
Penetration (cables, pipes)	Pénétrations (câbles, tuyaux)
Sleeve	Manchon
Slip joint	Joint à coulisse
Fire damper	Registre coupe-feu
Labelled	Homologué
Automatic closing	Fermeture automatique
Exit	Issue
Vestibule	Tambour
Opening (wall)	Ouverture (mur)
Exposure hazard	Risque de voisinage

III — Notes on Urea Formaldehyde Foam Insurance,

par Pascal Perrier[1]

L'isolation des bâtiments contre le froid peut présenter un problème grave. M. Pascal Perrier en traite rapidement dans la note qui suit, au sujet de l'assurance de responsabilité civile.

~

Several companies provide General Public Liability insurance toward premises and operations hazards as well as completed

[1] M. Perrier est vice-président de le Blanc Eldridge Parizeau, Inc., membre du groupe Sodarcan.

operations hazards to contractors specialized in the installation or distribution of insulation material.

Such a material referred to as U.F.F.I. became popular in 1977 when it received approval by Central Mortage and Housing Corporation under the subsidized C.H.I.P. programme (Canadian Home Insulation Programme). During 1980 following consumer complaints and studies, the Hazardous Products Act was amended by Consumer and Corporate Affairs Canada to include this product as a substance likely to be a danger to the health of the public and U.F.F.I. was banned December 17, 1980.

In the Province of Quebec, the limitation for actions for bodily injury is one year and two years for property damage[1].

The Quebec legislature passed a law in December 1981[2] to allow the public to react up to July 1st 1982 to protect their rights for bodily injury by the institution of a legal action. This law was enacted to eliminate any defence based on the limitation for actions which under the general rules would have taken effect December 17, 1981 for bodily injury and has taken effect on December 17, 1982 for property damage.

At this stage, it is impossible to state whether or not this legislation would resist a challenge of being unconstitutional.

Over 1000 suits have been filed in different jurisdictions of the Province of Quebec, but a test case is to be heard by the Chief Justice of Superior Court in the early part of 1983.

Defendants of these suits are numerous but are principally Government agencies, manufacturers and installers.

Under present jurisprudence liability if any must be determined, attributed to one or several parties and damages attributed to one or several years extending from 1977 to 1981.

The problem involved is extremely complex and will take some time to be resolved. In the meantime the Federal Government is offering to the public monetary assistance of up to $5,000 for removal of the U.F.F.I. as well as technical advices for such removal.

---

(1) The provinces are subject to statutes of limitation for actions up to six years.

(2) Law N° 45, passed on December 19, 1981.

IV — Audatex et le Groupement des assureurs automobiles

The Association of Automobile Insurers offers Audatex, *a new work system available for estimate centres. It should prove very useful.*

~

Il y a quelques années, l'usage voulait qu'on fît examiner une
96 voiture automobile après un accident et qu'on s'adressât à deux ou trois garages pour établir celui qui demanderait le moins cher pour la réparation. La manière de procéder avait des avantages, mais elle avait aussi des inconvénients, étant donné les tarifs adoptés par des garages plus ou moins bien organisés et qui faisaient une réparation plus ou moins satisfaisante. D'autres, par contre, demandaient beaucoup plus cher mais, dans l'ensemble, faisaient un travail plus consciencieux et plus honnête. À un moment donné, les assureurs se sont groupés et ont constitué le Groupement des assureurs automobiles, à l'instigation du gouvernement provincial. Cette association a rapidement réuni l'ensemble des assureurs traitant d'assurance automobile dans la province de Québec ; ce qui a permis de mettre sur pied un système d'évaluation électronique et d'avoir des centres d'évaluation un peu partout dans la province. Actuellement, il y en a onze dans la région de Montréal, trois dans la région de Québec et sept dans le reste de la province. L'avantage de ces centres, c'est d'uniformiser l'évaluation des dommages et de fournir une base équitable et unifiée aux garages adhérents.

Le Groupement des assureurs automobiles est allé plus loin, cependant. Il a imaginé ce que l'on appelle le *système Audatex*, en s'inspirant de ce qui se fait ailleurs. Branchée sur un ordinateur, cette méthode de travail permet d'avoir rapidement le nombre d'heures nécessaire à une réparation ou à un remplacement de pièces et, dans l'ensemble, le coût correspondant à la réparation d'une voiture dont le dossier lui est soumis. Résumer ainsi la fonction du système Audatex est élémentaire. Pour qu'on en comprenne un peu mieux le fonctionnement, nous donnons en marge une feuille de travail qui indique à la fois le temps exigé pour la réparation étudiée et le prix exigible par le garage faisant la réparation :

ESTIMATION

(1) E = REMPLACER I = RÉPARER IT = RÉPARATION SUPPLÉMENTAIRE
L = REPEINDRE EC = PIÈCE RÉ-USINÉE EU = PIÈCE RECYCLÉE
TE = REMPLACEMENT PARTIEL (PIÈCE) P = VÉRIFIER
ET = REMPLACEMENT PARTIEL (MAIN-D'OEUVRE)
N = OPÉRATION SUPPLÉMENTAIRE

(2) 1977 CHEVROLET MONZA 2 DOOR HATCHBACK U1303A OPTNS G/H Q

(3) OP	(4) GDE	(5) Pièce	(6) No.	(7) Prix	(8) AJ	(9) Heures	(10) T	Explication sur le temps de la main-d'œuvre
E	005	Pare-choc Av.	365267	183.50		1.2	1	– P. & D. incl. ds E073
E	009	Couvert. pare-choc	342682	214.00		.0	1	– Inclus dans E073
L	009	Couvert. parc-choc	Repeindre			1.5	4	
E	013	Amortisseur, pare-choc Av. G.	22007646	39.50		.3	1	
E	015	Support, pare-choc Av. G.	468995	35.50		.0	1	– Inclus dans E013
E	023	Support amortis. G.	358395	20.10		.0	1	
E	029	Panneau, calandre ASS.	379455	191.50	-20	.3	1	– Chevau. avec E103
L	029	Panneau, calandre ASS.	Repeindre			2.0	4	et temps incl. ds E073
E	031	Renfort, calandre	365283	63.00		.0	1	– Inclus dans E029
E	073	Panneau, support radiateur	342692	8.15		7.7	1	
I	083	Capot	Réparer			1.2*	1	– Réparation (jugement)
L	083	Capot	Repeindre			.7*	4	– Retouche (jugement)
E	103	Aile avant G.	1711569	204.00		2.0	1	
L	103	Aile avant G.	Repeindre			2.0	4	
EC	755	Radiateur	Ré-usiné	55.00*		.0	1	– P. & D. incl. ds E073

15 articles

SOMMAIRE

(14)	PIÈCES			959.25
(15)	Rabais		@ 10.00%	95.93-
(16)	Autres pièces (sous-traitance)			55.00
	Peinture (matériaux)			31.00 (12)
(17)	TOTAL DES PIÈCES			949.32
	Taxe sur les pièces		@ 8.00%	75.95
	Main-d'œuvre	Taux	Heures	
	1-Tôlerie	15.00	12.7	190.50
	2-Mec/Elec	15.00		
(11)	3-Châssis	15.00		
	4-Repeindre	15.00	6.2	93.00
(12)	5-Peinture (matériaux)	5.00		
(13)	TOTAL MAIN-D'OEUVRE			283.50
	Sous-traitance (réparations)			
	Remorquage et entreposage			
(18)	TOTAL DES RÉPARATIONS			1,308.77
	Moins : (19) Franchise			100.00
	(20) Revalorisation			38.30-
	(21) Autres frais			
(22)	MONTANT NET			1,170.47$
(23)	À la charge du propriétaire			138.30$

Audatex, Inc. Log 168879 Date 03/03/81

En principe, il y a là une méthode de travail intéressante, pourvu qu'elle serre la réalité de près. Elle peut, en effet, servir de base au contrôle de la note présentée par le garage et, en même temps, de guide pour celui-ci. Pour que la feuille de travail donne son plein rendement, elle doit suivre la pratique de très près. Il faut aussi qu'on ait le plus grand nombre des pièces disponibles dans la *mémoire* de l'ordinateur, que la base du travail ait été déterminée par des spécialistes à la fois de l'ordinateur et du métier. Dans ce tableau que nous reproduisons, une chose nous gêne, c'est que certains travaux sont calculés à $15 l'heure, tandis que beaucoup de garages demandent de $22 à $31 l'heure. De plus, l'état de la voiture est un facteur d'appréciation difficile à fixer à distance. Qu'on connaisse le prix d'un pare-choc et le temps nécessaire à l'installation, voilà les éléments principaux. Mais comment faire déterminer par l'ordinateur la mise en place sur une voiture très abîmée ? C'est là sans doute qu'intervient le facteur personnel, dont l'exactitude est aléatoire, si l'évaluation n'est pas faite *de visu*.

Une fois cette restriction faite, nous pensons qu'il y a là un pas en avant. Dans quelle mesure l'industrie l'accepte-t-elle et l'utilise-t-elle pleinement, voilà la question qui se pose non pas pour critiquer la nouvelle méthode de travail, mais pour se rendre compte dans quelle mesure elle suit la réalité d'assez près pour être pleinement utile. De toute manière, il faut féliciter le Groupement de son initiative.

Commentaires sur un jugement de la Cour d'appel dans la cause de Louis-Marcel Dugal contre le procureur général de la province de Québec[1]

1. *Analyse*

Le jugement précité confirme une nouvelle tendance dans la province de Québec[2]. En effet, la Cour d'appel accueille un jugement de première instance de $1,575,301 en le réduisant de $12,000 seulement.

---

[1] Jugement de la Cour d'appel du 15 octobre 1982.

[2] Inspirée, pour la détermination des indemnités tout au moins, d'arrêts de la Cour suprême du Canada.

Voici d'abord les faits

A. Le demandeur conduisait un véhicule automobile de marque Jeep sur la route 132, entre Chandler et Grande Rivière, le 13 avril 1976, lorsque, parvenu dans la municipalité de Grande Rivière, son véhicule dérapa sur la glace.

L'entretien de la route où survint l'accident était à la charge du ministère de la Voirie. L'on invoque la négligence des employés du ministère quant au mauvais entretien des fossés, permettant à l'eau de ruisseler sur la route et de former une plaque de glace :

- aucune matière antidérapante fut répandue ;
- aucun signal de danger ;
- la glace couvrait la route sur une distance de 100 pieds environ.

B. Âgé de vingt-cinq ans, le demandeur subit les dommages suivants : une fracture des vertèbres dorsales 10 et 11, qui occasionne la paralysie des deux jambes, des troubles vésicaux et anaux, la perte des fonctions sexuelles et, enfin, une commotion cérébrale.

JOSEPH F. PITZ

Commentaires

1. L'analyse du cas, faite par M. Joseph F. Pitz, est intéressante à plus d'un point de vue, surtout que l'arrêt provient de la Cour d'appel de la province de Québec. Nous savons que la tendance des tribunaux depuis deux ou trois ans a été d'accorder des sommes très substantielles dans le cas d'accidents entraînant une immobilisation totale ou quasi totale de l'accidenté. Cependant, le montant de $1,575,301 fixé par la Cour supérieure et diminué de $12,000 par la Cour d'appel nous paraît bien élevé. On peut imaginer la victime de l'accident plaçant cette somme à 10% environ (nous nous gardons d'invoquer les taux de 19½% ou 20% qui prévalaient antérieurement). Cela voudrait dire un revenu de $157,000 par an, avant déduction de l'impôt sur le revenu, il est vrai. À ce taux, la victime pourrait organiser sa vie sans avoir à toucher au capital[1].

---

[1] Voici comment le juge Rodolphe Paré justifie le montant accordé par l'arrêt de la Cour d'appel : « À la fin de son mémoire (p. 25), l'appelant soutient que le montant alloué est exorbitant en ce que l'intimé, en plaçant le capital à 12% d'intérêt, recevra un revenu de $170,000 sans que ne diminue son capital. Ceci me semble tout à fait erroné et ne tient pas compte du facteur inflationnaire, non plus que des déboursés fu-

2. La situation de l'accidenté est éminemment précaire et désolante puisqu'il sera immobilisé durant le reste de sa vie. D'un autre côté, ne faudrait-il pas se demander si, à ce point de vue, le régime actuel de la Régie de l'assurance automobile ne serait pas plus équitable, puisqu'il donnerait simplement le revenu maximum que prévoit le barème officiel, sans aller jusqu'à une somme de $ 1,500,000 ? Nous pensons qu'il y a là un exemple excellent des différences entre l'ancien et le nouveau régimes, ce dernier étant entré en vigueur en 1978. Si celui-ci est parfois insuffisant, le premier est, à notre avis, excessif. Il est vrai qu'il a cessé d'être opérant,
100 sauf pour les accidents antérieurs au premier mars 1978.

3. Une dernière question d'une extrême importance se poserait s'il ne s'agissait pas du gouvernement : dans quelle mesure le tiers responsable du sinistre ou l'assureur serait-il en mesure de payer une somme aussi élevée ? Il est arrivé dans le passé qu'un jugement presque aussi important n'ait pu être satisfait, à cause du manque ou de l'insuffisance de ressources de la partie responsable de l'accident.

4. Un jugement de cette importance est fréquent aux États-Unis et, dans une certaine mesure, dans les autres provinces du Canada où la notion de responsabilité reste intacte. Nous profitons de cet arrêt de la Cour d'appel pour revenir sur l'importance de souscrire un montant d'assurance assez élevé, dans le cas des dommages corporels aux tiers. La loi québécoise impose un minimum de $50,000 pour les dommages matériels dans la province de Québec, et corporels et matériels à l'extérieur. C'est notoirement insuffisant. Or, bien peu d'automobilistes s'en rendent compte. Certains vont jusqu'à $100,000, d'autres jusqu'à $500,000 et se croient bien à l'abri. Qu'on nous permette de leur dire qu'ils ne le sont pas, à moins de souscrire, en outre de l'assurance automobile, une garantie d'excé-

---

turs qu'occasionnera l'état de l'intimé. Cette façon d'aborder le problème me semble plus spectaculaire que réelle. En effet, dès la première année, l'intimé verra se réduire la valeur que représente son capital d'un montant égal au revenu qu'il en tirera, s'il le place à 12% et si l'inflation est de 12%. Les chiffres que conteste l'appelant peuvent peut-être avoir un effet de surprise, surtout pour ceux qui avaient pris l'habitude d'évoluer dans la situation économique relativement stable des décennies passées. Mais ces chiffres ne sont aujourd'hui que le reflet d'une situation nouvelle où les prévisions d'avenir doivent faire une large part à des facteurs nouveaux. Si le juge invoque l'inflation au taux de 12%, ne pourrait-il pas imaginer un barème beaucoup plus élevé, correspondant à une inflation galopante ? À ce compte-là, il n'y aurait aucun montant susceptible de mettre l'accidenté vraiment à l'abri.

dent qui pourrait être extrêmement utile, aussi bien au Canada qu'aux États-Unis, où ils circulent assez régulièrement. Qu'on ne se fasse pas d'illusion, une garantie de $500,000 est très insuffisante. C'est avec des arrêts comme celui que nous rapporte M. Pitz et ceux que nous pourrions mettre nous-mêmes au dossier qu'un technicien se rend compte quelle est l'imprudence de ceux qui circulent actuellement avec un montant de garantie insuffisante.

J.D.

Formule globale en assurance construction *101*

Lorsqu'un propriétaire désire construire un vaste projet immobilier, qui se caractérise en particulier par des aspects technologiques ou d'une grande complexité, il pourrait y avoir des avantages pour celui-ci à souscrire lui-même, en son nom et au nom des participants à l'acte de construire, une assurance globale dite *wrap-up*.

En plus des avantages particuliers de la conception d'une formule globale (*wrap-up*), nous y voyons les avantages suivants, tant en ce qui concerne l'assurance de choses que l'assurance des responsabilités :

- Continuité de protection pour l'ensemble des travaux pour toute la durée du projet ;
- Contrôle unique par le propriétaire des couvertures d'assurances qu'il désire ;
- Uniformité de protection pour tous les participants assurés ;
- Économie :
  - i) grâce à des taux négociés pour l'ensemble du projet comparativement à ceux que peuvent obtenir individuellement les entrepreneurs ;
  - ii) due à l'élimination des frais d'administration chargés au propriétaire par les entrepreneurs et sous-traitants sur les primes qu'ils doivent verser s'ils souscrivent eux-mêmes l'assurance ;
- Élimination de la possibilité d'une protection inadéquate pour certains travaux ;
- Règlement plus rapide des réclamations dû au fait que tous les assurés transigent avec les mêmes assureurs.

Cette nomenclature d'avantages n'est pas exhaustive. Nous signalons les aspects qui paraissent les plus importants, en insistant sur le fait qu'une étude au cas par cas pourrait s'avérer fort utile.

Chronique de documentation

par

JEAN DALPÉ

Le Bulletin de la direction générale des assurances, Québec. Vol. 8, N° 3. Décembre 1982.

Nous signalons aux lecteurs le dernier *Bulletin* de la direction générale des assurances de Québec. Ils y trouveront un certain nombre d'études intéressantes et les statistiques les plus récentes sur les assurances souscrites dans la province de Québec. Et, en particulier, des tableaux ayant trait à l'importance des primes par groupe, ainsi qu'un aperçu de la concentration du marché, en assurance générale, de 1979 à 1981, d'abord entre les trois plus importants assureurs traitant dans la province de Québec, puis ce qui revient à dix autres parmi les plus forts, dans l'assurance automobile comme dans celle des biens, de l'assurance de responsabilité civile et les diverses autres qui constituent le portefeuille d'ensemble.

Voici comment le *Bulletin* résume les résultats de l'exercice 1981 :

> « Le fait marquant de l'année 1981 a été l'affaiblissement de la santé financière des assureurs, particulièrement en assurance générale. Les autres faits saillants ont été la contraction de l'offre d'assurance, caractérisée par une baisse du nombre d'assureurs, ainsi qu'un recul des assureurs du Québec dans un marché en forte croissance. »

~

Le surintendant des Assurances nous permettra sans doute une critique : les chiffres mentionnés dans les tableaux sont devenus si petits qu'on est à la veille d'employer une loupe pour les lire. Nous comprenons que le mot d'ordre est de faire des économies. Il y a peut-être aussi une raison de composition typographique. D'un autre côté, si ces tableaux doivent rendre vraiment service — et ils sont fort intéressants — il serait peut-être bon d'en faciliter l'accès avec des caractères un peu plus gros.

Une enquête sur la rémunération des cadres dans l'entreprise au Québec

La maison Hébert, Le Houillier & Associés Inc.[1] annonce la publication d'une étude sur la rémunération des cadres au Québec en 1982. L'enquête préliminaire, qui a donné lieu à ce rapport, visait les entreprises qui comptent au moins cent employés ou ont un volume annuel de ventes supérieur à cinq millions de dollars.

Soixante-deux moyennes et grandes entreprises ont participé à cette enquête sur la rémunération des cadres au Québec en 1982. Ces entreprises ont fourni des renseignements sur 677 titulaires de 18 fonctions que l'on rencontre fréquemment, soit une moyenne de 11 par entreprise participante. Les fonctions visées comprennent les cadres supérieurs, à l'exception des vice-présidents exécutifs et les cadres intermédiaires.

Synthèse des résultats

L'entreprise participante-type est du secteur privé ; elle compte un peu moins de 500 employés ; elle a des ventes annuelles d'environ 40 millions de dollars et elle a son siège social dans la région de Montréal. Presque tous ses cadres exercent leurs fonctions au Québec.

Selon l'enquête, le salaire moyen des cadres des entreprises québécoises s'élevait à $43,111 au premier janvier 1982. Le cadre de l'entreprise québécoise le mieux payé est le directeur général de division. Il est suivi de près par le cadre supérieur responsable des ventes et par le responsable des finances.

La moyenne des augmentations de salaire des cadres des entreprises québécoises se situait à 13,0% de 1981 à 1982. Selon l'étude, ce sont les cadres responsables des ventes qui ont eu les plus fortes augmentations, tandis que les directeurs de la production et les cadres supérieurs responsables des finances recevaient une augmentation inférieure à la moyenne.

Un certain nombre de cadres n'ont pas reçu d'augmentation de salaire ou ont vu leur salaire réduit. Ce sont les cadres supérieurs responsables des finances qui ont été le plus souvent dans cette situation.

---

[1] La maison Hébert, Le Houillier & Associés Inc. fait partie du groupe Sodarcan.

Seulement 28,4% des cadres participants ont reçu un boni en 1981. Les bonis moyens les plus élevés ont été versés aux cadres responsables des ventes, tandis que le chef comptable recevait la somme la plus faible.

Trois cadres sur dix ont eu droit à une voiture de fonction, tandis que la moitié des cadres n'ont eu droit ni à une voiture de fonction, ni à une allocation pour les dépenses d'automobile. Le titulaire qui se voit offrir le plus souvent une voiture de fonction est le cadre supérieur responsable des ventes.

104 **La Vie économique,** par Esdras Minville. Ouvrage en cinq volumes publiés aux Éditions Fides et aux Presses H.E.C. Montréal.

M. François-Albert Angers s'est chargé de présenter l'œuvre de M. Esdras Minville. Il y a là un travail considérable, auquel le professeur Angers s'est donné corps et âme pendant quelques années. Pour montrer l'évolution et la marche de la pensée du maître, il a fallu au professeur Angers un remarquable esprit de suite et un dévouement complet au souvenir de son collègue et ami. Et c'est ainsi qu'ont paru successivement aux Éditions Fides, cinq volumes que M. Angers a présentés ainsi : *L'économie du Québec et la science économique, Systèmes et structures économiques, Plan et aménagement des données fondamentales et les secteurs de base* et, enfin, *Le travail.*

Toute sa vie, Esdras Minville a travaillé pour jeter les bases d'un système économique et social, destiné au Canada français ; ce qui lui a valu à la fois l'admiration et l'estime d'un grand économiste français comme François Perroux. Il est heureux qu'il se soit trouvé un homme qui ait réuni l'ensemble des travaux du sociologue et de l'économiste qu'a été Esdras Minville. Autrement, son œuvre aurait continué d'être un peu inconnue, sinon méconnue par ceux à qui elle était destinée.

Il faut remercier le professeur Angers du monument qu'il a élevé à la pensée de son ami, en groupant son œuvre dans ces cinq tomes. Plus qu'un témoignage rendu à l'amitié de deux hommes, il y a là un service rendu à ceux qu'intéresse l'évolution de la vie économique au Canada français.

~

Très simple, Esdras Minville a écrit longuement et avec une grande maîtrise sur ces sujets qu'il jugeait fondamentaux. Il a diri-

gé l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal avec une ténacité et une intelligence remarquables à une époque difficile. On ne saurait trop rappeler ce qu'il a fait, aussi bien dans le domaine de l'enseignement que dans l'orientation de la pensée économique et sociale. Grâce à son collègue et ami, nous reprenons contact avec sa pensée profonde.

~

Voici comment M. François-Albert Angers présente l'homme et ses initiatives principales :

> « ... l'œuvre complète de cet homme, ce professeur, ce fondateur de la Ligue d'Action nationale, ce directeur de l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal pendant vingt-cinq ans et en même temps doyen de la Faculté des Sciences sociales de l'Université de Montréal pendant plusieurs années, ce conseiller économique des heures les mieux intentionnées du premier régime Duplessis, ce membre-clef de la Commission Tremblay sur les problèmes constitutionnels dont le rôle aura été si déterminant dans l'orientation de notre destin national, bref cette figure marquante, déterminante dans notre histoire nationale, tout particulièrement dans l'ordre de l'économie, mais autant dans l'ordre politico-culturel. »

~

À titre d'exemple de la justesse des vues de M. Esdras Minville, voici un extrait de son premier livre *L'économie du Québec et la science économique,* où il s'explique sur l'utilité du capital étranger dans un pays comme le nôtre :

> « Jusqu'où l'importation du capital étranger est-elle un bienfait ? Quand devient-elle un danger ? Posons en règle générale qu'elle est avantageuse, aussi longtemps que la masse du capital importé ne dépasse pas le pouvoir d'assimilation du pays importateur, ou, en d'autres termes, aussi longtemps que le capital étranger, « dans les entreprises qu'il fonde ou qu'il assiste, ne prend pas la place du capital national », reste subordonné à celui-ci et peut, par la force des conditions ambiantes, être amené à concourir au bien public. Mais autre chose est d'énoncer la formule et d'en déterminer la portée pratique. Bien des particularités conditionnent le pouvoir d'absorption d'une contrée et peuvent, suivant les circonstances, revêtir une importance de premier ordre, exercer une action prépondé-

rante. Il est certain, d'une part, qu'un pays comme le Canada, jeune, peu peuplé, possédant un vaste territoire et des ressources abondantes à mettre en valeur, a besoin du secours financier de l'étranger pour assurer son essor, parfaire son outillage, compléter son organisation économique. Mais il est également incontestable, d'autre part, que moins est avancé le développement de ce pays, plus faible est son organisation, moins forte sera sa résistance aux influences de l'extérieur. »

Écrites il y a plusieurs années, ces lignes ont gardé un sens actuel.

106

Responsabilité civile : Les échanges internationaux et l'assurance de responsabilité civile après livraison, par Jean L. Fuchs. *L'Argus International,* 2 rue de Châteaudun, Paris.

La police d'assurance de responsabilité civile au Canada contient généralement une clause qui restreint la garantie aux poursuites intentées soit au Canada, soit aux États-Unis. C'est dire que pour que l'assurance s'applique, il faut que l'assuré soit poursuivi dans l'un de ces deux pays, quel que soit l'endroit où le sinistre a eu lieu. C'est à cette condition que l'assureur accepte de prendre fait et cause pour son assuré. Le livre de M. Jean L. Fuchs intitulé *Les échanges internationaux et l'assurance de responsabilité civile après livraison* nous permet de comprendre pourquoi la police canadienne est limitée dans sa portée. Il nous indique, par exemple, dans le cas du marché commun, ce que l'auteur appelle les *familles de droits.* Il en compte cinq comme suit : La France, la Belgique et le Luxembourg ; les Pays-Bas et l'Italie ; le droit allemand ; le droit de la Grande-Bretagne et celui de l'Irlande, et le droit danois. Devant cela, on comprend que l'assureur canadien ne veuille pas être mêlé à un conflit entraînant des poursuites logées dans des pays dont il ne connaît ni le droit, ni la jurisprudence.

Par ailleurs, certains assureurs accepteront de garantir l'assuré dans le monde entier. On peut donc noter ici qu'à côté d'un contrat restreint à l'Amérique, il existe d'autres polices plus étendues. La difficulté, c'est de trouver l'assureur qui consentira à l'émettre dans le cas de certains produits dont on lui demandera d'assurer le risque, tels les produits pharmaceutiques.

À ce point de vue et à d'autres, le livre de M. Fuchs présente un réel intérêt.

Le Pétrole et la Mer. Les catastrophes naturelles — règlement des sinistres. Münchener Rück, Munich Re. Munich et Toronto.

Voici la version française de deux brochures remarquablement bien présentées par la grande société de réassurance munichoise. Une fois de plus, on s'incline devant la qualité des publications que le groupe allemand prépare et distribue dans le milieu des assurances.

En résumé, le premier traite des risques de la mer, de l'assurance qui les garantit et des responsabilités qu'encourent ceux dont les bateaux assurent les grands transports, les hydrocarbures en particulier. La deuxième brochure rappelle les sinistres naturels et la manière dont on s'organise pour essayer de compenser par l'assurance, le dommage subi par les sinistrés.

La gestion de l'assurance : quelques éléments de progrès, par Jean Boudy. Aux éditions de l'*Argus*, 2 rue de Châteaudun, Paris.

Ouvrage théorique, assurément ! Mais présentant de l'intérêt pour celui qui cherche des directives. Nous lui suggérons de lire le chapitre V, qui traite de la concertation et de la participation du personnel à la gestion d'une entreprise et, aussi, le chapitre IV, qui porte le titre de « Prospective et stratégie, prévision et planification ». L'auteur y étudie l'avenir de l'entreprise d'assurance.

Conseiller technique, M. Boudy expose les problèmes auxquels il a dû faire face dans sa longue carrière, ainsi que les solutions qu'il a apportées dans le cas de certaines entreprises. S'il s'inspire en partie des méthodes américaines, l'auteur met de l'ordre dans ce qui, parfois, n'en a guère. Mais pourquoi parle-t-il si souvent de *management*[1] pour traiter de la direction et de la gestion de l'entreprise ? Il y a là un exemple, parmi tant d'autres, de l'influence insidieuse que les Américains font pénétrer dans le monde des affaires avec leur vocabulaire technique.

~

[1] Voici quel sens donne l'auteur au mot *management* : « Selon une formulation actuellement en vogue aux États-Unis, les quatre grandes fonctions du management d'une entreprise sont : entreprendre, produire, administrer, intégrer. »

Mais les mots *gérer* et *gestion* n'ont-ils pas exactement le même sens ? On ne peut gérer sans entreprendre, produire, administrer, intégrer. D'un autre côté, il faut admettre que le mot *management* comme boulingrin est admis dans le vocabulaire courant en France, aussi bien que par les dictionnaires. Par ailleurs, notons que dans son titre, l'auteur lui-même reconnaît la qualité du mot *gestion*, puisqu'il intitule son livre « La gestion de l'assurance », et non « Le *management* de l'assurance ».

M. Boudy s'exprime ainsi dès le début de sa préface :

« Au milieu des incertitudes de toutes sortes qui entourent les assureurs comme bien d'autres professionnels, seules quelques évidences demeurent incontestées. La rigueur de gestion est l'une d'entre elles. Elle est d'autant plus nécessaire que si elle gagne les facilités d'une croissance soutenue et que les résultats d'exploitation ne laissent aucun doute sur l'urgence de certaines réformes. »

Ce sont les bases de certaines de ces réformes que l'auteur nous apporte.

Imposition 1981 : Pour les Canadiens qui achètent des biens immeubles aux États-Unis. Clarkson, Gordon. Montréal.

Parmi les difficultés que présente la stabilisation du dollar canadien sur les marchés internationaux, le ministre des Finances mentionnait, il y a un an, les achats massifs de titres destinés à assurer à tel ou tel groupe canadien soit la majorité des actions de compagnies américaines, soit un pourcentage assez élevé pour lui donner une voie prépondérante au conseil. Au non-initié, la remarque du ministre semblait inexplicable. En effet, quoi de plus intéressant au point de vue canadien que de penser à un mouvement contraire à celui auquel nous avons toujours assisté, c'est-à-dire la mainmise du capital américain sur nos ressources ou nos entreprises !

Une autre source de déséquilibre monétaire paraît être l'achat par les Canadiens de biens immobiliers en Floride ou, dans une moindre mesure, en Californie. Là interviennent l'attrait du climat et la possibilité, avec l'inflation, d'un profit éventuel considérable. Étant donné la libre circulation des biens entre le Canada et le reste du monde, il n'y aurait rien à redire si, avec les frais de voyages, il n'y avait pas là un élément de perturbation monétaire important, compensé, il est vrai, par un mouvement contraire qui amène les touristes américains au Canada.

La brochure de la maison Clarkson, Gordon ne tend pas à empêcher le Canadien d'employer son argent comme il le désire, mais elle le met en garde contre certaines règles fiscales ou autres qui peuvent présenter un avantage ou un désavantage, selon le cas, dans ce genre de placement immobilier. En somme, on rappelle aux petits et aux moyens capitalistes qu'en plaçant leur argent de

l'autre côté de la frontière, il y a des inconvénients qu'ils doivent connaître. Voici l'introduction de l'étude de la maison Clarkson, Gordon :

> « De plus en plus de Canadiens font l'acquisition de biens immeubles aux États-Unis à des fins de vacances, d'activités récréatives ou de retraite. Tout particulier canadien ou toute corporation possédée par un tel particulier, jusqu'à ces derniers temps, n'était pas assujetti à l'impôt américain à l'aliénation de biens immeubles américains, ni à l'aliénation d'une participation dans toute entité constituée en vue de détenir des biens immeubles américains. Antérieurement aux modifications récentes, un investisseur canadien n'était imposé sur les gains en capital réalisés à l'aliénation de biens immeubles américains que s'il séjournait aux États-Unis, à titre de particulier, pendant plus de 182 jours au cours de l'année d'imposition ou s'il (ou sa corporation détenant les biens immeubles) s'adonnait à un commerce ou à une entreprise dans ce même pays et que le gain réalisé était effectivement relié à ce commerce ou cette entreprise. D'importantes modifications sont apportées à la suite de récentes adoptions législatives qui touchent des placements de Canadiens dans des biens immeubles américains. »

Si la langue n'est pas très sûre, le conseil est bon.

Hand in Hand. International Journal of the Commercial Union Assurance Company, London. August 1982.

Cette excellente revue du groupe Commercial Union contient un article intéressant consacré à l'informatique et à sa technique, en constante évolution. Nous en extrayons ce court passage, qui apparaît sous le titre *The situation today* :

> *« The concept of discrete generations has faded and we now have a process of continuous change and improvement.*
>
> *Our equipment today is based on The Silicon Chip and Extensive Communication Capabilities.*
>
> *The most dramatic and far-reaching effect of the silicon chip within the computer industry itself has been the further substantial improvement in the price : performance ratio. At the same time the communication capabilities which had their infancy*

with third-generation machines have developed rapidly and are now the single most important aspect of computing. »

Nous en suggérons la lecture à celui qui s'intéresse à l'évolution des entreprises contemporaines et des moyens de communication mis à leur disposition. Pour vivre, celles-ci doivent les connaître, puis les utiliser à fond, selon leurs possibilités.

110 **Jésuites Canadiens,** Volume IX, N° 2, 1982. Numéro spécial sur la revue *Relations.*

Faute d'espace, nous ne pouvons analyser comme nous l'aurions souhaité cette publication des Jésuites canadiens, qui ont fêté le quarantième anniversaire de la revue *Relations,* l'année dernière. Nous voulons simplement retenir de ce numéro spécial la définition de l'Église de demain qu'a donnée Mgr Gérard Drainville, évêque d'Amos :

> « L'Église que nous avons connue était très structurée. Le temps où la vie de nos paroisses s'organisait autour du curé comme maître d'œuvre de tout, a été une période très importante de l'histoire de notre Église qui se confondait avec notre histoire tout court. Mais la situation sociale nouvelle met l'Église en situation de Diaspora : l'Église ne commande plus l'organisation de la société. Elle doit donc s'ajuster à cette nouvelle situation. Paradoxalement, après deux mille ans, les changements subis par l'Église l'amènent à retrouver l'essentiel de la mission de la communauté chrétienne vécue au temps des apôtres : *être le levain* et non le moule de la pâte. Les communautés chrétiennes sont invitées à vivre plongées au cœur du monde, et à le changer de l'intérieur. Ne rêvons plus d'une Église qui soit le moule du monde ; travaillons plutôt à ce qu'elle en devienne vraiment le levain. »

Ceux qu'Anatole France appelait irrévérencieusement *nos bons maîtres* sont au travail pour venir à en aide à une Église qui se cherche. Nous nous inclinons respectueusement devant eux et devant *Relations,* leur revue, à l'occasion de son quarantième anniversaire. Il faut être tenace pour tenir le coup. Or, la ténacité, l'astuce et l'art de gouverner les âmes sont choses reconnues et pratiquées chez *nos bons maîtres.*

Chronique d'un siècle de droit à travers un cabinet d'avocats : Ogilvy, Renault. 1879-1979, par Jean-A. Savard. ***Le centenaire du Barreau de Montréal,*** par Pierre Beullac et Édouard Fabre Surveyer. 1849-1949. À la librairie Ducharme. Montréal. 1949.

Le premier livre est intéressant en ce qu'il montre l'évolution d'un cabinet d'avocats canadiens à travers un siècle, de 1879 à 1979. Il l'est également par l'importance des causes qui ont été plaidées soit en Cour supérieure, soit en Cour d'appel, soit en Cour suprême et également au Conseil privé, à une époque où celui-ci était le dernier recours que les plaideurs avaient pour faire reconnaître leur point de vue. Quand le cordon ombilical a été coupé, ce soin a été reconnu à la Cour suprême du Canada. Il y avait là une des dernières étapes de ce colonialisme qui avait cessé d'être nécessaire, aussi bien dans l'esprit des Anglais que du côté du Canada. Comment justifier, en effet, qu'un pays dit indépendant soit à la remorque, même d'un grand État comme l'était l'Angleterre à cette époque ?

Joseph-Adolphe Chapleau était un des trois fondateurs du cabinet original, avant d'être élu premier ministre en 1879.

En regard de ce premier livre sur l'application du droit par le truchement d'un grand cabinet d'avocats, nous désirons rappeler un autre livre fort intéressant qui, lui, présente les bâtonniers du Barreau de Montréal à travers un siècle. Là également, on trouve des éléments extrêmement intéressants pour un grand livre qui étudierait non seulement l'histoire d'un cabinet — quelle que soit son importance — mais l'esprit du droit qui a prévalu à travers le dernier siècle et dont le Code civil, en 1866, a été une étape remarquable. Il n'a pas innové ; il a mis de l'ordre dans ce qui était un chaos indescriptible, même si, à certains points de vue, certaines des dispositions étudiées étaient encore imprécises. À telle enseigne que les procès n'ont pas cessé, s'ils ont été encadrés par des dispositions plus précises qu'auparavant.

Fait d'actualité

par

DIVERS COLLABORATEURS

I — Une bourse des assurances à Toronto

112

Après Londres, qui a Lloyd's, Paris qui a sa bourse des assurances et les États de New-York, de l'Illinois et de la Floride, qui possèdent leur *Insurance Exchange,* Toronto songe à créer un nouveau marché des assurances inspiré de celui de New-York. Ce sera une bourse où seront offerts à des membres régulièrement inscrits des risques qui « actuellement doivent être placés à l'étranger ». Le ministre Robert Elgie en a annoncé la nouvelle à l'assemblée annuelle de l'*Insurance Brokers Association of Ontario.* L'intention du nouveau groupement, d'après le ministre, est d'aider à réduire les primes qui, chaque année, sont versées à l'étranger.

Le Canada aura donc son *Insurance Exchange*[1]. Il sera intéressant d'en connaître l'organisation, le programme et les limitations. Y acceptera-t-on tous les genres de risques ou seulement les plus difficiles à placer à cause du danger qu'ils présentent ou de leur importance ? Nous reviendrons sur le sujet un peu plus tard, quand on aura précisé les initiatives, les règles et la portée exacte du nouvel organisme.

Voici comment on se proposerait de procéder, suivant le ministère des Consommateurs et des relations commerciales de l'Ontario :

1° accepter les affaires de réassurance en provenance du Canada ou de l'étranger ;

2° assurer les affaires directes

i) dont la prime serait supérieure à $ 100,000 ;
ii) pour lesquelles il n'existerait pas de marché ;
iii) ayant trait aux assurances autres que vie.

J.H.

---

[1] Voici ce que le ministre Robert Elgie a dit à ce sujet : « It will help reduce the tremendous outflow of insurance premiums to foreign markets ».

II — La modification projetée de la loi fédérale des assurances

À la suite des difficultés financières d'un certain nombre de sociétés au Canada, il semble que le contrôle veuille rendre la loi des assurances plus sévère. C'est ainsi que le surintendant des Assurances songerait à augmenter le capital-surplus initial d'une nouvelle société, qu'il limiterait les affaires traitées par des sociétés existantes à un certain nombre de fois le capital et le surplus réunis, qu'il forcerait une société d'assurance à garder un minimum de toutes les affaires acceptées par elle et, enfin, qu'il forcerait les assureurs à faire rentrer les primes dans un temps plus court qu'auparavant, afin de leur donner une plus grande liquidité.

Le Canada a toujours eu une très bonne réputation dans le domaine de l'assurance autre que vie. Dernièrement, on a dû retirer le permis à trois sociétés. Il y a là une mesure qu'expliquent la dureté des temps, l'insuffisance des tarifs, certaines imprudences ou erreurs techniques et les contrecoups de l'inflation. Or, le contrôle des assurances ne voudrait plus que la chose se répétât. Pour cela, il est prêt à aller beaucoup plus loin dans la voie des restrictions, dans l'intérêt des assurés aussi bien que des assureurs eux-mêmes. Il ne faudrait pas, toutefois, qu'il rende la situation tellement difficile aux sociétés canadiennes qu'elles soient gênées dans leur essor, pourvu évidemment qu'elles présentent les normes de sécurité nécessaires.

J. D.

III — Le forage dans le Grand Nord

Nous avons déjà signalé à nos lecteurs les difficultés que présente la production de pétrole dans le Grand Nord. Nous y revenons avec quelques détails donnés par M. Henri Martial, le vice-président de Canterra Energy Ltd., une des sociétés-filiales de Canadian Development Corporation : entreprise mixte, comme on le sait, puisqu'elle groupe à la fois le gouvernement fédéral et des actionnaires recrutés un peu partout au Canada et probablement aux États-Unis. Voici quelques-uns des propos de M. Martial, qui jettent un jour brutal sur les difficultés du forage :

> « Several methods were used to monitor icebergs and pack ice which represent a real hazard in the area where the drilling

took place. "It has become known as iceberg alley", Mr. Martial says.

However, icebergs didn't present as much of a problem as the currents. "We spent years studying the currents in the area, but the conditions we experienced were totally unexpected and difficult to explain, although we are analysing our data to learn more", he adds.

The ship has a highly sophisticated communications system to provide it with the most up-to-date information and instantaneous communications capabilities with Canterra's head office in Calgary. »

Mouvement des glaciers, force et vitesse des courants, nécessité de forer jusqu'à 12,657 pieds en 64 jours, voilà autant de difficultés que rencontrent ceux qui cherchent de l'or noir dans l'Arctique[1]. Pour continuer ce travail extrêmement coûteux, il faudra que le prix des hydrocarbures reste élevé. Sans quoi, il faudra trouver d'autres champs pétrolifères plus accessibles.

J.H.

IV — L'état des affaires et la Bourse

En 1983, l'économie se remettra légèrement, annonce le *Conference Board*, dont les pronostics sont généralement suivis avec beaucoup d'attention par le monde des affaires. Et cependant, la Bourse au Canada continue son ascension. Subit-elle une réaction dans un sens, après être allée trop loin dans l'autre ? Est-ce l'influence des États-Unis, où l'inflation a diminué très sensiblement, où la baisse des taux d'intérêt a été aussi soudaine que substantielle ? On ne sait. On ne peut que constater, tout en restant d'une grande prudence et en tenant compte que jusqu'ici la hausse continue n'est pas justifiée par les résultats de la plupart des grandes entreprises. Un grand nombre ont des déficits très lourds à porter et qui ne semblent pas devoir se corriger, même en 1983. Et cependant, encore une fois, la cote en Bourse monte, aussi bien aux États-Unis qu'au Canada. Chez nos voisins, il est vrai, l'inflation a beaucoup diminué, mais le chômage a également beaucoup aug-

[1] De son côté, Imperial Oil confirme qu'elle a créé une île artificielle dans l'Arctique pour lui permettre de forer durant toute l'année. On sursaute devant les difficultés matérielles et l'énorme dépense que présentent de pareils travaux. Ils soulignent à nouveau ce que l'on est prêt à faire pour trouver de nouveaux approvisionnements, quels qu'en soient le coût et les risques d'exploitation et de transport.

menté. Le phénomène est le même au Canada, mais dans une moindre mesure. Et cependant, les Bourses mobilières se comportent comme si un grand espoir s'annonçait dans un proche horizon. Serait-ce que la Bourse a vraiment exagéré dans un sens et, par un processus d'ordre psychologique surtout, elle reprend sa marche en sens contraire : la règle du pendule jouant à nouveau ? Évitez les actions, conseille à ses clients la maison Hottinguer à Paris, en jugeant le marché français. Ce n'est pas ce que l'on conseille en Amérique. Il est vrai que, si la nationalisation de tant d'entreprises inquiète en France, elle n'a pas au Canada la même importance. Même si l'État achète de grandes entreprises et, ainsi, se mêle directement à la vie économique, le mouvement n'aura pas sur l'avenir du pays une aussi grande et aussi directe influence.

Le président de *Canadian Investment Fund* note ceci dans son dernier rapport trimestriel :

> « The increased cash flow resulting from reduced loan interest will permit the healing process to begin. With lower rates, we would expect to see consumers begin to spend a little more, which is the first step to lowering inventories and gaining production momentum in our key manufacturing industries. »

Y a-t-il vraiment là la condition d'une véritable reprise ? Nous le saurons bientôt.

J. D.

V — La convention sur le droit de la mer

La mer possède enfin une codification moderne. Fruit d'un travail laborieux commencé depuis plus d'une décennie, *La convention sur le droit de la mer,* qui contient plus de 300 articles et de multiples annexes, a été ratifiée le 10 septembre 1982, par plus de 150 États. Pourtant, on dit que personne ne semble content du résultat. Ce jugement nous paraît sévère, à cause des acquis consacrés par la convention, dont :

- l'approbation nationale ;
- le domaine public international pour tous les espaces maritimes situés au-delà des limites de la juridiction nationale.

Si, en 1951, le Chili proclame unilatéralement sa souveraineté jusqu'à 200 milles de ses côtes, à cause des fort nombreux bancs de

poissons à l'intérieur de cette limite, il aura ainsi fallu attendre 31 ans, d'escarmouches en escarmouches dans toutes les zones de pêches du monde, pourqu'une véritable zone soit consacrée juridiquement et qualifiée de zone économique exclusive.

L'importance de cette convention s'apprécie aussi, par son succès, en relation avec l'échec de la conférence internationale de Caracas, au Vénézuela, en 1974, portant sur le droit de la mer : s'y sont affrontés les pays riches et les pays pauvres. Un constat d'échec était prévisible, à cause des intérêts financiers en jeu.

116

Quant au Canada, sa participation aux discussions menant à cette convention a été qualifiée d'hybride. Si son gouvernement a signé avec 116 autres États, à Montego Bay, le texte de la convention, c'est qu'il y allait de ses énormes intérêts d'État côtier, bordé par deux océans. D'ailleurs, en 1970, le Canada avait légiféré sur sa propre zone territoriale et sur la prévention de la pollution en mer dans ses eaux arctiques, droit consolidé et validé par la nouvelle convention.

Sans doute cette convention apparaît-elle comme un demi-succès à cause de l'absence d'un Grand, les États-Unis, qui n'ont pas signé ce traité considéré comme pouvant porter préjudice à leurs « intérêts fondamentaux ». Cette position tient au fait que les États-Unis sont un pays essentiellement importateur de matières premières et que le président Reagan a une toute autre vision que son prédécesseur à la présidence, dans les principes d'un tel traité et dans les relations qu'il a avec la communauté internationale actuelle.

La convention sur le droit de la mer nous semble une contribution authentique au domaine public international, tant dans le nombre et la qualité des participants que dans l'apport original de règles de gestion et de prévention du domaine maritime des continents.

RÉMI MOREAU

~

De leur côté, dans un article fort intéressant, les professeurs Francis Rigaldies et Daniel Turp ont analysé la convention. Il est intéressant de voir ce qu'ils disent à propos de l'intérêt que présente la nouvelle entente pour le Canada. Voici quelques extraits

à ce sujet, que nous tirons de leur article paru dans *Le Devoir* du 11 décembre 1982 :

> « Ces efforts du Canada n'auront pas été vains toutefois puisqu'il se retrouve aujourd'hui signataire d'une convention dont les règles « potentielles » viennent consolider certaines de ses positions et reconnaître à l'État canadien de nouveaux droits qu'il n'hésitera pas à mettre à son profit. C'est ainsi que la nouvelle convention vient valider la législation canadienne qui, en 1970, avait étendu à 12 milles la mer territoriale du Canada. Mieux encore, en instaurant une zone économique exclusive sur laquelle l'État côtier détient certains droits souverains, elle fonde avec certitude le droit que le Canada s'était attribué d'exercer un contrôle sur les activités se déroulant dans plusieurs zones de pêche de 200 milles marins qu'il avait délimitées en 1977 et qui concernaient principalement la pêche, mais également certaines formes de pollution en mer. La convention reconnaît au Canada le droit de prévenir la pollution dans ses eaux arctiques, un droit que le Canada s'était conféré unilatéralement en 1970 et dont la conformité au droit international demeurait problématique. Enfin, la nouvelle conception du plateau continental retenue par la convention conférera au Canada des droits souverains d'exploration et d'exploitation des ressources naturelles du plateau continental de la côte atlantique jusqu'à 400 milles en mer, et accordera au Canada une juridiction jusqu'à 200 milles sur la côte du Pacifique, alors que le plateau continental géologique canadien ne s'étend sur la côte ouest que jusqu'à cinquante milles du littoral. »

VI — Les courtiers internationaux et les exigences de la loi relative aux cabinets nationaux dans Québec et l'Ontario

L'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec exigeait que 51% des actions d'une compagnie de courtage d'assurance appartiennent à des courtiers en exercice, membres de l'Association. Cela n'était pas possible, notamment, dans le cas des grands bureaux internationaux. On a alors eu recours à une solution assez curieuse que M. Frank Dougan expose très bien dans cet article auquel nous avons déjà fait allusion : « *The history of the Canadian broker* », paru dans le numéro de novembre 1982 de *Reactions.* Nous en citons ici un extrait, avec son autorisation :

« Even if a potential foreign investor interested in acquiring a Canadian brokerage firm were to obtain FIRA's blessing to the deal, he would still have to contend with the *Provincial* guardians of Canada's brokerage industry. The granting of licences to agents and brokers in Canada falls within the authority of the 10 Provincial Governments – not the Federal Government. In turn, the Quebec and Ontario Provincial Governments have delegated responsibility for administration of their respective Brokers' Acts to recognized professional associations of brokers in each of these provinces. The Quebec Brokers' Association received its mandate from the Provincial Government in 1963, The Registered Insurance Brokers' Association of Ontario was delegated its authority only within the last 12 months.

Since 70% of the property/casualty premiums in Canada originate in the country's two most populous provinces (Quebec and Ontario), any potential investor from abroad would probably be looking to Montreal or Toronto as a base of operations in this country. This being the case, he would have to contend with the Quebec Insurance Brokers' Act (1963) or the Registered Insurance Brokers' Act of Ontario (1982).

The Quebec Act stipulates that a *majority* of the voting shares (more precisely, those shares having the right to vote in all circumstances) of a corporation licensed to do business in Quebec as a brokerage firm must be held by members in good standing of the Quebec Brokers' Association. Only an individual (as distinct from a corporation) may become a member of the Quebec Association and, if he applies for a resident broker's licence, he is subject to a reasonably rigorous examination in the fundamentals of insurance. A further requirement is that all applicants (resident or non-resident) agree to devote their time exclusively to the insurance brokerage business.

In case the reader is wondering how Marsh & McLennan and other international firms managed to comply with the ownership requirements under the Quebec Act, the fact is that they could not comply. Corporations which were actively operating a brokerage business in Quebec as of 11 July, 1963 (the date the Quebec Insurance Brokers' Act came into effect) *and which, at that time, were unable to comply with the 51% ownership requirement,* were exempted from the application

of this provision. Thus, major US brokers such as Marsh & McLennan, Johnson & Higgins and other foreign brokers who were already operating in Quebec at that time were granted "grandfather" rights in perpetuity. Those foreign brokers who did not have a permanent office in Quebec at that time (for example, Frank B. Hall, Fred S. James, etc.) would enjoy no such exemption.

Those international brokers who find the protectionist features of the Quebec Brokers' Act onerous are positively horrified when they encounter the provisions of the Ontario Brokers' Act. The Ontario Act requires that a majority of the voting shares in a corporate brokerage house be held by a resident of Canada, but the Act goes further :

" (2) A corporation that was licenced as an insurance broker on or before the 27th day of April, 1972, and whose issued shares entitling the holders thereof to voting rights were more than 50% owned, as of that date, beneficially of otherwise, by one or more non-residents of Canada *is not entitled to continue to hold a certificate under this Act if it amalgamates, unites, merges, acquires the assets or business of, or acquires the shares of any other broker or a licensed agent or adjuster.*"

Thus, unlike Quebec, Ontario not only put the block on foreign brokers coming into Ontario (other than in a minority shareholder capacity), but that province also prohibited those brokers who enjoy "grandfather" rights, from acquiring or merging with any other brokerage firm in the province of Ontario. Technically, therefore, a foreign broker having "grandfather" rights in Quebec province can in fact acquire another Quebec broker but the Ontario Act rules this out. »

INDEX DE LA REVUE « ASSURANCES »
1981-1982
VOL. 49-50

par

MONIQUE DUMONT

INDEX DES SUJETS

ACCIDENT D'AUTOMOBILE		
L'auto et les jeunes et moins jeunes chauffeurs	Avril 1981	95
AGENT D'ASSURANCES		
La marche des commissions	Juillet 1982	198
ASSURANCE : RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT		
Réflexions et propos sur l'innovation	Avril 1981	RD 80
ASSURANCE AUTOMOBILE		
Centres d'estimation et constat amiable	Juillet 1981	166
Une mise au point au sujet de l'assurance automobile	Janvier 1982	415
Confusion en assurance automobile	Janvier 1983	445
De l'indemnisation des dommages matériels : le non-assuré, problématique et prospective/F. Bélanger et F.X. Simard	Juillet 1982	137
Impact de la nationalisation de l'assurance automobile	Octobre 1982	317
La convention d'indemnisation directe/R. Moreau	Octobre 1982	RD 188
ASSURANCE DE CHOSES		
Une nouvelle formule : le bouclier des machines	Janvier 1983	RD 193
ASSURANCE CONSTRUCTION		
L'assurance des grands travaux de construction II la réforme française en assurance construction/Rémi Moreau	Avril 1981	RD 79
L'analyse des risques techniques de la construction III/Rémi Moreau	Juillet 1981	RD 93
IV Vers un nouveau concept	Octobre 1981	RD 290

L'assurance contruction : éléments de terminologie/L.P. Béguin	Octobre 1982	RD 290	
ASSURANCE-CRÉDIT			
L'assurance-crédit/R. Brunet	Octobre 1982	250	
ASSURANCE HABITATION			
Les assurances relatives aux immeubles en copropriété : caractéristiques et distinctions/R. Moreau	Juillet 1982	162	
ASSURANCE-INCENDIE			
Assurance et prix des maisons	Octobre 1982	333	*121*
L'inventaire des biens personnels	Janvier 1983	446	
Notes additionnelles sur la valeur de remplacement	Juillet 1982	RD 171	
Valeur assurable et valeur marchande des maisons d'habitation	Janvier 1983	418	
La valeur de remplacement/R. Moreau	Avril 1982	RD 514	
La valeur de remplacement. Problèmes du coût de remplacement	Avril 1982	RD 155	
ASSURANCE INCENDIE-PROTECTION CONTRE LES INCENDIES			
De nouvelles façons d'utiliser l'eau pour éteindre un incendie/M. Beaudoin	Juillet 1982	200	
Les isolants/M. Beaudoin	Janvier 1983	411	
Pour comprendre la terminologie des extincteurs automatiques/G. Parizeau	Juillet 1982	203	
ASSURANCE DE LOYER			
L'assurance de loyer/R. Moreau	Octobre 1982	RD 182	
ASSURANCE MARITIME			
Quelques notes sur l'assurance maritime/Louis Roberge	Avril 1981	37	
ASSURANCE DES PERTES D'EXPLOITATION			
L'assurance des pertes d'exploitation reliées à la recherche et au développement/Rémi Moreau	Octobre 1981	RD 114	
ASSURANCE DES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES			
L'assurance des prêts hypothécaires/Rémi Moreau	Janvier 1982	RD 138	

ASSURANCE DE RESPONSABILITÉ CIVILE

L'assurance de responsabilité civile : caractéristiques et distinctions/Rémi Moreau	Janvier 1982	343
La clause dite « responsabilité réciproque »/R. Moreau	Octobre 1982	RD 184
Un avenant de malfaçon pour garagiste/R. Moreau	Octobre 1982	RD 186

ASSURANCE RÉTROACTIVE

De l'augmentation de l'assurance postérieurement au sinistre	Janvier 1983	432
L'assurance responsabilité dite rétroactive/R. Moreau	Janvier 1983	RD 195

ASSURANCE SUR LA VIE

L'assurance sur la vie : des changements à l'horizon/Monique Dumont	Juillet 1981	RD 97
Considérations sur la faillite et l'assurance-vie/Me André Langlois	Avril 1981	83
Risk classification in life insurance : current controversies/J. David Cummins	Juillet 1981	105
Évolution et perspectives de l'assurance-vie/J.M. Poitras	Janvier 1983	371
Haro sur l'assurance-vie	Janvier 1983	437
L'assurance-vie et le problème de l'assurance temporaire	Octobre 1982	328
L'assurance au Canada au cours du dernier demi-siècle/G. Parizeau	Avril 1982	4
Les compagnies d'assurance de personnes vont-elles demeurer des institutions financières/M. Tremblay	Avril 1982	57
Les investisseurs institutionnels et le marché boursier/Service des études, Lévesque, Beaubien Inc.	Avril 1982	31

ASSURANCES

1980, année difficile/Gérard Parizeau	Juillet 1981	189
À propos d'une entrevue de M. François Mitterrand	Janvier 1982	411
L'avenir des relations entre assureurs et courtiers	Janvier 1982	412
Le contrôle de l'assurance au Canada/Richard Humphrys	Avril 1981, Juillet 1981	13 129

Deux opinions intéressantes sur la situation dans le marché de l'assurance aux États-Unis en 1980 et en 1981	Juillet 1981	166
Du contrôle des assurances	Janvier 1982	419
Les effets techniques et administratifs de l'inflation sur l'assurance/G.G. Martin	Janvier 1982	362
L'épargne, rapport du groupe de travail sur l'épargne au Québec	Avril 1981	90
L'évolution du marché des assurances au Québec entre 1976 et 1979/Robert Simard	Avril 1981	69
L'évolution du secteur des assurances privées au Québec depuis 1945/R. Viger	Octobre 1981	311
La méthode de Monte-Carlo appliquée à des problèmes d'assurance/Yves Roy	Avril 1981	58
Les résultats de 1979 dans le Québec, selon le surintendant des assurances	Avril 1981	94
Les résultats techniques de 1980 au Canada	Juillet 1981	163
La simplification de la police d'assurance	Octobre 1981	336
The state of Canadian general insurance in Canada 1981/C. Robey	Juillet 1981	198
Cash flow	Janvier 1983	444
Coup d'œil sur la décade soixante-dix/R. Moreau	Janvier 1983	390
Current problems of the Canadian private property-casualty industry/J. Lyndon	Avril 1982	49
De quelques problèmes de l'assurance I.A.R.D. au Canada/R. Parizeau	Janvier 1983	349
L'accès des femmes aux postes-cadres : un défi pour les entreprises d'assurance/M. Dumont	Avril 1982	102
L'assurance au Canada au cours du dernier demi-siècle/G. Parizeau	Avril 1982	4
La place des sociétés canadiennes dans le marché des assurances au Québec	Octobre 1982	320
Les résultats de l'assurance en 1981	Juillet 1982	191
Les résultats de 1982 en assurance au Canada	Janvier 1983	447
Letter to a friend/A.H. Ross	Janvier 1983	408
1981 : exercice coûteux en assurance : un exemple au niveau provincial	Octobre 1982	322
Pertes techniques, bénéfices financiers	Juillet 1982	190
Télématique et assurance/M. Dumont	Octobre 1982	302
The state of Canadian general insurance in 1982/C. Robey	Octobre 1982	257

ASSURANCES, RECHERCHE
La recherche en assurance — Janvier 1983 — 379

ASSURANCES, REVUE
Le cinquantenaire de la Revue/G. Parizeau — Avril 1982 — 1
Comment est née et a survécu la Revue *Assurances*/G. Parizeau — Avril 1982 — 111

LES BANQUES
Les banques d'hier et d'aujourd'hui : la pierre angulaire du système financier canadien/M. Bélanger — Avril 1982 — 24
Système informatique de la banque/R. Moreau — Juillet 1982 — RD 167

BOURSE DE MONTRÉAL
L'évolution de la Bourse de Montréal depuis un demi-siècle/P. Lortie — Avril 1982 — 76

CADRES, – ASSURANCE POUR LES
Assurance pour les cadres/R. Moreau — Juillet 1982 — RD 165

CAUTIONNEMENT
L'assurance versus le cautionnement/R. Moreau — Octobre 1981 — RD 124
Introduction à l'étude de l'assurance-cautionnement/G. Parizeau — Janvier 1982 — 352

COMPAGNIE D'ASSURANCE
La marche vers l'ouest — Juillet 1981 — 162
Le groupe Royal du Canada et son président — Juillet 1981 — 160

COMPAGNIE D'ASSURANCES, SOLVABILITÉ
Evaluating the strength of an insurer/F. Style — Avril 1982 — RD 149
L'assureur et le courtier d'assurance — Janvier 1983 — 435
Le courtier et la solvabilité de l'assureur — Juillet 1982 — 197
Policyholders Protection Act of 1975/E. Pearce — Janvier 1983 — 380

COPROPRIÉTÉ
Les assurances relatives aux immeubles en copropriété : caractéristiques et distinctions/R. Moreau — Juillet 1982 — 162

COURTAGE D'ASSURANCES

De la croissance d'un cabinet de courtage	Janvier 1982	418
L'évolution du courtage d'assurance	Juillet 1981	164
Rémunération et utilité du courtier d'assurance	Janvier 1982	417
De l'utilité du courtier d'assurance	Janvier 1983	419
Le courtier d'assurance et l'assuré/J. Dalpé	Juillet 1982	178
Le courtier et la solvabilité de l'assureur	Juillet 1982	197

COURTAGE DE RÉASSURANCE

Le courtier en réassurance/Michael Dublon	Janvier 1982	367
Évolution des relations entre compagnies et courtiers de réassurance	Janvier 1982	372

DIFFAMATION

Diffamation et indemnité	Janvier 1982	410
La diffamation, objet d'assurance/R. Moreau	Juillet 1981	95

DIVERS

L'évolution des Postes de Sa Majesté	Juillet 1981	161
L'index de la revue *Assurances* 1980-1981 Vol. 48/M. Dumont	Janvier 1982	421
Messieurs les généalogistes et les notaires, attention !/R. Moreau	Juillet 1981	159
La Revue « Assurances » il y a quarante-neuf ans	Avril 1981	89

DROIT

Les congédiements injustifiés/R. Moreau	Octobre 1981	321
Pour une Cour suprême du Québec en matière de droit civil/Paul-A. Crépeau	Janvier 1982	337
Recours collectif et juste compensation en matière d'assurance/Alain Létourneau	Janvier 1982	404

DROIT DES ASSURANCES

Commentaires sur les dernières modifications apportées à la loi sur les assurances du Québec/Me Alain Létourneau	Avril 1981	74
Pour un chèque payable à l'assuré et au garagiste	Janvier 1982	416
Valeurs soufflées, valeurs réelles, face à une insuffisance d'assurance	Janvier 1982	413
Le créancier hypothécaire face à la faute intentionnelle de l'assuré/A. Létourneau	Octobre 1982	309

Introduction au code civil et à certains articles ayant trait à l'assurance/R. Moreau	Avril 1982	RD 157
L'évolution du droit des assurances : aspects contitutionnels et législatifs/R. Moreau	Avril 1982	83
La faute intentionnelle de l'assuré et la clause hypothécaire/R. Moreau	Juillet 1982	RD 173
DROIT CIVIL		
La responsabilité du fait des animaux/R. Moreau	Avril 1982	RD 151
Le code civil : reflet des valeurs sociales d'un peuple/P.A. Crépeau	Avril 1982	53
DROITS DES COMPAGNIES		
De certaines dispositions de la loi sur les sociétés commerciales canadiennes/Marcel Camirand	Avril 1981 Juillet 1981	31 121
DROIT DU TRAVAIL		
Les congédiements illégaux en droit québécois/Me Denise Dussault	Avril 1981	RD 83
ÉCONOMIE		
Le contrôle des prix et des salaires	Avril 1981	93
L'économie canadienne : rétrospective (1980) et perspectives (1981)/André Marsan	Avril 1981	1
Économie canadienne, statistiques mensuelles	Avril 1981 Juillet 1981 Janvier 1982	97 197 450
Le marché immobilier à Montréal en 1981/André Daigneault	Janvier 1982	398
Évolution de l'économie canadienne/R. Parenteau	Avril 1982	66
L'activité économique et financière en 1982/J.L. Landry	Janvier 1983	357
L'argent à court terme	Octobre 1982	330
L'économie en détresse	Octobre 1982	328
L'environnement financier au Canada : au cœur de l'impasse/G. Glorieux	Octobre 1982	227
Le marché américain : perspectives	Janvier 1982	443
Une poussée de nationalisme économique	Juillet 1982	195
ENTREPRISE		
De la concentration des entreprises	Juillet 1982 Octobre 1982	194 327

FAILLITE

Considérations sur la faillite et l'assurance-vie/Me André Langlois — Avril 1981 — 83

FISCALITÉ

Comment on est considéré non-résident du Canada aux fins de l'impôt sur le revenu — Avril 1981 — 91

GESTION

Fonds propres et réserves — Juillet 1981 — 165

Surplus, réserves et provisions en assurance/Jean Dalpé — Janvier 1982 — 387

An insurance company's response to inflation : a chief financial officer's point of view/E.E. Matthews — Octobre 1982 — 237

Propos sur l'horaire personnalisé — Janvier 1983 — 440

GROUPE COMMERCE

Le groupe Commerce de Saint-Hyacinthe : un anniversaire — Octobre 1982 — 335

INFLATION

An insurance company's response to inflation : a chief financial officer's point of view/E.E. Matthews — Octobre 1982 — 237

INFORMATIQUE

L'adaptation de l'être humain à l'informatique/J.C. Delorme — Octobre 1981 — 275

Aspects techniques de l'ordinateur/P. Labelle et J.C. Laurendeau — Octobre 1981 — 219

Bibliographie relative à l'informatique II/M. Dumont — Octobre 1981 — 302

De quelques applications particulières de l'ordinateur : actuelles ou à venir — Octobre 1981 — 307

L'informatique, mot nouveau et art relativement récent/G. Parizeau — Octobre 1981 — 213

L'informatique, la liberté individuelle et le Rapport Paré — Octobre 1981 — 268

Notes diverses sur l'automatisation — Octobre 1981 — RD 126
1. Automatisation et syndicalisme
2. Informatisation et société/M. Dumont

L'ordinateur et le facteur humain/H. Ricard — Octobre 1981 — 225

L'utilisation de l'informatique comme outil de gestion dans les assurances I.A.R.D. — Octobre 1981 — 288

Vocabulaire de l'informatique de gestion/Marie-Eva de Villers	Octobre 1981	280
Le vol, l'ordinateur et le contrôle comptable/C.C. Bismuth & Y. Giard	Octobre 1981	230
L'ordinateur et la pensée	Janvier 1983	436

INFORMATIQUE – VOIR AUSSI RISQUE INFORMATIQUE

INSTITUTIONS FINANCIÈRES

La nouvelle loi sur les banques/R. Moreau	Juillet 1981	RD 101

JURISPRUDENCE

Où commence l'excès ?	Octobre 1981	310

LLOYD'S

Lloyd's a de nouveaux règlements pour le pouvoir de lier (binding authority)	Avril 1981	73
Le rapport Fisher, un an après/R. Moreau	Juillet 1981	153

MANIPULATION GÉNÉTIQUE

Le risque génétique/R. Moreau	Juillet 1981	RD 104

MARCHÉ IMMOBILIER

La crise économique et le marché immobilier/A. Daigneault	Janvier 1983	364

OEUVRE D'ART

Doit-on considérer les collections de tableaux comme des meubles meublants/R. Comtois	Janvier 1983	386

PAGES DE JOURNAL

Avril 1981	98
Juillet 1981	179
Octobre 1981	327
Janvier 1982	434
Juillet 1982	214
Octobre 1982	236
Janvier 1983	449

RÉASSURANCE

1. Assemblée de la Munich Re. 2. Assemblée de la Société Commerciale de Réassurance	Janvier 1982	370
Effets des changes sur les résultats des réassureurs	Janvier 1982	414
L'épargne, rapport du groupe de travail sur l'épargne au Québec	Avril 1981	90
La fortune du réassureur est-elle nécessairement celle de la cédante ?/S. Baerhout	Janvier 1982	374
Inflation and reinsurance/Yehuda Kahane	Janvier 1982	365

Le mémoire de Sodarcan, Inc. relatif à l'article 42 du groupe de travail sur l'épargne au Québec/R. Parizeau	Juillet 1981		142
La méthode de Monte-Carlo appliquée à des problèmes d'assurance/Yves Roy	Avril 1981		58
The net retained lines clause, is it really necessary ?/Eric A. Pearce	Janvier 1982		393
The property and casualty reinsurance market in Canada/Sidney Gordon	Avril 1981		47
La solvabilité du réassureur/Keith Batchelor	Janvier 1982		369
De quelques aspects de la réassurance/R. Parizeau	Juillet 1982		117
La réassurance, cette méconnue/R. Moreau	Janvier 1983	RD	200
Le rendez-vous de septembre de 1982	Janvier 1983		397
Loss occurrence within casualty excess of loss reinsurance, particularly as it applies to products liability/E. A. Pearce	Juillet 1982		198
Reinsurance of the 1930's revisited/E.A. Pearce	Octobre 1982		276
	Avril 1982		92

RÉGIMES DE RETRAITE

La loi sur l'abolition de la retraite obligatoire/C. Garcia	Octobre 1982		271

RÉSERVES POUR SINISTRES

Fonds propres et réserves	Octobre 1982		331

RESPONSABILITÉ CIVILE

L'assurance des responsabilités particulières des maisons d'enseignement/R. Moreau	Janvier 1982	RD	137
La responsabilité des agences de voyage/R. Moreau	Octobre 1981	RD	117
Du sens à donner à « hold harmless agreement »	Juillet 1982		208
L'entrepreneur doit-il renoncer à exécuter des plans qu'il croit insuffisants ou fautifs ?/R. Moreau	Janvier 1983	RD	199

RESPONSABILITÉ CIVILE-PRODUITS

Les risques de produits et les tendances nouvelles en assurance/R. Moreau	Juillet 1981		169
Loss occurrence within casualty of loss reinsurance, particularly as it applies to products liability/E.A. Pearce	Octobre 1982		276

RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE

La responsabilité de l'arpenteur-géomètre/Me Denise Dussault	Avril 1981	RD 84
L'expression « claims made » devant le tribunal/R. Moreau	Octobre 1982	314
La responsabilité professionnelle au cours des cinquante dernières années/L. Bergeron	Avril 1982	96
Le consentement éclairé du patient en matière médicale/R. Moreau	Octobre 1982	RD 197
What is professional liability insurance/F. Style	Juillet 1982	RD 169

130

RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE MÉDECIN

La responsabilité médicale en matière de sport/R. Moreau	Janvier 1982	RD 142

RISQUE DE GUERRE

Généralités sur le risque de guerre/R. Moreau	Octobre 1982	RD 180

RISQUE INFORMATIQUE

Bibliographie relative à l'informatique/M. Dumont	Octobre 1981	298
La fraude informatique : une nouvelle forme de criminalité/M. Dumont	Octobre 1981	293
Insuring electronic data processing equipment (hardware) and media (software)/A. Towner	Octobre 1981	246
Liability arising from computer services/F. Style	Octobre 1981	239
Réflexions sur l'ordinateur et l'assurance contre le vol, la fraude, l'espionnage industriel ou commercial/J. Dalpé	Octobre 1981	259
Le risque informatique et l'assurance/M. Dumont	Avril 1981	RD 85
La fraude, l'ordinateur et l'assurance/R. Moreau	Juillet 1982	RD 167

RISQUE SPATIAL

Le risque spatial : droit et assurances/R. Moreau	Janvier 1982	RD 133

SINISTRE

L'avis de sinistre/R. Moreau	Octobre 1981	RD 121
De certaines tendances chez les assureurs	Avril 1981	88

SINISTRE-RÈGLEMENT

De l'utilité du courtier d'assurances	Janvier 1983	419
Du règlement échelonné/J. Bolduc	Juillet 1982	126

Le courtier d'assurance et l'assuré/J. Dalpé	Juillet 1982	178
Note terminologique	Juillet 1982	212
SOCIÉTÉ		
Le mourir, tel que défini médicalement/R. Moreau	Avril 1981	RD 86
L'ordre économique canadien-français/M. Faribault	Janvier 1982	379
TARIFICATION		
Le vent tournerait-il ?	Janvier 1982	386
TERMINOLOGIE		
Autres considérations sur la valeur	Juillet 1981	162
Sur deux expressions : marketing et mise en marché	Octobre 1981	306
Vocabulaire de l'informatique de gestion/Marie-Eva de Villers	Octobre 1981	280
Notes de vocabulaire technique	Janvier 1983	421
Sinistralité	Janvier 1983	421
Sinistre	Janvier 1983	421
Primes acquises	Janvier 1983	421
Primes souscrites	Janvier 1983	421
Risques	Janvier 1983	422
Charges techniques et non-techniques	Janvier 1983	422
Placements diversifiés	Janvier 1983	422
Valeurs latentes	Janvier 1983	422
Revenus techniques	Janvier 1983	424
Revenus financiers	Janvier 1983	424
Paiement exgratia	Janvier 1983	424
Informatique	Janvier 1983	425
Assureur	Janvier 1983	426
Réassureur	Janvier 1983	426
Rétrocessionnaire	Janvier 1983	426
Combined index	Janvier 1983	427
Assurances	Janvier 1983	428
Vente	Janvier 1983	428
Marketing	Janvier 1983	428
Mise en marché	Janvier 1983	428
Franchise	Janvier 1983	429
Recours collectif	Janvier 1983	430
Assureur agréé	Janvier 1983	430
À titre onéreux	Janvier 1983	430

Action dérivée	Janvier 1983	431
Pollution	Janvier 1983	431
Compagnie captive d'assurance	Janvier 1983	431
Conteneurisation	Janvier 1983	432
Vocabulaire juridique/R. Moreau	Janvier 1983	430
VANDALISME		
Définition du terme vandalisme	Juillet 1982	209
	Janvier 1983	425

INDEX DES AUTEURS

BAERHOUT, S.		
La fortune du réassureur est-elle nécessairement celle de la cédante ?	Janvier 1982	374
BATCHELOR, KEITH		
La solvabilité du réassureur	Janvier 1982	369
BEAUDOIN, MICHEL		
De nouvelles façons d'utiliser l'eau pour éteindre un incendie	Juillet 1982	200
Les isolants	Janvier 1983	411
BÉGUIN, LOUIS-PAUL		
L'assurance construction éléments de terminologie	Octobre 1982	290
BÉLANGER, F.		
De l'indemnisation des dommages matériels : le non-assuré, problématique et prospective	Juillet 1982	137
BÉLANGER, M.		
Les banques d'hier et d'aujourd'hui : la pierre angulaire du système financier canadien	Avril 1982	24
BERGERON, LUCIEN		
La responsabilité professionnelle au cours des cinquante dernières années	Avril 1982	96
BISMUTH, CLAUDE C.		
Le vol, l'ordinateur et le contrôle comptable	Octobre 1981	230
BOLDUC, JACQUES		
Du règlement échelonné	Juillet 1982	126
BRUNET, RICHARD		
L'assurance-crédit	Octobre 1982	250

CAMIRAND, MARCEL
De certaines dispositions de la loi sur les sociétés commerciales canadiennes — Avril 1981 — 31
Juillet 1981 — 121

COMTOIS, ROGER
Doit-on considérer les collections dè tableaux comme des meubles meublants — Janvier 1983 — 386

CRÉPEAU, PAUL-A.
Pour une Cour suprême du Québec en matière de droit civil — Janvier 1982 — 337
Le code civil : reflet des valeurs sociales d'un peuple — Avril 1982 — 53

CUMMINS, J. DAVID
Risk classification in life insurrance : current controversies — Juillet 1981 — 105

DAIGNEAULT, ANDRÉ
Le marché immobilier à Montréal en 1981 — Janvier 1982 — 398
La crise économique et le marché immobilier — Janvier 1983 — 364

DALPE, JEAN
Réflexions sur l'ordinateur et l'assurance contre le vol, la fraude, l'espionnage industriel ou commercial — Octobre 1981 — 259
Surplus, réserves et provisions en assurance — Janvier 1982 — 387
Le courtier d'assurances et l'assuré — Juillet 1982 — 178

DELORME, JEAN-CLAUDE
L'adaptation de l'être humain à l'informatique — Octobre 1981 — 275

DE VILLERS, MARIE-EVA
Vocabulaire de l'informatique de gestion — Octobre 1981 — 281

DUBLON, MICHAEL
Le courtier en réassurance — Janvier 1982 — 367

DUMONT, MONIQUE
L'assurance sur la vie : des changements à l'horizon — Juillet 1981 — RD 97
Bibliographie relative à l'informatique — Octobre 1981 — 298
La fraude informatique : une nouvelle forme de criminalité — Octobre 1981 — 293
L'accès des femmes aux postes-cadres : un défi pour les entreprises d'assurance — Avril 1982 — 102
Télématique et assurance — Octobre 1982 — 302

Index de la revue *Assurances* 1980-1981, Vol. 48	Janvier 1982	421
Notes diverses sur l'automatisation. 1. Automatisation et syndicalisme 2. Informatisation et société	Octobre 1981	RD 126
Le risque informatique et l'assurance	Avril 1981	RD 85
DUSSAULT, DENISE		
Les congédiements illégaux en droit québécois	Avril 1981	RD 83
La responsabilité de l'arpenteur-géomètre	Avril 1981	RD 84
FARIBAULT, MARCEL		
L'Ordre économique canadien-français	Janvier 1982	379
GARCIA, CLAUDE		
La loi sur l'abolition de la retraite obligatoire	Octobre 1982	271
GLORIEUX, GUY		
L'environnement financier au Canada : au cœur de l'impasse	Octobre 1982	227
GORDON, SYDNEY		
The property and casualty reinsurance market in Canada	Avril 1981	47
GREMAUD, ROBERT		
Évolution des relations entre compagnies et courtiers de réassurance	Janvier 1982	372
HUMPHRYS, RICHARD	Avril 1981	13
Le contrôle de l'assurance au Canada	Juillet 1981	129
KAHANE, YEHUDA		
Inflation and reinsurance	Janvier 1982	365
LABELLE, PIERRE		
Aspects techniques de l'ordinateur	Octobre 1981	219
LANDRY, JEAN-LUC		
L'activité économique et financière en 1982	Janvier 1983	357
LANGLOIS, ANDRÉ		
Considérations sur la faillite et l'assurance-vie	Avril 1981	83
LAURENDEAU, JEAN-CLAUDE		
Aspects techniques de l'ordinateur	Octobre 1981	219
LETOURNEAU, ALAIN		
Commentaires sur les dernières modifications apportées à la loi sur les assurances du Québec	Avril 1981	74
Recours collectif et juste compensation en matière d'assurance	Janvier 1982	404

Le créancier hypothécaire face à la faute intentionnelle de l'assuré	Octobre 1982	309
LORTIE, PIERRE		
L'évolution de la Bourse de Montréal depuis un demi-siècle	Avril 1982	76
LYNDON, J.		
Current problems of the Canadian private property/casualty industry	Avril 1982	49
MARSAN, ANDRÉ		
L'économie canadienne : rétrospective (1980) et perspectives (1981)	Avril 1981	I
MARTIN, G.G.		
Les effets techniques et administratifs de l'inflation sur l'assurance	Janvier 1982	362
MATTHEWS, EDWARD E.		
An insurance company's response to inflation : a chief financial officer's point of view	Octobre 1982	237
MOREAU, RÉMI		
L'assurance versus le cautionnement	Octobre 1981	RD 124
L'assurance de responsabilité civile : caractéristiques et distinctions	Janvier 1982	343
L'assurance des grands travaux de construction	Avril 1981	RD 79
II La réforme française en assurance construction		
III L'analyse des risques techniques de la construction	Juillet 1981	RD 93
IV Vers un nouveau concept	Octobre 1981	RD 114
L'assurance des pertes d'exploitation reliées à la recherche et au développement	Octobre 1981	RD 114
L'assurance des prêts hypothécaires	Janvier 1982	RD 138
L'assurance des responsabilités particulières des maisons d'enseignement	Janvier 1982	RD 137
L'avis de sinistre	Octobre 1981	RD 121
Les congédiements injustifiés	Octobre 1981	321
La diffamation, objet d'assurance	Juillet 1981	95
Messieurs les généalogistes et les notaires, attention !	Juillet 1981	159
Le mourir, tel que défini médicalement	Avril 1981	RD 86
La nouvelle loi sur les banques	Juillet 1981	RD 101

	Le rapport Fisher, un an après	Juillet 1981	153
	Réflexions et propos sur l'innovation	Avril 1981	RD 80
	La responsabilité des agences de voyage	Octobre 1981	RD 117
	La responsabilité médicale en matière de sport	Janvier 1982	RD 142
	Le risque génétique	Juillet 1981	RD 104
	Le risque spatial : droit et assurance	Janvier 1982	RD 133
	Les risques de produits et les tendances nouvelles en assurance	Juillet 1981	169
	Assurance pour les cadres	Juillet 1982	RD 165
	Coup d'œil sur la décade soixante-dix	Janvier 1983	390
136	Généralités sur le risque de guerre	Octobre 1982	RD 180
	Assurance de loyer	Octobre 1982	RD 182
	L'assurance responsabilité dite rétroactive	Janvier 1983	RD 195
	L'introduction au Code civil et à certains articles ayant trait à l'assurance	Avril 1982	RD 157
	L'entrepreneur doit-il renoncer à exécuter des plans qu'il croit insuffisants ou fautifs	Janvier 1983	RD 199
	L'évolution du droit des assurances : aspects constitutionnels et législatifs	Avril 1982	83
	L'expression « claims made » devant le tribunal	Octobre 1982	314
	La clause dite responsabilité réciproque	Octobre 1982	RD 184
	La convention d'indemnisation directe	Octobre 1982	RD 188
	La faute intentionnelle de l'assuré et la clause hypothécaire	Juillet 1982	RD 173
	La fraude, l'ordinateur et l'assurance	Juillet 1982	RD 167
	La réassurance, cette méconnue	Janvier 1983	RD 200
	La responsabilité du fait des animaux	Avril 1982	RD 151
	La valeur de remplacement. Notion	Avril 1982	RD 154
	Le consentement éclairé du patient en matière médicale	Janvier 1983	RD 197
	Les assurances relatives aux immeubles en copropriété : caractéristiques et distinctions	Juillet 1982	RD 154
	Système informatique de la banque	Juillet 1982	RD 167
	Un avenant de malfaçon pour garagiste	Octobre 1982	RD 186
	MURRAY, J.B.M.		
	Loss reserving	Octobre 1982	281
	PARENTEAU, ROLAND		
	Évolution de l'économie canadienne	Avril 1982	66

PARIZEAU, GÉRARD		
1980, année difficile	Juillet 1981	189
L'informatique, mot nouveau et art relativement récent	Octobre 1981	213
L'introduction à l'étude de l'assurance-cautionnement	Janvier 1982	352
Comment est née et a survécu la revue *Assurances*	Avril 1982	111
L'assurance au Canada au cours du dernier demi-siècle	Avril 1982	4
Le cinquantenaire de la Revue	Avril 1982	1
Pour comprendre la terminologie des extincteurs automatiques	Juillet 1982	203
PARIZEAU, ROBERT		
Le mémoire de Sodarcan, Inc. relatif à l'article 42 du groupe de travail sur l'épargne au Québec	Juillet 1981	142
De quelques aspects de la réassurance	Juillet 1982	117
De quelques problèmes de l'assurance I.A.R.D. au Canada	Janvier 1983	349
PEARCE, ERIC A.		
The net retained lines clause, is it really necessary ?	Janvier 1982	393
Loss occurrence within casualty excess of loss reinsurance particularly as it applies to products liability	Octobre 1982	276
Policyholders Protection Act of 1975	Janvier 1983	380
Reinsurance of the 1930's revisited	Avril 1982	92
PILON, ANDRÉ		
L'utilisation de l'informatique comme outil de gestion dans les assurances I.A.R.D.	Octobre 1981	288
POITRAS, JEAN-MARIE		
Évolution et perspectives de l'assurance-vie	Janvier 1983	371
RICARD, HUBERT		
L'ordinateur et le facteur humain	Octobre 1981	225
ROBERGE, LOUIS		
Quelques notes sur l'assurance maritime	Avril 1981	37
ROBEY, CHRISTOPHER J.		
The state of Canadian General Insurance in Canada 1981	Juillet 1981	198

The state of Canadian general insurance in 1982	Octobre 1982	257
ROSS, ANGUS H.		
Letter to a friend	Janvier 1983	408
ROY, YVES		
La méthode de Monte-Carlo appliquée à des problèmes d'assurance	Avril 1981	58
SIMARD, FRANCOIS-XAVIER		
De l'indemnisation des dommages matériels : le non-assuré, problématique et prospective	Juillet 1982	137
SIMARD, ROBERT		
L'évolution du marché des assurances au Québec entre 1976 et 1979	Avril 1981	69
STYLE, FRANCIS		
Liability arising form computer services	Octobre 1981	239
Evaluating the strength of an insurer	Avril 1982	RD 149
What is professional liability insurance	Juillet 1982	RD 169
TOWNER, ANDRE		
Insuring electronic data processing equipment (hardware) and media (software)	Octobre 1981	246
TREMBLAY, MARCELLIN		
Les compagnies d'assurances de personnes vont-elles demeurer des institutions financières	Avril 1982	57
VIGER, RAYNALD		
L'évolution du secteur des assurances privées au Québec depuis 1945	Octobre 1981	311

COMPTES RENDUS EN ASSURANCE

Ainsi parlèrent les tribunaux.		
J. Deschênes. Wilson & Lafleur	Avril 1982	RD 162
L'Assurance en Belgique 1979-80	Janvier 1982	447
Bank Insurance Survey 1980		
American Bankers Association	Janvier 1982	447
Canadian Underwriter		
48th statistical issue	Janvier 1982	420

Captives banking and industrial development Foresight	Avril 1982 Juillet 1982	4 211
Congrès 1979 Association québécoise de planification fiscale et successorale	Janvier 1982	RD 145
Des assurances I.A.R.D. au Canada Bureau d'assurance du Canada, 8e éd.	Avril 1981	96
Droit civil et common law Le Devoir 16-04-82	Juillet 1982	RD 175
Droits de la victime d'un accident Paris, L'Argus	Avril 1982 Janvier 1982	91 420
Droit du travail No spécial Revue du Barreau Sept-Oct. 1981	Avril 1982	RD 162
Echosurance U. Laval	Janvier 1983	370
L'Europe des assurances 1980-81	Juillet 1981	RD 107
Loss reserving property-casualty insurance Ernst & Whinney	Juillet 1982	211
1982 captive insurance company directory Risk planning group	Juillet 1982	211
No spécial sur Churchill Falls Forces no 57-58	Janvier 1983	356
Facts of the General Insurance Industry in Canada, 9e éd. BAC	Janvier 1982	446
Les fiches techniques de l'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec, no 1, Janvier 1981	Juillet 1981	152
The future of risk. A series of papers New York : the Risk Studies Foundation	Octobre 1981	RD 129
Les géants de l'immobilier Inédit	Juillet 1982	213
The Geneva Papers on Risk and Insurance Genève, Association de Genève	Janvier 1982	RD 146
Le guide 81 Québec : Ministère des Communications	Juillet 1981	RD 106
L'incendie criminel – un problème de notre temps Groupe Munich, Schaden Spiegel. 1979 no 2	Avril 1981	68

	The incidence and economic costs of major health impairments. Lexington, D.E. Health and Co.	Janvier 1982	433
	Institutions financières 4e trimestre 1981 Statistiques Canada	Janvier 1983	385
	Insurance instruction in Canadian universities Québec, Université Laval	Octobre 1981	224
	Insurance Facts 1980-81 édition. The insurance Information Institute	Janvier 1982	447
	Jurisprudence sur les obligations PUL	Juillet 1982	RD 175
140	**L'assurance chaudières et machinerie**	Octobre 1982	316
	La cité des promoteurs Boréal Express	Juillet 1982	213
	La responsabilité du fait des produits : réflexions sur l'aspect juridique des questions fondamentales. Ottawa : Consommation et Corporation Canada, 1979	Juillet 1981	RD 100
	Le financement de la Confédération : d'aujourd'hui à demain Conseil économique du Canada	Juillet 1982	136
	Le mouvement coopératif dans les Prairies 1900-1955 Société historique du Canada	Avril 1982	116
	Le mouvement ouvrier au Canada 1902-1960 Société historique du Canada	Avril 1982	116
	Le pétrole et la mer : risques, responsabilité, assurance Munich Re	Juillet 1982	RD 176
	Le règlement des dommages — difficultés juridiques, solutions pratiques L'Argus	Janvier 1983	448
	Les diplômés des H.E.C. H.E.C.	Juillet 1982	212
	Lexique Risque Assurance Réassurance français-anglais-américain. Paris : Berger-Levrault	Janvier 1982	449
	Planification (fiscale et successorale) Pierre Lessard & René Huot. Thourène Ltée	Avril 1981	RD 90
	The Producer, Vol. 11, no 1, 1981	Juillet 1981	128
	Rapport d'activités 1980-81. Régie de l'assurance automobile du Québec	Janvier 1982	378

Rapport statistique 1978-1979. Régie de l'assurance automobile du Québec et Fonds d'indemnisation automobile du Québec, 1980.	Avril 1981	RD 89
Régimes enregistrés d'épargne-retraite Clarkson Gordon-Arthur Young	Juillet 1982	189
Reinsurance and reinsurance management Interstate service corp.	Juillet 1982	RD 175
Risk and reinsurance Foresight avril 1982, p. 9	Juillet 1982	211
Social security in a changing society an introduction to programs, concept & issues McCahan Foundation	Janvier 1983	396
Systèmes informatiques : étude sur les plans de recouvrement en situation d'urgence H.E.C.	Avril 1982	82
The Acquisitors P.C. Newman	Juillet 1982	213
The assault on the independent agent Institutional investor	Avril 1982	75
The ASIR model Cahiers de Genève oct. 1982	Janvier 1983	370
The Canadian Journal of Life insurance	Avril 1982	30
The Captive insurance phenomenon : a cautionary tale Cahiers de Genève no 7, 23 avril 1982	Juillet 1982	211
The Growth of fringe benefits McCahan Foundation	Janvier 1983	396
The incidence and economic costs of major health impairments D.C. Heath & Co	Avril 1982	110
The invisible bankers A. Tobias, Simon & Schuster	Juillet 1982	213
Théorique et pratique de l'assurance-incendie J. Lacour L'argus	Avril 1982	65
Types and causes of lawyer's professional liability claims : The search for facts American Bar Foundation Research Journal	Janvier 1982	447

Pages de journal

par

GÉRARD PARIZEAU

Nice, 20 mars 1980

La valeur des œuvres d'art canadiennes augmente considérablement depuis deux ou trois ans, avec l'existence d'un marché et la dépréciation de la monnaie. J'ai demandé au propriétaire de la Galerie Saint-Denis, M. Roux, de faire le relevé de ma collection. Certains prix sont assez surprenants. Dans la plupart des cas, ils sont absolument hors de proportion du coût original.

~

À M. Gilles Roux, je disais : « Ma collection est tout simple. Elle ne comprend pas les artistes les plus en vue comme Riopelle, Pellan et Lemieux ; mais je l'ai constituée avec le plaisir d'acheter ce qui me plaisait dans le cadre de mes moyens ». Il a réagi immédiatement. « Elle est bien, je vous assure. Si vous me demandiez de la vendre, je n'aurais aucune difficulté ». Il n'en est pas question, lui ai-je répondu. Je n'ai pas acheté pour spéculer, mais simplement pour avoir ce qui me plaisait et ce que mes moyens me permettaient. En toute simplicité, j'admets cependant que j'aurais pu avoir des œuvres de peintres comme Adrien Hébert, Jean-Paul Lemieux et même Pellan et Riopelle, à une époque où ils étaient encore abordables.

*** a déclaré à M. Hubbard, l'auteur du catalogue de sa collection, que mon frère Marcel lui avait donné d'excellents conseils. Cela lui avait permis de s'orienter dès le début vers des œuvres de qualité. J'aurais sans doute dû faire de même ; mais à l'époque, si je gagnais assez pour vivre agréablement, je devais faire des économies pour asseoir mon affaire d'assurance solidement et pour payer ma maison d'Outremont : problèmes dont *** n'avait pas à se préoccuper.

~

Dans le monde occidental, périodiquement on discute avec passion la question de la peine de mort. Presque partout, elle a disparu. On a gardé comme châtiment suprême l'emprisonnement à vie qui, après un certain nombre d'années, donne lieu à ce que l'on appelle une « libération

sous condition ». Ainsi, on punit celui qui a commis un crime contre la société, en lui laissant l'occasion de se racheter par une conduite exemplaire. Si les choses se passent ainsi et si, par la suite, il n'y a pas de récidive, au point de vue strictement humanitaire, on aura eu raison puisqu'on aura évité de supprimer une vie. Je ne veux pas dire ici ce que je pense de la question dans son ensemble. Je veux simplement citer un dialogue imaginé par Jean Dutourd entre Socrate et M. Dupont, dans son livre *Le Bonheur et autres idées.*

Socrate : Dois-je entendre que tu réclames l'abolition de la peine de mort, ô Dupont ?

Dupont : Oui, Socrate. Par Zeus, entends-le !

Socrate : Que fais-tu des criminels de guerre nazis, des tortionnaires de la Gestapo, des commandants de camps de concentration, de tous ces braves SS qui ont des milliers de morts sur la conscience ? D'après toi, les Israéliens ont eu tort de pendre Eichmann ?

Dupont : Les criminels de guerre, ce n'est pas pareil.

Socrate : Quoi, Dupont, n'es-tu pas partisan de l'abolition de la peine de mort ?

Dupont : Arrière sophiste ! Tu sais très bien que les criminels de guerre sont un cas à part. D'ailleurs, ils ont tous été jugés.

Socrate : Tous ? Tu te moques de moi. Il y en a une quantité qui courent encore. Si, par extraordinaire, on les attrape, signeras-tu des pétitions pour qu'on ne les exécute pas ?

Dupont : Plutôt me couper la main.

Socrate : Je te comprends mal. S'il y a eu des névrosés, des malades, c'est bien les nazis. Ne fallait-il pas être fou pour tuer des gens par milliers parce qu'ils étaient juifs ou parce que votre supérieur hiérarchique vous en avait donné l'ordre ?

Dupont : Je suis impitoyable pour les crimes contre l'humanité.

Socrate : Bon. Je t'accorde les nazis. Passons à une autre catégorie de gentlemen. Les trafiquants de drogue. Imagine un monsieur qui a gagné quelques milliards en vendant de l'héroïne. À cause de lui, cinquante mille jeunes gens et jeunes filles sont devenus des épaves lamentables et mourront avant d'atteindre la quarantaine. Est-ce que tu tues cet homme-là, ou est-ce que tu te contentes de lui coller dix ans de prison, ce qui, avec les remises de peine, les amnisties, les libérations anticipées pour bonne conduite, se ramène à quatre ans et trois mois ? Ne te presse pas de répondre : j'ai tout mon temps. »

Ce que Jean Dutourd exprime ici, bien des gens le pensent. Mais là où la peine de mort n'a pas été supprimée ou n'est pas appliquée, on la remplace par l'emprisonnement pour un temps plus ou moins long et dans des conditions que l'on n'a jamais connues dans le passé. Théoriquement,

c'est bien, mais si j'avais à voter pour ou contre l'exécution capitale, je serais vraiment bien embarrassé de me prononcer. On nous dit que la peine de mort est une vengeance de la société, qu'elle est un vestige bien cruel d'un passé lointain, qu'elle ne règle rien : le criminel étant un malade qu'il faut traiter, etc. Par ailleurs, que de délits graves laisse-t-on à peu près impunis en raisonnant ainsi. Devant la logique de Socrate, imaginée par lui, il est vrai, Jean Dutourd a voulu montrer les contradictions de Monsieur Dupont et les nôtres.

~

23 mars

144

Après le déjeuner à Biot, Jean Homet nous a amenés du côté des Gorges du loup. L'éclairage était magnifique et le paysage splendide.

Mais comme la saison est en retard ! C'était le printemps il y a quelques jours mais, sauf les fleurs transplantées dans les jardins de la ville, nous n'avons vu jusqu'ici que quelques rosiers grimpants, là où ils sont assez exposés au soleil pour fleurir.

~

Une de nos amies assiste au règlement de la succession de son mari. Elle est entourée du fils, des filles et de leurs époux. On se croirait pris dans une intrigue imaginée par François Mauriac comme dans *Nœud de Vipères*. Je croyais que le romancier avait exagéré l'atmosphère qui pouvait régner dans la famille, au moment du partage des biens. Pas du tout, me dit ***, dans ma carrière de notaire, j'ai assisté à des scènes semblables. Quand l'intérêt est déchaîné, il ne reste plus rien des sentiments qu'on exprimait avec tant de chaleur, quelque temps auparavant.

~

Je lui rappelais que la succession de mon père s'était réglée facilement en procédant comme nous l'avions fait : chacun des petits-enfants choisissant, par ordre d'âge et par rotation, ce qu'il désirait. C'est assez rare qu'il en soit ainsi, me dit *** à qui une longue carrière d'homme de loi a enlevé bien des illusions.

~

Le Shah d'Iran est forcé de quitter Panama pour éviter qu'on le livre à ses anciens sujets qui le réclament pour le juger et le mettre à mort. On l'accueille en Égypte, en souvenir des services qu'il a rendus au pays dans des moments difficiles. Quelle pitié que cette haine qui poursuit un homme à travers le monde, d'hôpital en clinique, car si l'on en croit les journalistes, il lutte contre le cancer. Du Texas au Mexique, de Panama à l'Égypte, il va d'un centre hospitalier à l'autre. Et pendant ce temps, les otages américains en Iran passent d'un espoir de libération à une quasi

certitude de ne pas sortir du pays avant longtemps. Quelle humiliation pour les États-Unis, qui doivent s'incliner devant le chantage de l'Iran. Un jour, ce sont des étudiants qui disent « non » à la libération ; un autre jour, c'est l'Ayatollah Khomeiny qui décide de confier à la Chambre nouvellement élue le soin de les libérer. Mais il n'est pas sûr que la Chambre ait également le droit de siéger, puisqu'on prétend que des irrégularités ont été commises au moment des élections. On a l'impression de ne pouvoir en sortir tant la mauvaise volonté est évidente. Et pendant ce temps, deux flottes puissantes se surveillent dans le Golfe Persique, en attendant que l'une se décide d'attaquer l'autre. On a l'impression pénible que Bertrand de Jouvenel signale dans son *Voyageur dans le siècle*, à propos de la S.D.N., qu'irrespectueusement on appelait aussi la *Société des Niais* et non des Nations. Elle était l'œuvre gâchée de Woodrow Wilson, de Lloyd George et de Clémenceau. Le président Wilson l'avait souhaitée, voulue mais, après avoir poussé de toutes ses forces à sa réalisation, il avait dû s'incliner devant l'attitude négative du parlement.

Société des Nations et Organisation des Nations-Unies, quelle impuissance elles révèlent dans l'action ! Je simplifie. Assurément ! Mais comment ne pas le faire devant une inaction quasi totale, quand les intérêts des grandes puissances sont en jeu ?

26 mars

Alain Decaux racontait hier l'histoire de Conrad Kilian, qui aurait voulu donner à son pays dès 1949 les ressources pétrolières de l'actuelle Lybie. La France les laissa aller aux grandes sociétés américaines et anglaises, avec une grande insouciance. Par la suite, on se rendit compte que l'Europe tirait de cette région près de cinquante pour cent de ses approvisionnements.

Decaux a bien présenté son sujet hier soir à Antenne 2. Je l'ai noté déjà, il a une extraordinaire présence à la télévision. Je faisais remarquer à Germaine comment il procédait par de légères pauses ou par un arrêt de quelques secondes, quand il voulait souligner quelque chose. Lit-il un texte placé devant lui ? Improvise-t-il sur des thèmes appris par cœur, qui lui servent de jalons ? Il est bien difficile de le dire, à moins d'être à côté de lui dans la cabine du poste. Édouard Montpetit improvisait admirablement, mais sur un canevas préparé la veille.

Je me rappelle avoir assisté à côté de lui à la mise en ordre de ses idées, à Paris en 1922, alors que nous y passions au retour de la Hollande et de Gênes, à l'occasion des conférences internationales de La Haye et de Gênes.

~

Au C.U.M., quelques heures plus tôt, le doyen de la faculté de droit et de sciences économiques de Nice avait décrit l'extraordinaire effort fait par la Corée du nord, face à celle du sud. Les gens du nord ne veulent

pas de l'intervention des grandes puissances. Et c'est ainsi que, quoiqu'ils soient seuls, isolés, ils ont su bâtir l'économie de leur pays. Dans leurs affaires, ils s'opposent aussi bien à l'intrusion de la Russie, de la Chine, leurs puissants voisins, que des États-Unis. Ils veulent créer une civilisation coréenne de toute pièce. Grâce à cet esprit, à leur sens national, à un énorme effort collectif aussi bien qu'individuel, ils ont donné un exemple au monde, affirme le conférencier.

De la part d'un universitaire, j'aurais souhaité une analyse un peu plus critique. Il donne l'impression de répéter ce qu'on lui a dit, au cours d'un voyage bien rapide. On est allé, a-t-il souligné, jusqu'à vouloir créer une industrie du matériel agricole. Une fois le premier appareil prêt à

fonctionner, on a invité le président de la République à assister au lancement. Malheureusement, si le tracteur reculait, il était impossible de le faire avancer. C'est à peu près l'unique critique faite par le conférencier. Il est vrai qu'il avait devant lui les représentants officiels du pays dont il nous faisait l'éloge sans la moindre restriction, sans la moindre nuance. Tout étant bien dans le meilleur des mondes.

Après une heure et vingt, j'ai quitté la salle. Je n'étais pas venu entendre la critique amère d'un système politique que je n'aime pas, mais j'avoue en toute simplicité que je ne m'attendais pas à un éloge sans ombres, avec en regard des histoires de guerre où la Corée du sud et les Américains jouaient un rôle pénible. Le conférencier aurait pu facilement faire valoir l'énorme effort de la nation et ses résultats depuis quatorze ans, sans aller jusqu'à une propagande indiquant une bien étonnante absence d'esprit critique chez un intellectuel de ce rang et de cette qualité.

Comme est pénible cet esprit de parti qui ne veut pas en sortir et qui n'est pas prêt à réfléchir sur le bien-fondé des mesures et des résultats qu'on lui présente.

~

Jean Dutourd a une remarque assez amusante à propos des enfants et de leur aptitude à aller d'instinct vers le plus faible de ses parents : « Les enfants s'avisent très tôt que l'on ne règne bien que sur des empires divisés », note-t-il.

De notre côté, Germaine et moi avons constaté que nos enfants se tournaient d'abord vers celui qui, selon eux, céderait le plus vite. Je l'ai signalé dans *Joies et deuils d'une famille bourgeoise*, je crois. Nous faisions front commun devant la marmaille. Nous avions compris ce jeu du plus faible, pratiqué par de petits êtres que l'instinct guide admirablement.

~

Lu dans *Le Point* un article sur le Canada qui m'a fait sursauter. On y invite le lecteur à venir dans cet immense pays qu'est le nôtre, mais en

le tutoyant. S'il est une chose déplaisante, c'est bien d'agir ainsi au Canada, dans la publicité. Quand on emploie le même procédé en Europe, on fait à mon avis une erreur grave. Je ne comprends pas qu'esprit cultivé et homme de bonnes manières, notre ambassadeur accepte qu'on agisse ainsi et même qu'on prenne la précaution de fournir au touriste un vocabulaire pour lui permettre de comprendre les francophones qu'il rencontrera dans l'est du pays. Qu'on en juge par cet extrait : « (Voici) quelques expressions en joual pour ne pas te sentir dépaysé en débarquant dans la belle province. Une usine, c'est un moulin ; un sot, c'est un nono ; un soutien-gorge, c'est une brassière ; avoir le cafard, c'est avoir les bleus ; la fumée, c'est la boucane ; être enceinte, c'est être en famille ». Que cela se dise dans un certain milieu, il n'y a pas à le nier, mais les gens qui s'expriment ainsi ne sont pas ceux que fréquentent les touristes qu'on cherche à attirer dans notre pays. On ne devrait pas avoir à le rappeler à l'Office de tourisme du Canada, à qui un pareil article a dû coûter très cher. Pas plus qu'on ne songerait à dire au touriste canadien : « Voici un certain nombre d'expressions d'argot que vous devez connaître, car c'est ainsi que les Français s'expriment ».

~

Récemment, *Le Canard enchaîné* a été extrêmement dur pour Georges Marchais. Il est vrai que celui-ci avait déclaré en un moment d'enthousiasme que le parti communiste était le seul à protéger les droits de l'homme dans le monde. Il faut être bien culotté pour affirmer une chose pareille. Il faut dire que de *culot,* Marchais ne manque pas.

~

27 mars

Jacques a prononcé son discours sur le budget à l'Assemblée nationale le 25. Dès le lendemain, nous l'avons rejoint au téléphone. Il semble que le discours ait été bien accueilli, même si on a reproché au ministre ses prévisions déficitaires. Mais que faire devant les engagements pris par le présent gouvernement et par ses prédécesseurs, les taux d'intérêt qui ne cessent de monter, les exigences des syndicats qui veulent leur part de *l'enrichissement collectif* ou, tout au moins, des salaires qui suivent ou dépassent la marche de l'inflation, tout en gardant une certaine marge de manœuvre ?

~

47.4% des gens se déclarent favorables au « oui » et 43% au « non », d'après un sondage qui a fait suite à la discussion engagée récemment à l'Assemblée nationale au sujet du référendum. C'est ce que m'annonce triomphalement notre délégué général à Paris. Et il ajoute : « Chez les Canadiens français, 50% se déclarent pour le « oui » et 35% pour le « non ».

Dans quelle mesure un représentant officiel doit-il se faire le propagandiste du gouvernement qui le nomme ? La question se posera sûrement à l'occasion du référendum. *** est l'ami intime du premier ministre du Québec. Il est certain d'être le premier renvoyé, si le gouvernement était défait. Mais le sera-t-il ?

Son prédécesseur s'était refusé à toute propagande d'ordre politique, nous a-t-on dit. C'est lui, sans doute, qui avait raison. La situation est délicate, car ce que le délégué général représente, c'est la province et non le parti.

~

148

Autre situation bien étonnante dans un monde bouleversé, il est vrai. Le gouvernement anglais suit les États-Unis dans ses protestations contre un envoi de troupe russe en Afghanistan. Ceux-ci vont même jusqu'à menacer l'U.R.S.S. de ne pas prendre part aux jeux olympiques. Ils défendent également l'exportation de blé en Russie. L'attitude de l'Angleterre est non moins catégorique, comme à l'accoutumée, depuis que Madame Thatcher a commencé de diriger le parti et le gouvernement. Or, on apprend ce matin que le comité olympique britannique enverra ses athlètes à Moscou, malgré l'opposition du gouvernement. Il y a là une attitude assez étonnante qui indique deux points de vue différents. L'un de caractère politique et l'autre de nature strictement privée : le sport, pour ce dernier groupe, ne devant tenir compte que de la compétition individuelle et collective au cours des jeux. Assez imprudemment, la politique fait intervenir des arguments de portée bien différente, à une époque où leur valeur a beaucoup diminué.

~

*** est le type même de l'entrepreneur audacieux. Il vient de mourir à cinquante-trois ans, victime d'une congestion cérébrale. Il y a quelques années, il avait eu l'idée de réunir des capitaux recueillis parmi les petites gens pour les mettre ensuite à la disposition de la petite et de la moyenne entreprise, comme d'autres le faisaient, mais à un niveau plus élevé et avec des moyens différents. Son projet avait réussi. Après une dizaine d'années, sa société de caractère à la fois coopératif et capitaliste avait réuni un actif d'un milliard trois cent millions de dollars. L'effort était méritoire, la pensée généreuse dans une société où l'on ne s'était guère préoccupé jusque-là des gens à moyens limités.

L'effort physique était trop grand, la tension trop forte pour un organisme humain. Serait-ce que *** avait une faiblesse de ce côté ou que l'effort a vraiment été excessif pour un seul homme ? Il faut espérer que *** ait laissé derrière lui une équipe capable de poursuivre son œuvre. La continuité, c'est en effet le problème de ces bâtisseurs qui, s'ils ont beaucoup de dynamisme, ne conçoivent pas toujours la collaboration avec

d'autres. Trop souvent, ils acceptent toutes les responsabilités sans songer à préparer l'équipe. Ils ne veulent pas se rappeler que le succès durable ne peut être la chose d'un seul homme qui, un jour ou l'autre, ploiera sous le fardeau.

~

Je voudrais faire lire ces propos à certains. Si eux se préoccupent de former une équipe, peut-être acceptent-ils trop souvent de donner un effort hors de proportion de leur résistance physique. Ils sont poussés par un grand désir de créer, de trouver des solutions nouvelles, d'agir. Ce qu'ils font, ils le font bien, mais peut-être à la longue dépasseront-ils la résistance humaine s'ils continuent à cette allure. Ce n'est pas à quarante ou à cinquante ans qu'on craint l'effort, mais le cas de *** vient rappeler qu'à l'initiative individuelle, il y a certaines bornes qu'on ne peut dépasser.

~

En relisant le *Voyage de Patrice Périot* de Georges Duhamel, je pensais à notre amie Thérèse Casgrain qui, autrefois, tentait de nous faire signer des requêtes pour sauver la tête de tel ou tel homme politique, de tel espion notoire ou de tel personnage accusé d'espionnage, à l'époque où le sénateur McCarthy conduisait la chasse aux sorcières aux États-Unis. Germaine et moi nous y refusions parce qu'avant d'apposer notre signature au bas de quoi que ce soit, nous voulions connaître les faits. Très généreux, Patrice Périot acceptait de signer à peu près tout, parce qu'il espérait ainsi sauver un innocent. Un jour, cependant, son nom se trouva parmi ceux qui demandaient la libération de deux étrangers accusés d'espionnage. Or, après enquête, on découvrit qu'ils n'avaient jamais existé. Périot et notre amie Thérèse étaient partisans de la paix à tout prix. Et c'est pourquoi il faut s'incliner devant leur générosité sans la partager pour des causes que l'on connaît peu ou guère.

Patrice Périot donne à ses interventions répétées une justification qui est très belle et qu'aimerait sûrement notre amie, poussée elle-même par un sentiment d'humanité. « Je signerais par horreur de la cruauté universelle », s'écrit Périot à un moment donné. Cela seul me ferait aimer son personnage, que Germaine, avec son bon sens ordinaire, trouve un peu dépassé, naïf parfois.

~

Avant mon départ, le docteur *** me disait : « Je vous ai opéré à quatre-vingts ans, mais je viens d'en faire autant pour une religieuse âgée de quatre-vingt-quinze ans ». On ne devait évidemment pas la laisser mourir mais, à son âge, comment a-t-elle pu s'en sortir ? On la guérira du mal dont elle souffrait, mais ne la plongera-t-on pas, à un âge aussi avancé, dans un état de faiblesse qui ne peut que la rapprocher tout autant et aussi vite de la mort ? Comment résister à l'anesthésie, quand la vie ne tient qu'à un fil ?

Ne pense plus à toi et à tes *bobos*, me conseille Germaine avec son bon sens ordinaire. Viens plutôt admirer avec moi le soleil, la nature, la mer que tu aimes tant. Elle a raison, une fois de plus.

~

J'ai dit à Jacques Brillant que j'avais lu son livre sur la Gaspésie. Cela lui a fait plaisir, je crois, car il m'a écrit aussitôt pour me dire qu'à son retour d'Égypte, où il se rend avec son fils, il me fera signe. J'aimerais le voir car, homme cultivé, il a su créer autour de lui à Monaco un cadre et une atmosphère d'un goût excellent. Il partage son temps entre ses occupations en Europe et ses préoccupations au Canada. Très riche, son

père lui a donné une forte somme de son vivant. Il a fait fructifier son avoir – ce qui n'est pas toujours facile ; il a écrit et surtout il a organisé sa vie comme il l'entendait : deuxième génération d'une souche bourgeoise. Celle-ci se rattache à de vieilles familles de la rivière Ouelle, qui ont compté des hommes intelligents, cultivés, intègres.

J. B. habite Monaco. Il est de l'Ordre de Malte, mais il reste aussi attaché au Québec par ses origines, sa famille, ses livres et ses meubles canadiens logés parmi d'autres d'ici. Tout cela fait bon ménage au dix-septième étage d'un grand immeuble où le mètre carré vaudra sans doute son pesant d'or dès que le métal précieux aura repris sa valeur d'antan. *Antan* voulant dire l'année précédente et non uniquement d'autrefois, comme trop souvent on est tenté de le croire.

~

Il y a deux ans ou à peu près, un savant professeur d'économie avait dit au C.U.M. : « Vous avez gardé la valeur de votre or en thésaurisant. Mais ne croyez pas que vous auriez raison de tabler sur l'or pour vous enrichir davantage ». S'il avait tort puisque la valeur de l'or a depuis dépassé $800 l'once, après avoir été longtemps à $35, on a assisté récemment à des fluctuations cauchemardesques pour ceux qui, après avoir payé le prix maximum, ont vu leur pécule tomber à $500. En ont souffert aussi bien les petits investisseurs qui, à Montréal, faisaient la queue pour acheter ou vendre le métal précieux sous toutes ses formes, que ceux qui, riches ou pauvres, ont payé l'once entre $500 et $800.

Les Européens connaissent les méfaits de l'inflation. Nous, d'Amérique, les avons ignorés jusqu'au moment où nous nous sommes précipités dans la course au métal précieux ou à la valeur immobilière.

Pour ma part, si j'ai réussi mes affaires, j'ai raté l'une et l'autre opérations (l'or et l'immeuble), qui m'auraient permis de faire face à l'inflation. Et pourtant, ce ne sont pas les conseils qui m'ont été épargnés.

~

En mer du Nord, une plate-forme-hôtel s'est engloutie au large du Danemark, entraînant dans la mort un nombre considérable d'ouvriers et de cadres qui y étaient logés. « Nous avions bâti un outil de forage. Sans nous consulter, on l'a transformé en hôtel pour le personnel, a dit le constructeur. Nous ne pouvons encore déceler la cause du désastre, qui a eu lieu au cours d'une tempête en mer du Nord, avec des vagues de dix mètres de hauteur ».

C'est un autre tribut payé au pétrole, à sa recherche et à son extraction à n'importe quel prix.

~

À Montréal, mon petit-fils Éric nous avait conseillé un film américain qu'il avait vu dans un cinéma de quartier. Comme nous nous plaignions de l'indigence du cinéma américain, il nous avait dit : « Voyez *Kramer vs Kramer* ». Le film étant à l'affiche du Concorde I, nous y sommes allés hier après-midi, Germaine et moi. Éric avait raison. Il y a là une œuvre simple, belle : la lutte engagée entre mari et femme pour la garde de l'enfant au cours d'un procès pour divorce. Rien n'est plus pénible que ces reproches faits par l'un et par l'autre des époux. Sans aucune honte, ni retenue, ils étalent devant le juge les turpitudes de leur mariage, sous la direction d'un avocat qui n'hésite devant aucun détail. Les époux Kramer n'y manquent pas, mais avec une grande simplicité, sans détails crapuleux, cependant. Tout sonne vrai dans cette affabulation : les faits, les conséquences, les carrières bousculées, l'oppositon des parents qui veulent l'enfant, le ménage brisé, la vie qui reprend et surtout l'enfant bousculé qui s'adapte, mais a souvent un très gros chagrin. Comme il n'est pas facile de jouer ainsi et d'être aussi près de la vie !

Les Kramer nous ont rappelé d'autres difficultés conjugales qui nous avaient laissés bien peinés, meurtris même, il y a une dizaine d'années.

~

Dans l'autre salle, on montre *L'Avare,* de Molière, dont le rôle est tenu par Louis de Funès. Est-ce ce mélange de pitrerie et de passion que Molière a voulu ? Funès paraît succomber trop souvent à son goût de la farce. Molière a voulu souligner les défauts ou les vices de son époque, mais a-t-il recherché un comique aussi poussé, un jeu aussi peu nuancé ? Je verrai le film, comme à Montréal Germaine et moi avons été voir le *Molière* dont on nous disait beaucoup de bien et du mal aussi, à cause de ses longueurs : le film dure quatre heures. C'est bien long pour faire passer un message, celui de Molière.

Miséreux, puis appuyé par le Roi, mais souvent malheureux parce que ses amours ne sont pas partagées, celui-ci était le grand témoin de son époque. Souvent, la cabale des dévots le heurtait de plein fouet. Il faut dire qu'il ne ménageait lui-même rien, ni personne.

~

À *Apostrophes*, hier soir, on discutait des mérites de trois livres : l'un sur François Mauriac, l'autre sur Joseph Caillaux et le dernier sur le Roi Dagobert et son ministre, le grand saint Éloi : trois personnages bien différents, mais présentés avec beaucoup d'intérêt par leurs auteurs. L'animateur Bernard Pivot était à son mieux. Se trouvant devant des écrivains de qualité, il contribuait à créer une atmosphère agréable. Les uns et les autres de ces auteurs prenaient part à la discussion des œuvres présentées par l'animateur.

Plus près de nous, Caillaux et Mauriac nous permettaient de revivre des époques et des événements auxquels nous avions assisté de loin, sans

toujours comprendre ce que les deux hommes étaient vraiment. Un journaliste du *Monde* et un historien nous les ont présentés, pendant l'heure, avec leurs qualités, leurs défauts et leur extraordinaire vitalité intellectuelle.

Dagobert, paraît-il, souffrait d'entérite. En se rhabillant en hâte, un jour, le roi aurait mis sa culotte à l'envers. Ce serait l'origine de l'avis que lui donne son ministre, saint Éloi, d'après la chanson. Suivant son biographe de ce soir, il aurait été un grand roi qui, en dix ans, aurait fait beaucoup pour rétablir l'autorité et l'ordre dans l'économie de son pays. Puis, il mourut ; empoisonné peut-être.

~

En écoutant les trois écrivains, hôtes de Bernard Pivot, je pensais à Denis-Benjamin Viger que j'ai cherché à comprendre, mais pas toujours à justifier. Dans une biographie, il faut éviter d'avoir réponse à tout et de vouloir toujours donner raison à son personnage. Viger a vécu dans son temps ; il a agi dans des circonstances données, mais j'ai évité soigneusement de lui donner raison ou tort nécessairement. Il faut essayer de créer l'atmosphère dans laquelle son personnage a vécu, d'apporter des faits qui permettent au lecteur de juger lui-même.

Mon livre paraîtra à l'automne. On en commencera la composition dès que j'aurai signé le contrat dans lequel, à nouveau, j'abandonnerai tous mes droits en échange d'un plat de lentilles. Le contrat a été mis à la poste, m'a-t-on dit, mais de Nice, comme sœur Anne, je n'ai encore rien vu venir. Quand les postes canadiennes ne sont pas en grève — même de zèle — le courrier est retenu en France dans un des multiples centres de triage. Au point qu'il faut compter de dix à dix-sept jours pour recevoir une lettre envoyée par avion.

30 mars

Au cours d'une longue et bien agréable conversation avec les ***, nous avons parlé de la radio au Québec et de la Société Radio-Canada. Pendant quelques années, lui a été directeur du poste de Québec, à une

époque où celui-ci était installé au Château Frontenac dans quelques pièces du rez-de-chaussée. C'était sinon un moment héroïque, du moins celui où débutaient à la radio des gens assez prestigieux. Leurs émissions étaient destinées soit à la région, soit à l'ensemble du réseau. Avec nos amis, nous rappelions les programmes qui réunissaient Philippe Panneton, Louis Francœur, Louis Bourgouin, Roméo Boucher et certains jeunes professeurs à l'étonnante mémoire, presque encyclopédique ; auxquels ont succédé les concours entre régions et villes. Et puis, ces interviews imaginaires qui donnaient lieu à des quiproquos bien amusants. Et aussi Radio-Collège, avec ses maîtres consciencieux et diserts.

Je disais aux *** que Radio-Canada avait fortement contribué à améliorer la qualité de la langue parlée, grâce au prestige et à l'attrait des ondes nouvelles et à la qualité de ceux qui participaient aux émissions. Radio-Collège, à ce point de vue, a fait beaucoup.

À un moment donné, nos hôtes ont évoqué le souvenir de René Lévesque promis à une carrière politique, tumultueuse et féconde. Après avoir abandonné ses études de droit, l'ex-étudiant vint offrir ses services au poste de Québec. Immédiatement, on engagea ce jeune homme intelligent, curieux, cultivé qui, non seulement s'exprimait bien à la radio, mais préparait lui-même des textes originaux, parfois très amusants, moqueurs, car il saisissait rapidement le ridicule de certaines gens ou de certaines situations. On le laissait faire pourvu qu'à l'avance — c'est-à-dire souvent à l'avant-dernière minute — l'on sût à peu près ce qu'il allait dire.

le Blanc Eldridge Parizeau, inc.

Montréal, Québec, Canada

Courtiers de réassurance
à travers le monde

le Blanc, Eldridge,
Parizeau & Associés, inc.
Montréal, Québec

Canadian International
Reinsurance Brokers Ltd.
Toronto, Ontario

le Blanc Eldridge Parizeau
(International), inc.
Montréal, Québec

Intermediaries of America inc.
New York, New York

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

Membres du groupe Sodarcan

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

McALLISTER, BLAKELY, TURGEON & HESLER

AVOCATS

W. ROSS McALLISTER, C.R.
JEAN TURGEON, LL.L.
C. KEENAN LAPIERRE, B.C.L.
GARY D.D. MORRISON, B.C.L., LL.L.
CLAUDE MASSICOTTE, LL.L.
ANDRÉ LEDUC, LL.L.

J. ARCLEN BLAKELY, C.R.
NICOLE DUVAL HESLER, LL.L.
MIREILLE TREMBLAY NOËL, LL.L.
PATRICK BAILLARGEON, LL.L.
DIANE C. SKIEJKA, B.C.L., LL.B.
BENOIT G. BOURGON, LL.L.

AVOCAT-CONSEIL
ERSKINE BUCHANAN, C.R.

Suite 1230
Place du Canada
Montréal, Canada
H3B 2P9

Téléphone : (514) 866-3512
Télex : 05-25569
Adresse télégraphique « WHITESCO »

Poitras, Bergeron, Lavigueur 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

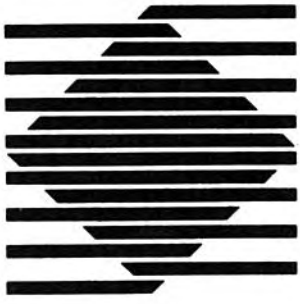
division à Sept-Iles : 700, boul. Laure
Suite 20, Sept-Iles, Québec
G4R 1Y1, (418) 962-9866

filiale du Nouveau-Brunswick :

AGENCES D'ASSURANCE B.L.C. LTÉE
B.L.C. INSURANCE AGENCY LTD.
231, rue St-George
C.P. 847, Bathurst
N.-B. E2A 4H7
Tél. : (506) 548-4434

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

DU MONDE EN VIE!

ASSURANCE-VIE INDIVIDUELLE — Agences

Beloeil
125, rue Ledoux
Beloeil

Dollard
4095, av. Frémont
Ville de Laval

Edmundston
180, bd Hébert
Edmundston, N.B.

Gaspésie
153, rue de la Reine
Gaspé

Labelle
950-A, bd Labelle
Saint-Jérôme

Laval
1991, bd Saint-Martin
Ville de Laval

Métropole
1991, bd Saint-Martin
Ville de Laval

Montréal-Bourassa
340, bd Henri-Bourassa
Montréal

Montréal-Cartier
181, rue Sherbrooke e.
Montréal

Montréal-Frontenac
50, pl. Crémazie o.
Montréal

Montréal-Métropolitain
7333, pl. des Roseraies
Ville d'Anjou

Ottawa-Hull
130, rue Slater
Ottawa, Ontario

Place d'Armes
60, rue St-Jacques o.
Montréal

Québec-Capitale
376, rue du Roi
Québec

Québec-Citadelle
2795, bd Laurier
Sainte-Foy

Québec-Laurier
955, av. de Bourgogne
Sainte-Foy

Québec-Métropolitain
2795, bd Laurier
Sainte-Foy

Québec-Montcalm
795, St-Jean-Baptiste
Québec

Québec-Ontario-Nord
1122, 8e Rue
Val d'Or

Québec-Rive-Sud
1195, av. Lavigerie
Sainte-Foy

Richelieu
675, rue Principale
Granby

Rimouski
180, des Gouverneurs
Rimouski

Saguenay-Lac St-Jean
345, des Saguenéens
Chicoutimi

Saint-Laurent
148, rue Fraser
Rivière-du-Loup

Sherbrooke
1650, rue King o.
Sherbrooke

Trois-Rivières
1350, rue Royale
Trois-Rivières

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

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

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

Duberger
(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, voûtes, sièges, housses et tapis.**

MARTINEAU WALKER
AVOCATS

George A. Allison, c.r.
André J. Clermont, c.r.
Jean H. Lafleur, c.r.
Richard J.F. Bowie
James G. Wright
Rolland Forget
David W. Salomon
Jean-Pierre Bussières*
Jean Lemelin*
Jean-François Buffoni
Marc Nadon
Claude Désy
Graham Nevin
Robert Hackett
Eric M. Maldoff
Reinhold G. Grudev
Claude Paré*
Brigitte Gouin
C. Anne Hood-Metzger
Michael E. Goldbloom
R. Andrew Ford
Luc R. Beaulieu
Louis H. Séguin

Roger L. Beaulieu, c.r.
Robert A. Hope, c.r.
Bertrand Lacombe
Jack R. Miller
Maurice A. Forget
Pierrette Rayle
Serge Fortin
André Larivée
Ross J. Rourke*
Michel Messier
Andrea Francoeur Mécs
Paul B. Bélanger
Jean Masson
Richard J. Clare
Xeno C. Martis
Yves Séguin*
Marie-France Bich
Daniel Picotte
Lise M. Bertrand
Mark D. Walker
George J. Pollack
Marc-André G. Fabien
Merle Wertheimer

Peter R.D. MacKell, c.r.
J. Lambert Toupin, c.r.
F. Michel Gagnon
Gérald A. Lacoste
Richard Martel
Claude LeCorre
André T. Mécs
David L. Cannon*
Michel Longpré*
Wilbrod Claude Décarie
Donald M. Hendy
Dennis P. Griffin
André Durocher
Alain Contant
Ronald J. McRobie
Robert Paré
David W. Boyd
Jacques Rajotte
Joy Goodman-Mailhot
George Artinian
Lieba Shell
Michel C. Novak
Marc Généreux*

Guy Gagnon, c.r.
Roger Reinhardt
C. Stephen Cheasley
Robert M. Skelly
Stephen S. Heller
Lawrence P. Yelin
Claude Brunet
Serge F. Guérette
Louis Bernier
Robert B. Issenman
Raymond Trudeau
François Rolland
Gilles Carli
Marie Giguère
David Powell
Richard Lacoursière
Pierre J. Deslauriers
Lucie J. Roy
Marc L. Paquet
John A. Coleman
Louise Cobetto
Barbara N. Novek
Guy Leblanc*

Avocats-conseils

Le bâtonnier Jean Martineau c.c., c.r.
L'honorable Alan A. Macnaughton, c.p., c.r.
Fernand Guertin, c.r.
Robert H.E. Walker, c.r.
Le bâtonnier Marcel Cinq-Mars, c.r.
Sydney Lazarovitz, c.r.*

3400, La Tour de la Bourse
800, Carré Victoria
Montréal, Canada H4Z 1E9
Téléphone (514) 395-3535
Sans frais d'interurbain 1-800-361-6266
Bélinographe (514) 395-3517
Télex 05-24610 BUOY MTL

*Bureau 1100, Immeuble 'La Laurentienne'
425, rue St-Amable
Québec, Canada G1R 5E4
Téléphone (418) 647-2447
Sans frais d'interurbain 1-800-463-2827
Bélinographe (418) 647-2453

S.C.G.R.

SOCIÉTÉ CANADIENNE DE GESTION DE RÉASSURANCE, INC.

Gestionnaire
des affaires de réassurance des sociétés suivantes:

- A.G.F. RÉASSURANCES (Assurance Vie et Assurance Générale)
- COMPAGNIE D'ASSURANCES POHJOLA (Assurance Générale)
- MUTUELLE GÉNÉRALE FRANÇAISE ACCIDENTS (Assurance Générale)
- MUTUELLE GÉNÉRALE FRANÇAISE VIE (Assurance Vie)
- LA NATIONALE, COMPAGNIE DE RÉASSURANCE DU CANADA (Assurance Vie et Assurance Générale)
- NORWICH WINTERTHUR REINSURANCE CORPORATION LTD. (Assurance Générale)
- N.R.G. LONDON REINSURANCE COMPANY (Assurance Vie)
- PRÉSERVATRICE FONCIÈRE, T.I.A.R.D. (Assurance Générale)
- SOCIÉTÉ COMMERCIALE DE RÉASSURANCE (Assurance Vie)
- UNIONE ITALIANA DI RIASSICURAZIONE S.p.A. (Assurance Vie et Assurance Générale)

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

Au service des Compagnies d'Assurance-Vie

Compagnie
Canadienne de
Réassurance

Alphonse Lepage, F.S.A., F.I.C.A.
Vice-président exécutif
1010, rue Sherbrooke ouest
Bureau 1707
Montréal H3A 2R7
Tél.: 288-3134

Au service des Compagnies d'Assurances Générales

Société
Canadienne de
Réassurance

Gilles Monette, F.I.A.C.
Vice-président
1010, rue Sherbrooke ouest
Bureau 1707
Montréal H3A 2R7
Tél.: 288-3134

Les assurances, c'est parfois compliqué...

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

Vous pouvez:

1. Téléphoner au Centre d'information du BAC: (514) 866.9801 à Montréal, de 9 à 16 h 30, du lundi au vendredi;

2. Écrire ou vous rendre au Centre d'information du BAC: Bureau 920 1080, Côte du Beaver Hall Montréal, (Québec), H2Z 1S8

3. Utiliser le coupon-réponse ci-dessous.

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

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

☐ assurance automobile
☐ conseils de sécurité
☐ assurance habitation

Nom _____ Adresse _____

Ville _____ Code Postal _____

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 Bédard
Daniel Bellemare
Denis St-Onge
Jacques Paquin
Gérard Coulombe
Jean-Maurice Saulnier
Louis Payette
Robert J. Phénix
Serge R. Tison
Paul R. Granda
Maurice Mongrain
Pierre Legault
Armando Aznar
Danièle Mayrand
Fred A. Cheftechi
Louise Lalonde
Christiane Brizard
Lucille Dubé
Eugène Czolij

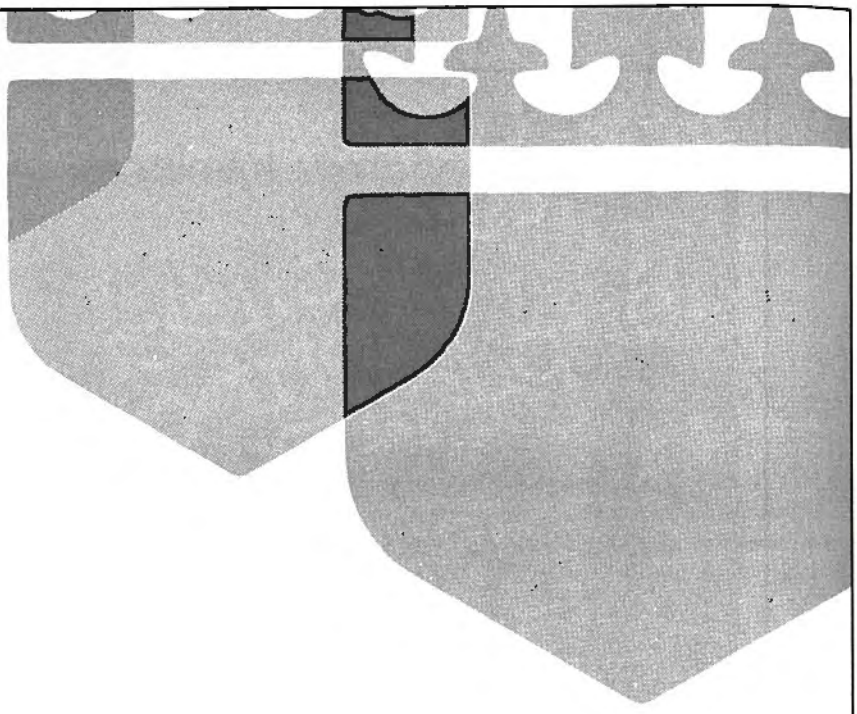
Claude Ducharme, c.r.
Jean A. Desjardins, c.r.
Pierre A. Michaud, c.r.
François Bélanger
Maurice Laurendeau
Pierre G. Rioux
Réjean Lizotte
C. François Couture
Marc A. Léonard
André Loranger
Anne-Marie Lizotte
André Wery
Eric Boulva
Luc Bigaouette
Serge Gloutnay
Michel McMillan
Daniel Bénay
Paul Marcotte
François Garneau
Donald Francœur
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



Depuis plus d'un siècle et demi....

C'est une tradition chez nous de s'adapter aux nouveaux besoins et exigences des Québécois.

Plus de 400 cabinets de courtage font équipe avec la Compagnie d'Assurance du Québec et l'Assurance Royale pour offrir un service professionnel à une clientèle de plus en plus exigeante.

Un service de règlement rapide, fiable et équitable est une autre raison pour laquelle ils nous accordent leur confiance... comme les agents d'antan.

Compagnie d'Assurance du Québec

Associée avec **l'Assurance Royale** depuis 1961

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-SUCCURSALE G. LEBEAU.

G. Lebeau ltée

Plus de 33 succursales **G. Lebeau** à travers tout le Québec

L'ASSURANCE-VIE DESJARDINS GRANDIT AVEC CEUX QU'ELLE PROTÈGE.

Sa croissance reflète celle des caisses populaires
et d'économie, celle des entreprises
dont elle assure le personnel,
celle des gens qui réalisent des projets
et savent l'importance
de la sécurité financière.

L'Assurance-vie Desjardins a diversifié
ses services pour mieux répondre aux besoins
de tous ses assurés. Elle protège l'épargnant
ou l'emprunteur de la caisse,
les membres de centaines de groupes
et des milliers d'autres personnes
qui ont recours aux services
de ses assureurs-vie.

Elle met à la portée de toutes les bourses
une protection financière qui répond
aux besoins de chacun.
L'Assurance-vie Desjardins grandit avec
tous ses assurés pour mieux les servir
à un meilleur coût.

Assurance-vie
Desjardins