

Assurances

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

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

SOMMAIRE

PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES ET FINANCIÈRES TRIMESTRIELLES, par Jean-Luc Landry	155
THE BINGO-BRAIN SYNDROME, by J.B.M. Murray	165
TROIS OPINIONS SUR L'ÉVOLUTION DE L'ASSURANCE I.A.R.D. AU CANADA, par divers collaborateurs	173
DESIGNING PETROLEUM AND PETROCHEMICAL PLANTS FROM AN INSURANCE STANDPOINT, by L. J. Estey	183
À PROPOS DE « MANAGEMENT », par Madeleine Sauvé	193
ELIGIBLE INVESTMENTS UNDER THE INSURANCE COMPANIES ACT OF CANADA, by Jacques Caya	199
FURTHER REFLECTIONS ON ULTIMATE NET LOSS AND NET RETAINED LINES, by Eric A. Pearce	212
CHRONIQUE JURIDIQUE, par Rémi Moreau	215
ROBOTISATION ET ASSURANCE, par Monique Dumont	227
ÉTUDES TECHNIQUES, par divers collaborateurs	233
Vocabulaire de l'assurance. L'assurance contre le vol. La pollution graduelle : nouveau risque assurable. De la responsabilité du courtier d'assurance. Alarme et détection	
FAITS D'ACTUALITÉ, par J. H.	249
Les résultats de 1982 en assurances. Le quatrième trimestre de 1982 et ses avatars. Résultats du premier trimestre de 1983. De certains problèmes de l'assurance-vie. Le Rendez-Vous de Septembre 1982. L'évolution des bons du Trésor du Canada. Déficit budgétaires, inflation, chômage et Bourse des valeurs mobilières. En marge d'un anniversaire de Lloyd's London. Les budgets de l'État et leur analyse. L'assurance automobile coûte plus cher dans la province de Québec. Pourquoi ?	
CHRONIQUE DE DOCUMENTATION, par divers collaborateurs	263
DOCUMENTS	270
La situation dans la réassurance internationale. L'évolution internationale de l'assurance de 1960 à 1980. Les Canadiens, propriétaires aux États-Unis. L'assurance-vie et ses difficultés : un exemple	
PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau	279



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

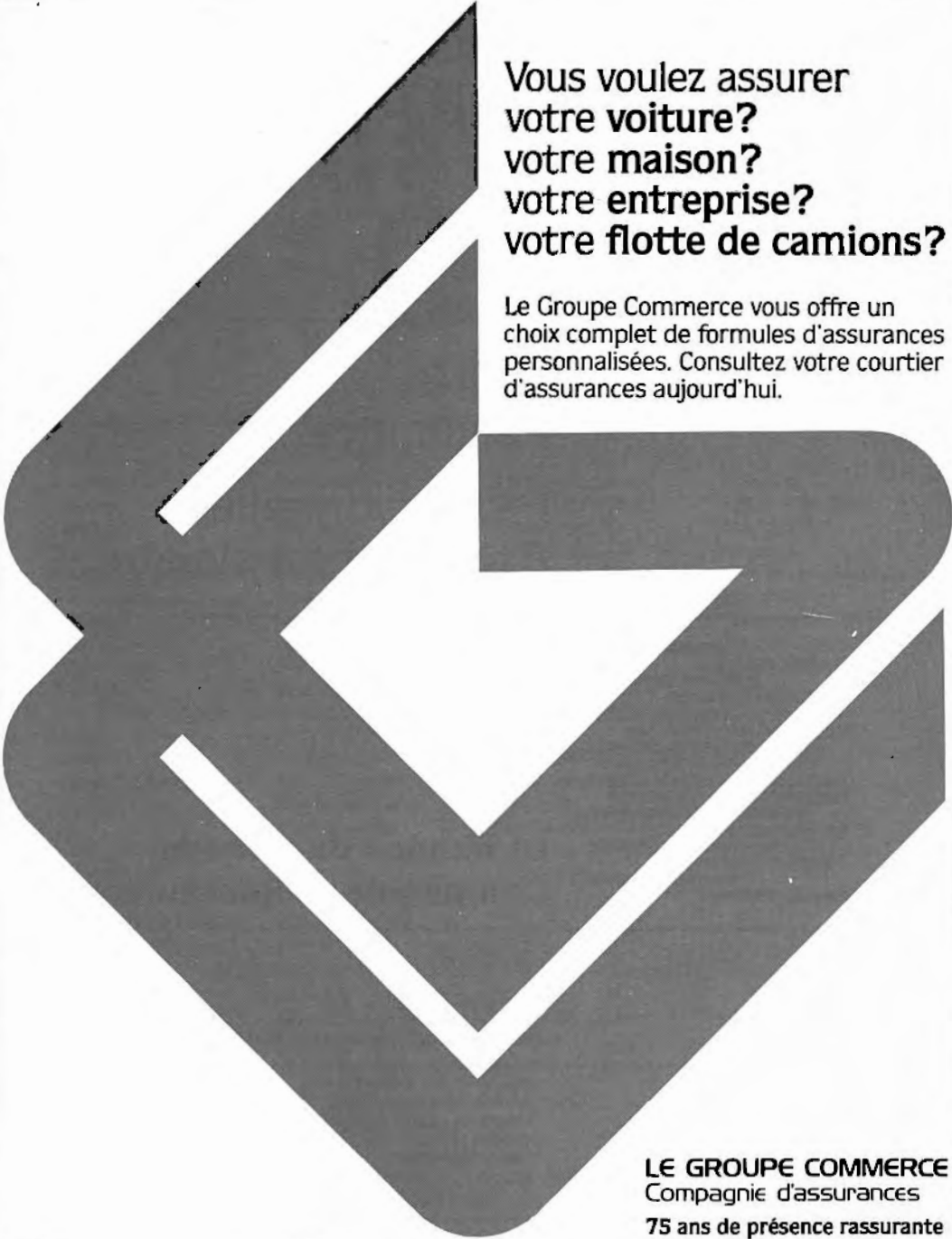
EXPERTS EN SINISTRES
DE TOUTES NATURES
SUCCURSALES À TRAVERS LE CANADA

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



**Vous voulez assurer
votre voiture?
votre maison?
votre entreprise?
votre flotte de camions?**

Le Groupe Commerce vous offre un choix complet de formules d'assurances personnalisées. Consultez votre courtier d'assurances aujourd'hui.

LE GROUPE COMMERCE
Compagnie d'assurances
75 ans de présence rassurante

**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 MII.
Télex : 055-60986

DU MONDE EN VIE!

ASSURANCE-VIE INDIVIDUELLE — Agences

Beloil 125, rue Ledoux Beloil	Montréal-Bourassa 340, bd Henri-Bourassa Montréal	Québec-Citadelle 2795, bd Laurier Sainte-Foy	Richelieu 675, rue Principale Granby
Dollard 4095, av. Frémont Ville de Laval	Montréal-Cartier 181, rue Sherbrooke e. Montréal	Québec-Laurier 955, av. de Bourgogne Sainte-Foy	Rimouski 180, des Gouverneurs Rimouski
Edmundston 180, bd Hébert Edmundston, N.B.	Montréal-Frontenac 50, pl. Crémazie o. Montréal	Québec-Métropolitain 2795, bd Laurier Sainte-Foy	Saguenay-Lac St-Jean 345, des Saguenéens Chicoutimi
Gaspésie 153, rue de la Reine Gaspé	Montréal-Métropolitain 7333, pl. des Roseaies Ville d'Anjou	Québec-Montcalm 795, St-Jean-Baptiste Québec	Saint-Laurent 148, rue Fraser Rivière-du-Loup
Labelle 950-A, bd Labelle Saint-Jérôme	Ottawa-Hull 130, rue Slater Ottawa, Ontario	Québec-Ontario-Nord 1122, 8 ^e Rue Val d'Or	Sherbrooke 1650, rue King o. Sherbrooke
Laval 1991, bd Saint-Martin Ville de Laval	Place d'Armes 60, rue St-Jacques o. Montréal	Québec-Rive-Sud 1195, av. Lavigerie Sainte-Foy	Trois-Rivières 1350, rue Royale Trois-Rivières
Métropole 1991, bd Saint-Martin Ville de Laval	Québec-Capitale 376, rue du Roi Québec		

ASSURANCE ET RENTES COLLECTIVES — Bureaux régionaux

Montréal 6600, Côte-des-Neiges Montréal	Québec 2795, bd Laurier Québec
--	---



**LE GROUPE
LA LAURENTIENNE**

**LA LAURENTIENNE,
MUTUELLE D'ASSURANCE**

le Blanc Eldridge Parizeau, inc.

Montréal, Québec, Canada

Courtiers de réassurance
à travers le monde

bep

le Blanc, Eldridge,
Parizeau & Associés, inc.
Montréal, Québec



Canadian International
Reinsurance Brokers Ltd.
Toronto, Ontario

le Blanc Eldridge Parizeau
(International), inc.
Montréal, Québec



Intermediaries of America inc.
New York, New York

le Blanc Eldridge Parizeau
(Bermuda), inc.
Hamilton, Bermudes



Membres du groupe Sodarcan

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
Remboursement — Housses
Toits soleil — Toits vinyle
à des prix très concurrentiels

VITROPLUS[®]
INC.

**ILE-MONTRÉAL-ISLAND
NORD-NORTH**

Montréal-Nord-North
(514) 324-1462

Montréal
(514) 279-3358

EST-EAST

Montréal
(514) 256-9091

OUEST-WEST

Montréal
(514) 481-0345

Ville St-Pierre
(514) 364-6222

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

ILE-LAVAL-ISLAND

Chomedey
(514) 688-6400

Laval Ouest
(514) 627-4770

**RIVE SUD
SOUTH SHORE**

Beloell
(514) 467-9475

Chambly
(514) 658-3988

Châteauguay
(514) 691-3600

Longueuil
(514) 651-0900

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

St-Constant
(514) 638-0184

RÉGION — QUÉBEC — REGION

Duburger
(418) 681-7820

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

**AUTRES RÉGIONS
OTHER REGIONS**

Baie Comeau
(418) 296-2201

Beauharnois
(514) 429-4453

Bonaventure est
(418) 534-2042

Causapscal
(418) 756-5550

Contrecoeur
(514) 587-2464

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 de vitres sécuritaires
- Installation de toits de revêtement de vinyle et de toits-soleil
- Remboursement
- Aménagement d'éléments décoratifs
- Réparation de toitures, vouîtes, sièges, housses et tapis.

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**

MARTINEAU WALKER AVOCATS

George A. Allison, c.r.	Roger L. Beaulieu, c.r.	Peter R.D. MacKell, c.r.	Guy Gagnon, c.r.
André J. Clermont, c.r.	Robert A. Hope, c.r.	J. Lambert Toupin, c.r.	Roger Reinhardt
Jean H. Lafleur, c.r.	Bertrand Lacombe	F. Michel Gagnon	C. Stephen Cheasley
Richard J.F. Bowie	Jack R. Miller	Gérald A. Lacoste	Robert M. Skelly
James G. Wright	Maurice A. Forget	Richard Martel	Stephen S. Heller
Roland Forget	Pierrette Rayle	Claude LeCorre	Lawrence P. Yelin
David W. Salomon	Serge Fortin	André T. Mécs	Claude Brunet
Jean-Pierre Bussières*	André Larivée	David L. Cannon*	Serge F. Guérette
Jean Lemelin*	Ross J. Rourke*	Michel Longpré*	Louis Bernier
Jean-François Buffoni	Michel Messier	Wilbrod Claude Décarie	Robert B. Issenman
Marc Nadon	Andrea Francoeur Mécs	Donald M. Hendy	Raymond Trudeau
Claude Désy	Paul B. Bélanger	Dennis P. Griffin	François Rolland
Graham Nevin	Jean Masson	André Durocher	Gilles Carli
Robert Hackett	Richard J. Clare	Alain Contant	Marie Giguère
Eric M. Maldoff	Xeno C. Martis	Ronald J. McRobie	David Powell
Reinhold G. Grudev	Yves Séguin*	Robert Paré	Richard Lacoursière
Claude Paré*	Marie-France Bich	David W. Boyd	Pierre J. Deslauriers
Brigitte Gouin	Daniel Picotte	Jacques Rajotte	Lucie J. Roy
C. Anne Hood-Metzger	Lise M. Bertrand	Joy Goodman-Mailhot	Marc L. Paquet
Michael E. Goldbloom	Mark D. Walker	George Artinian	John A. Coleman
R. Andrew Ford	George J. Pollack	Lieba Shell	Louise Cobetto
Luc R. Beaulieu	Marc-André G. Fabien	Michel C. Novak	Barbara N. Novak
Louis H. Séguin	Merle Wertheimer	Marc Généreux*	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
MONTREAL, QUÉBEC H3B 2R8
Tél.: (514) 879-1760 Téléc: 05-24391**



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, L.L.L.

C. KEENAN LAPIERRE, B.C.L.

GARY D.D. MORRISON, B.C.L., LL.L.

CLAUDE MASSICOTTE, LL.L.

ANDRÉ LEDUC, LL.L.

J. ARCLÉN BLAKELY, C.R.

NICOLE DUVAL HESLER, LL.L.

MIREILLE TREMBLAY NOËL, LL.L.

PATRICK BAILLARGEON, LL.L.

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,
Lavigneur
& Associés, Inc.**

courtiers d'assurances

2, Place Québec, suite 236,
C.P. 1305, Québec G1K 7G4
(418) 647-1111

Câblogramme : Poitraque
Télex : 051-3332

filiale du Nouveau-Brunswick :

AGENCES D'ASSURANCE B.L.C. LTÉE
B.L.C. INSURANCE AGENCY LTD.

231, rue St-George
C.P. 817, Bathurst
N.-B. E2A 4H7
Tél. : (506) 548-1131

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

155

51^e année

Montréal, Juillet 1983

N^o 2

Perspectives économiques et financières trimestrielles ⁽¹⁾

par

JEAN-LUC LANDRY ⁽²⁾

In his excellent study of the economic and financial situation in the United States and Canada, Mr. Jean-Luc Landry reviews the conditions prevailing in recent months. During this period, a number of noteworthy events have occurred and the firm Bolton Tremblay Inc. through one of its economists, has provided comments on each. We are most grateful to Bolton Tremblay Inc. for permitting us to open our July issue with their study for it sheds a well-defined light on the economic situation.

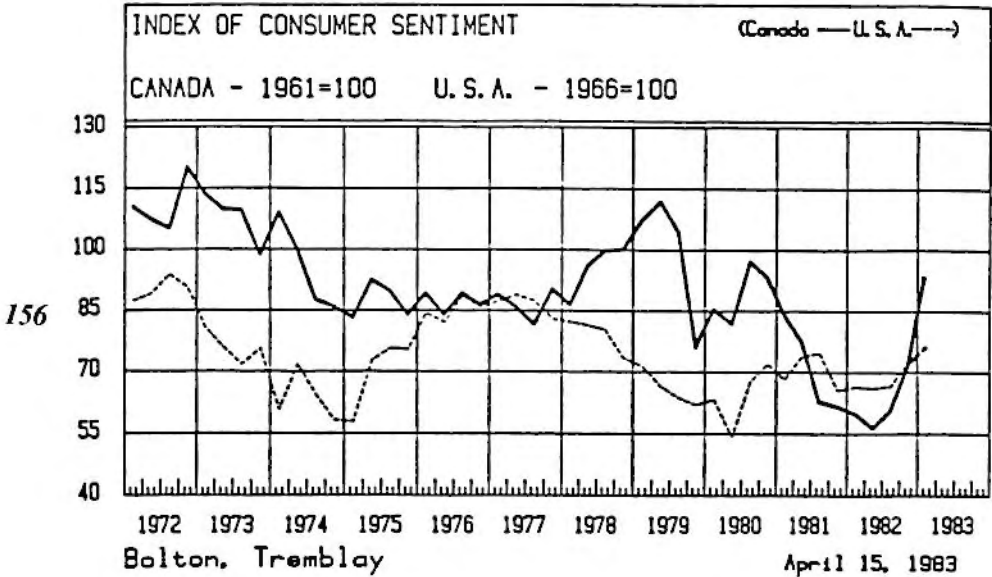


La récession nord-américaine est finie. Les indicateurs précurseurs de l'activité économique montent depuis maintenant huit mois consécutifs aux États-Unis et, depuis quatre mois, au Canada. Les enquêtes montrent que les consommateurs et les entreprises sont beaucoup plus optimistes que l'automne dernier. L'emploi a cessé de baisser et la production industrielle a enregistré, dans les deux pays, un bond en avant typique de toutes les fins de récession.

⁽¹⁾ Deuxième trimestre 1983.

⁽²⁾ M. Landry est vice-président de Bolton Tremblay Inc.

1) Le cycle économique



Au premier trimestre de 1983, le produit national brut réel a augmenté au taux annuel de 3% aux États-Unis et nous estimons que la hausse au Canada a été supérieure à 6%. Nous avons jusqu'ici prévu que la récession canadienne se terminerait quelques mois après la récession américaine, mais ce ne fut pas le cas. Le revirement s'est fait à peu près en même temps dans les deux pays. Quand on analyse la structure du marché hypothécaire canadien et le bilan des entreprises canadiennes, il n'est pas surprenant que la baisse des taux d'intérêt ait eu autant d'impact sur le climat des affaires au Canada. Depuis le début des années 1970, le taux des hypothèques résidentielles au Canada se renégocie pour des périodes de cinq ans ou moins. Ceci implique que la plupart des propriétaires de maisons ont dû, à un moment ou à un autre depuis cinq ans, renégocier leur hypothèque à un taux plus élevé. Comme ces hypothèques ont été faites pour des courtes périodes de temps, les propriétaires de maisons peuvent maintenant espérer renouveler leur hypothèque à un taux à peu près égal ou inférieur au taux précédent. Ceci a favorisé un meilleur climat de confiance chez les individus.

De tous les secteurs de l'activité économique, la reprise de la construction résidentielle a sûrement été la plus spectaculaire. Depuis quelques mois, les mises en chantier de maisons représentent

le double du niveau du printemps 1982. Les ventes de maisons ont augmenté et les prix se sont raffermis. Aux États-Unis, le prix moyen des maisons a atteint un nouveau sommet. Le deuxième secteur en importance dans la reprise a été les dépenses à la consommation, tandis que les dépenses d'investissement des entreprises se sont stabilisées à un bas niveau. Malgré tout, les nouvelles commandes de biens d'investissement, particulièrement d'ordinateurs et de camions, ont progressé sensiblement aux États-Unis et le Canada ne tardera pas à suivre cette tendance.

La reprise est donc en train de se matérialiser dans plusieurs secteurs, mais il est important de reconnaître qu'elle a été amorcée par des politiques monétaires très expansionnistes et la baisse des taux d'intérêt. Elle ne pourrait donc pas supporter en ce moment une hausse des taux d'intérêt. En fait, l'évolution mensuelle du commerce de détail et des ventes d'automobiles suggère qu'une autre baisse modérée des taux d'intérêt serait requise pour soutenir la progression des dépenses à la consommation.

157

2) Les politiques économiques

Martin Feldstein, autrefois professeur à l'Université de Harvard et maintenant président du « Council of Economic Advisors » aux États-Unis, disait récemment dans une interview au magazine *Fortune* qu'il n'aurait jamais pensé qu'il était aussi difficile de contrôler les dépenses gouvernementales dans la structure actuelle de l'appareil politique. Le même commentaire peut aussi s'appliquer au Canada. Après trois années de récession, il n'est donc pas surprenant que les budgets des gouvernements canadien et américain atteignent cette année des niveaux que personne n'aurait osé prévoir il y a seulement deux ans.

Une lueur d'espoir commence cependant à poindre à l'horizon. D'abord, un phénomène sans précédent est en train de se produire : il semble en effet que les gouvernements des deux pays aient tendance à surestimer leurs déficits ! Peut-être est-ce dans le but de regagner une certaine crédibilité ou peut-être est-ce dans le but d'impressionner le milieu gouvernemental pour ralentir la progression des dépenses...

De toute façon, les politiques fiscales dans les deux pays demeurent expansionnistes et soutiendront la relance. En particulier, il est important de tenir compte de la baisse d'impôt de 10% du mois de juillet prochain aux États-Unis.

Dans nos dernières « Perspectives », nous avons mentionné

jusqu'à quel point les banques centrales des deux pays avaient poursuivi des politiques expansionnistes à partir de la fin de l'été 1982. De telles politiques étaient requises pour relancer l'économie. Il ne faudrait quand même pas maintenir cette tendance pendant trop longtemps au risque de retomber dans le même cercle vicieux inflation/récession que nous avons connu depuis dix ans.

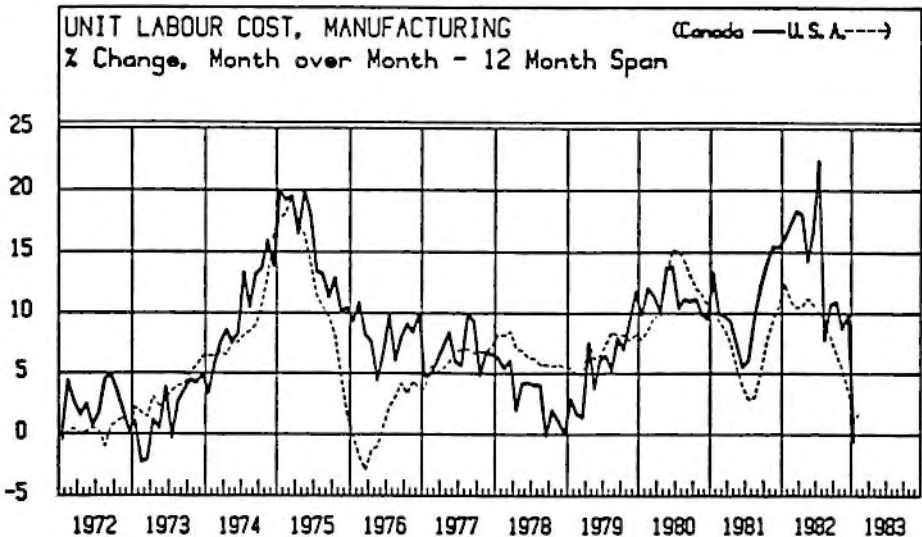
158 Il est extrêmement difficile d'évaluer l'impact à long terme des récentes politiques aux États-Unis, car le système bancaire américain a subi plusieurs changements structurels importants. Malgré tout, si on sélectionne la masse monétaire comme un indicateur de la politique des banques centrales dans les deux pays, il ne fait pas de doute que la politique monétaire a continué d'être très expansionniste depuis le début de l'année. Au Canada, le revirement est remarquable :

Taux de changement de la masse monétaire (m¹)

	Canada	États-Unis
Octobre 1981 à octobre 1982	4.3%	8.2%
Octobre 1982 à avril 1983	21.8%	12.2%

Depuis quelques semaines, la Federal Reserve a freiné la hausse des réserves bancaires et la masse monétaire n'a presque pas augmenté en avril. Il est probable que nous assisterons, au cours des prochains mois, à une hausse beaucoup plus modérée que celle que nous avons connue au cours des six derniers mois.

3) L'inflation



Les trois dernières années ont été très dures du point de vue économique pour tous les secteurs de la société. Même les employés du secteur public, un groupe qui a été jusqu'ici à l'abri des récessions, ont dû supporter leur part de la baisse de richesse collective. L'objectif de toute l'opération était d'abattre l'inflation et, selon toute évidence, cet objectif a été atteint.

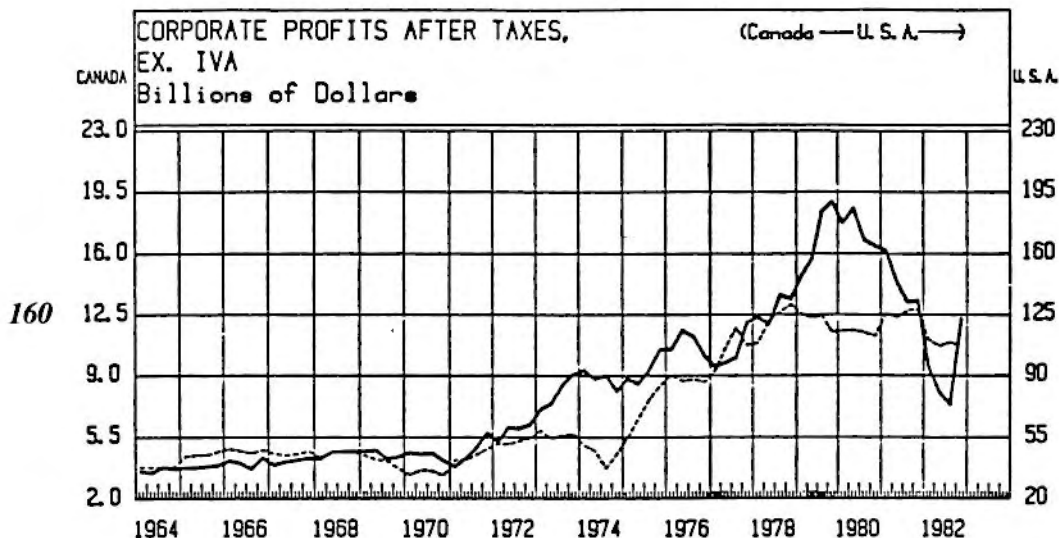
Depuis plusieurs mois, le taux d'inflation est inférieur à 4% aux États-Unis. Au Canada, le ralentissement de la hausse des coûts a été dramatique. Les prix des produits importés ont augmenté de 3% seulement depuis 12 mois et le prix intérieur du pétrole s'est stabilisé. Du côté des salaires, l'amélioration a été fulgurante. La rémunération horaire moyenne dans le secteur manufacturier était en hausse de 9% en 1982 comparativement à 12% en 1981. Les conventions collectives dans le secteur commercial signées à la fin de l'année dernière accordaient des hausses de 7.7% sans clause d'indexation et de 2.7% avec indexation. L'année précédente, les hausses accordées étaient de 9.6% et 8.3% respectivement.

159

Le graphique ci-haut montre que les coûts unitaires de main-d'œuvre dans le secteur manufacturier sont en train de suivre le même réajustement que les États-Unis ont connu tout au long de l'année 1982. Le ralentissement des hausses de salaires conjugué à une reprise cyclique de la productivité devrait permettre au Canada de maintenir un taux d'inflation de l'ordre de 6% à 6.5% en 1983-84 pourvu, évidemment, qu'une certaine discipline soit maintenue dans les politiques économiques.

De telles perspectives sont très encourageantes pour les marchés des capitaux et surtout en ce qui a trait au dollar canadien. Depuis deux ans, la Banque du Canada a dû soutenir le dollar canadien justement parce que la différence d'inflation était trop forte entre les États-Unis et le Canada. En ce moment, cette différence a tendance à s'améliorer, ce qui laissera un peu de marge de manœuvre à la Banque du Canada.

4) Les bénéfices des compagnies



Bolton, Tremblay

March 25, 1983

Selon les comptes nationaux canadiens, les bénéfices des compagnies ont commencé à remonter au quatrième trimestre de 1982, soit avant même que la récession ne soit finie. C'est la première fois qu'un tel événement se produit puisque les bénéfices commencent habituellement à remonter seulement après le début de la reprise. Les causes de ce renversement sont multiples et il est important de les analyser, car la plupart des facteurs mentionnés ici auront un impact favorable sur les bénéfices pendant encore au moins un an :

- le ralentissement des hausses salariales,
- des taux d'intérêt à court terme moins élevés,
- une légère remontée des prix des matières premières,
- un contrôle des coûts sans précédent de la part des compagnies.

Ce contrôle des coûts a été si efficace que, déjà au quatrième trimestre de 1982, la productivité des entreprises manufacturières canadiennes commençait à s'améliorer. Cette tendance continuera pendant toute l'année 1983, si bien que le Canada enregistrera probablement cette année la plus forte hausse de productivité depuis la première crise du pétrole en 1973.

ASSURANCES

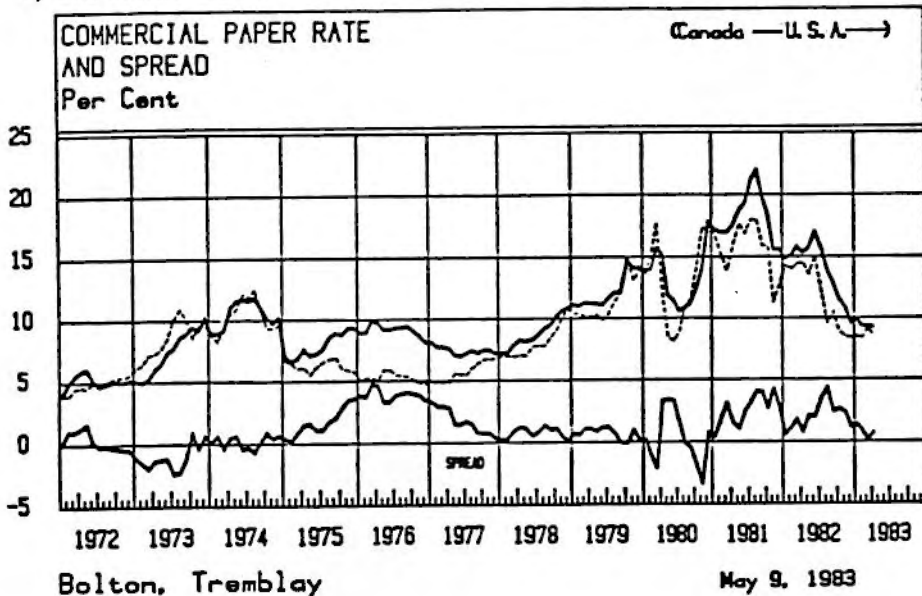
Finalement, un dernier facteur favorisera les entreprises en 1983 et 1984, soit une chute du taux réel d'imposition. Le tableau suivant compare l'évolution des bénéfices avant impôts aux impôts payés par les entreprises à tous les niveaux de gouvernement. Il est clair que les entreprises ont été littéralement étranglées par le fisc en 1982.

	Bénéfices avant impôts	Impôts payés	Taux réel d'impôts
1979	\$33.9 mds	\$ 8.7 mds	26%
1980	36.4	10.8	30%
1981	32.6	12.7	39%
1982	21.8	11.4	52%

161

Depuis deux ans, les gouvernements ont même perçu plus d'impôts que ce qui leur était dû ! Cette situation se renversera cette année. De plus, à la suite du dernier budget fédéral (sans conteste le budget le plus favorable aux entreprises depuis bien des années), le taux d'imposition baissera probablement aussi en 1984. Les bénéfices après impôts enregistreront donc une très forte augmentation au cours des deux prochaines années. Nous prévoyons une hausse de l'ordre de 40% cette année et de 30% l'année prochaine au Canada.

5) Les taux d'intérêt



ASSURANCES

Le tableau suivant montre l'évolution des taux d'intérêt pour différentes échéances depuis juin 1982 :

	Taux d'intérêt		
	Juin 1982	Déc. 1982	Avril 1983
Bons du Trésor (90 jours)	16.25%	9.75%	9.25%
Canada 5 ans	16.50%	10.50%	10.25%
Canada 20 ans	16.50%	12.00%	11.50%

162

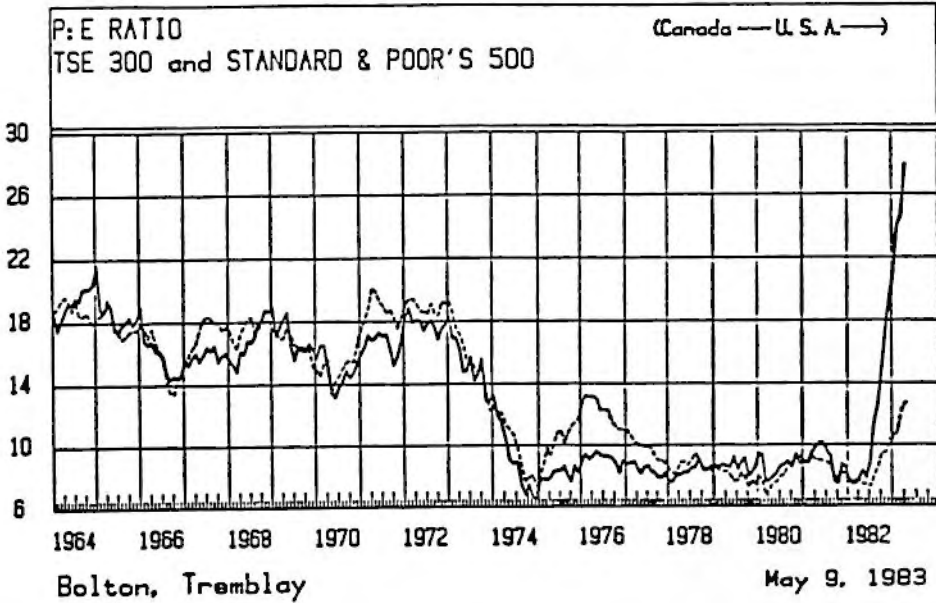
La baisse des taux d'intérêt a donc été très modérée depuis le début de 1983. Le présent cycle des taux d'intérêt n'est pas différent des précédents. Dans la première phase du cycle, les taux d'intérêt à court terme accusent une baisse plus prononcée que les taux à long terme car celle-ci est provoquée par un revirement subit de la politique monétaire. Durant la deuxième phase, le marché des obligations doit absorber un fort volume de nouvelles émissions et la baisse des taux à long terme n'est que graduelle. Ensuite, l'évolution du marché dépend essentiellement de la tendance de l'inflation.

Irving Fisher, le père du monétarisme, écrivait il y a 80 ans que les attentes inflationnistes s'ajustaient très lentement à une nouvelle réalité inflationniste. Il est intéressant de constater que cette observation est encore pertinente de nos jours. Évidemment, il est impossible de mesurer les attentes inflationnistes à long terme des individus qui participent à un système économique. Il est même théoriquement possible que des groupes de la société aient des attentes différentes d'autres groupes.

Une enquête récente faite aux États-Unis auprès de quelque 500 hommes d'affaires, travaillant dans des institutions financières, est très révélatrice. On leur a demandé pourquoi les taux à long terme étaient encore si élevés. Les deux raisons mentionnées le plus fréquemment étaient la crainte d'une reprise de l'inflation et les déficits budgétaires élevés. La même enquête montre que ces personnes prévoient un taux d'inflation moyen de 6% pour la période de 1982 à 1987 et de 7% pour les cinq années suivantes.

Compte tenu de telles attentes, il semble que les taux d'intérêt pourraient baisser encore modérément, mais il faudra que les autorités fiscales et monétaires fassent preuve de beaucoup de discipline pour que les taux retournent à leur niveau du début des années 1970.

6) Les bourses



163

Depuis la fin de l'année, la bourse de Toronto a enregistré une hausse de 20% et la bourse de New-York une hausse de 17%. Lorsque l'on regarde les cotes boursières tous les jours, on peut être tenté de croire que c'est le placement en bourse qui a été le plus intéressant récemment. Le tableau suivant donne une idée approximative du rendement de différents types de placement au cours des douze derniers mois.

Rendement réalisé sur 12 mois
Avril 1983

Bourse canadienne :	55%
Obligations à long terme :	47%
Or :	22%
Prix moyen des maisons (aux États-Unis) :	18%
Commodités :	12%
Bons du Trésor à 90 jours :	12%

Les actifs financiers à long terme ont de loin donné les rendements les plus élevés, mais il est intéressant de constater que les obligations ont donné des rendements presque aussi élevés que les actions. De plus, si on regarde les secteurs boursiers qui ont donné

les meilleurs résultats depuis 12 mois, les services financiers comptent parmi les meilleurs secteurs avec une hausse de 75%.

Il est toujours difficile d'analyser les perspectives boursières une fois que la plupart des actions ont augmenté de 50% à 75% de leur niveau le plus bas il y a moins d'un an, car il existe toujours cette tendance bien humaine d'analyser le passé plutôt que de prévoir l'avenir.

164

Le graphique ci-haut montre l'évolution historique du rapport prix/bénéfices de la bourse de Toronto. Le rapport prix/bénéfices est actuellement de 30 fois pour l'ensemble des 300 titres qui composent l'indice et il est bien clair, à partir du graphique, que nous vivons actuellement une période bien différente du passé. L'explication tient au fait que les secteurs cycliques, comme par exemple les mines et les produits forestiers, ne génèrent pas de bénéfices actuellement. Par contre, des secteurs plus stables comme les produits de consommation et les banques ont des ratios prix/bénéfices qui sont, somme toute, assez modérés.

Il semble donc que les investisseurs prévoient un rebondissement spectaculaire des bénéfices dans les secteurs cycliques. Tel que mentionné plus tôt, nous sommes aussi très optimistes sur les perspectives des bénéfices en général, mais il appert que certains titres escomptent déjà les bénéfices de 1984 ou même 1985. Notre optimisme fondamental vis-à-vis des titres à revenu variable demeure, mais nous suggérons d'adopter une attitude plus conservatrice à leur égard en mettant surtout l'accent sur la visibilité des bénéfices.

The bingo-brain syndrome

by

J.B.M. MURRAY ⁽¹⁾

En mars, notre collaborateur a traité devant les membres de l'Insurance Institute of Ontario d'un sujet très sérieux, sur un ton badin. Nous reproduisons son texte ici à l'usage de nos lecteurs.

165

M. Murray parle, en particulier, de l'acceptation de certains risques non pour leur qualité ou pour leur acceptabilité, mais pour la liquidité immédiate qu'ils apportent à l'assureur. C'est ce que l'on appelle le cash-flow underwriting ⁽²⁾. Il en montre les conséquences qui se font rapidement sentir, tant la sélection et la tarification des risques ont d'importance, si l'on veut empêcher un rapide affaiblissement de l'entreprise.

L'auteur rappelle également quelques qualités essentielles de l'assureur. Si son texte paraît léger, au premier abord, il ne manque pas d'à-propos.



I am not going to make any attempt today to try to foretell the future — I prefer to leave that to the crystal ball gazers. Instead I am going to relate to you some insurance scenarios which I hope will enable you to distinguish between the bingo-brain syndrome and what I refer to as "objectively-oriented decision making". If you follow this precept in your insurance career you will gain much more value than any short-term loss ratio forecasts that I might pick out of the air.

I have chosen as the text for my sermon today a passage from the gospel according to the Green Book, the 1981 edition at page 84 reading at the second paragraph. This is the statistical ex-

⁽¹⁾ M. Murray est président de J.B.M. Murray Ltd., membre du groupe Sodarcac.

⁽²⁾ C'est-à-dire, en somme, la production quantitative, par opposition à la production qualitative ou sélective. Elle prend en ligne de compte d'abord le montant de la prime; elle ne se préoccupe qu'accessoirement du tarif, en espérant que l'écart sera comblé par le rendement des fonds au niveau du marché.

perience for miscellaneous public automobiles (country-wide) showing earned premiums, incurred losses and actual loss ratios for the three most recent policy years — 1979, 1980 and 1981.

166

And it came to pass that in policy year 1979 the earned premiums for all coverages combined amounted to \$2,565,273. Now the permissible loss ratio for automobile insurance in Canada is about 75% so one would expect that the incurred losses should be in the region of \$2,000,000, leaving the balance of \$565,000 to pay for commission, taxes and expenses and hopefully a small underwriting profit. But verily I say unto you that the actual incurred losses for this class for 1979 were \$9,107,033 for a loss ratio of 355%.

Now those among you who know anything about ratemaking can easily calculate that the indicated rate increase as the result of such an experience is $(355 - 75) / 75$, or + 373%. In other words for every \$100 you received last year in premiums you need to increase to \$473 in the coming year. Or to put it in another perspective the \$2,500,000 you received in 1979 should be increased to \$11,800,000 in 1980 and that doesn't take inflation into account.

Let us now look at the statistics again and see what the premiums actually earned in 1980 were. Would you believe \$2,972,299? A paltry increase of 16% instead of the needed 373%. And the losses incurred in 1980 amounted to \$12,819,693 for a loss ratio of 431%. For the three years combined the premiums were a total of \$9,181,449 and the incurred losses \$35,022,003 for an overall ratio of 381%. The collision coverage loss ratios were 530%, 650% and 500% respectively for each of the three years.

Don't you read the *Green Book* anymore? How can you call yourselves professional underwriters if you permit such a horrendous loss ratio situation to continue year after year?

The *Green Book* was not found in a garbage dump. This is not the time and this is not the place to consign the *Green Book* to a mud puddle. On the contrary the *Green Book* is considered to be one of the best exhibits of automobile insurance statistics to be found anywhere in the world. It tells you quite clearly what premiums you should charge next year in order to pay losses, commission and expenses and to produce an underwriting profit. That is its sole reason for existence. It has served the industry well for over 50 years.

But some of you may say that the Green Book indications must give way to *cash flow underwriting*. My answer to that is that so-called cash flow underwriting is not underwriting — at least not according to my definition of an underwriter.

An underwriter is an expert in his field with a background of academic, technical and practical experience. He should be invested with maximum responsibility with full scope for initiative. He, and only he, should be the man to decide what risks should be undertaken by the company, how much should be reinsured, the coverage to be provided and the rates to be charged. Once he signifies acceptance of a risk he is, of course, answerable to senior management for the results. It goes without saying that an underwriter must keep up to date with current knowledge including the latest statistical experience.

167

To such a man cash flow acceptances — let us stop calling it underwriting — cash flow acceptances — are an exercise in the preservation of stupidity. Like shovelling sand against the sea, or nailing jelly to the wall or sending lettuce by rabbit.

Cash flow acceptances in my view are a product of the *Bingo-Brain Syndrome*. You can play Bingo with your brain in neutral. Any office boy can write risks at an 80% discount. It does not call for any expertise to give away \$5 policies for 2-bit premiums. The business of insurance can not long endure those bargain-basement prices. Before many more months have passed, premiums must go back up to their proper risk levels. And remember that a 50% discount at last renewal will mean at very least a 100% increase at next renewal.

Remember also that when risks are written at, say, 50% of their proper rate levels, the unearned premium reserve is only half of what it should be. The cumulative effect over the whole industry of massive wide-spread unbridled rate cutting must be a matter of grave concern to the monitors of company financial security. And do not forget that if your *IBNR* is set up as a percentage of earned premiums and if you do not revise the percentage upwards to counteract the premium reduction for no reduction in risk, you may be sowing the seeds of your own downfall. Never forget that if we do not run our own business on sound principles, big brother is waiting in the wings to do it for us. 1984 is next year.

ASSURANCES

I have seen references to the estimate that in the United States as many as 300 insurance companies may be technically insolvent. No doubt there are also a few in Canada. When companies go belly-up the rest of the industry has to fork-up. Should your company be setting up a reserve for this very real contingency?

168

You know there is one man who has been completely forgotten in this cash flow acceptance disease. The shareholder. A shareholder by definition only wants three things — dividends, dividends, dividends. And if he doesn't get them he takes his money elsewhere. The necessity for all companies, including insurance companies to produce a profit is paramount and must take precedence over all other considerations.

But you may say that you have to cut prices in order to keep business on the books or to regain business lost to competitors. Well it is one thing to discount a risk 10% or 15% because you have had the risk on your books for some years with a known good experience, but it is an entirely different matter to go out and grab a risk for \$9,500 which had previously commanded a premium of \$88,000 for the same coverage and deductibles.

I am reminded of the story of the four golfers — an Englishman, and Irishman, a Welshman and a Scotsman who were playing on the Old Course at St. Andrews. They were all square going to the 15th green. On the green, the Englishman claimed to have won the hole by conceding himself a 3-foot putt. On the 16th green, the Irishman conceded himself a 10-foot putt. On the 17th, the Welshman claimed the hole by conceding himself a mashie shot 140 yards from the green. On the 18th, the Scotsman hooked his tee shot. It sailed over the 1st fairway, over the sands and into the North Sea whereupon he conceded himself a hole-in-one and claimed the match.

The above risk — \$88,000 premium written at \$9,500 premium — was not a Canadian Risk — it was a petroleum refinery in South America — but it is typical of what has been happening in Canada and elsewhere in the last two or three years.

My answer to you is that there comes a time when you have to bite the bullet. You have to say "Thus far and no farther". And if you lose substantial volumes of business to competitors at non-economic premium levels, then you may have to cut back on ex-

penses, even reduce staffs or close branch offices when that is the only apparent way to produce an acceptable bottom line result. At least you will stay in business.

If my experience has taught me one thing above all others it is that you have to stick to the sound principles of insurance — the ones you first encountered as a student of the Insurance Institute. Like the Green Book, these principles were not found under a stone. They were devised and developed and enshrined by the great insurance men of past generations. And if our forebears in this business had not followed them, we would have no insurance business as we know it today. And it is up to your generation to see that the business is passed on in good condition to those who will follow after you. For my own part, I acknowledge having gained much valuable knowledge and advice from some of the great insurance men of the past who have now passed on to their greater rewards. Men like John R. Mirrlees, Colin E. Sword, Harry Myers and John Burgar to name but a few. I remember them now with respect and affection.

169

~

In our second scenario, we meet two underwriters whom we shall call A and B. Mr. A was 20 minutes late in getting back from lunch one day, and as luck would have it he met his boss in the elevator. The following conversation ensued.

The Boss : "How come you're late in getting back from lunch?"

Mr. A : "Please sir, I went for a haircut."

The Boss : "You are not supposed to get your hair cut in office time."

Mr. A : "Please sir, it grows in office time."

The Boss : "It didn't all grow in office time."

Mr. A : "I didn't get it all cut off."

Underwriter B was going to lunch one day with his boss. They were walking up Yonge Street on a warm Spring day. The boss noticed a very attractive young lady coming towards them through the crowds of people, and the following conversation took place.

The Boss : "Look at that beautiful young lady."

Mr. B : "What . . . where?"

ASSURANCES

The Boss : "You missed it."

Further along the same thing happened.

The Boss nudged the underwriter : "Did you see that — vision. . ."

Mr. B : "What. . . where ?"

The Boss : "You're too late again, why don't you keep your eyes open ?"

A few minutes later the Boss again nudged the underwriter :
"Did you see. . ."

170

This time the underwriter replied : "Of course I saw it."

Whereupon the boss said : "Well, why did you step on it ?"



For Scenario No. 3 come with me now for a few moments to visit the Bingo Brain Insurance Company where the Vice-Presidents are having their weekly meeting in the Conference Room. The particular item on the agenda which they are discussing is whether anyone from the company should attend an industry seminar to be held in San Francisco next month.

Vice-President A says : "Jones has been working hard and deserves a break."

Vice-President B says : "Brown has been under a severe strain recently because of personal problems — maybe a change would do him good."

Vice-President C says : "Robertson is the most senior man. Maybe he should go."

Vice-President D says : "Let's send Murray. He's the one we'll miss the least."

Now come with me across the street to another Vice-Presidents' conference. This time it is in the Head Office of the Objectively-Oriented Decision Insurance Company, and they also are discussing the San Francisco Seminar.

Vice-President A says : "How much will it cost, and what will we get out of it ?"

Vice-President B says : "Who is conducting the seminar ? Is it worth our while sending someone out of the office for 4 days ?"

ASSURANCES

Vice-President C says : "Who in our organization can profit most from this Seminar ?"

Vice-President D says : "Smith is the man we should send. It is right in his area and in addition he is one of our best students of the business."

You will have noticed no doubt that in the Bingo-Brain Insurance Company they did not even consider the cost of the seminar or what value was to be gained for the company. They looked upon the whole thing as a junket instead of as a business proposition.

Objectively-oriented decision-making on the other hand never loses sight of the fact that the company's number one objective is to make a profit.

We live in an imperfect world, we work in an imperfect profession. Our business is essentially concerned with uncertainty. Will it happen, and if it does happen, how much will it cost ? Frequency multiplied by severity.

In recent years it seems that over and above the uncertainty which is an inherent part of our business, we have been faced with seemingly insurmountable problems. In such an environment it is sometimes easy to become despondent and pessimistic about the future. This is a human characteristic.

The Psalmist David was in similar doubt when he asked Jehovah ;

What is man that thou art mindful of him ?
And the Son of man that thou visited with him ?
For thou hast made him a little lower than the
angels and crowned him with honour and glory.

What is man that thou art mindful of him ? A little lower than the angels.

But what meaning can this have for us as we struggle with the cares and problems of day-to-day living and working ?

It means that man is intelligent, man has imagination. Man has ingenuity. Man can exercise judgement, he can discern right from wrong, truth from falsehood.

Each one of you has immeasurable potential. There is no limit to your capabilities or to your achievements. Each one of you can

do your job, however great or however small – in a way that only you can do it.

The Past is gone, and gone forever,
The present disappears as soon as we touch it,
That leaves only The Future.

And the Future is what you will make it.

L'assurance-vie et ses problèmes

Sous le titre de *Level commissions can solve the replacement dilemma*, un collaborateur de la revue *Canadian Underwriter* de mars 1983, M. Mike J. Englert, exprime son opinion. En toute simplicité, nous signalons que nous avons fait la même suggestion il y a quarante ans. Personne ne nous ayant écoutés, nous n'avons pas insisté ; mais peut-être qu'avec la situation actuelle, les assureurs se laisseront-ils convaincre qu'il vaut mieux répartir la commission que de la payer en presque totalité dès la première année. M. Englert mentionne aussi une opinion exprimée par des actuaires à Atlanta il y a environ un an. La voici en un paragraphe :

« The consensus was clear enough : the only really effective way to deal with the inherent mobility of life insurance policies was through such techniques as front-end deposits, flattened compensation schedules, and surrender penalties or persistency bonuses. »

Si l'assuré perd beaucoup en annulant sa police, il est possible qu'il y renonce. Par ailleurs, un boni de durée peut aussi convaincre de laisser un contrat en vigueur à cause des avantages qu'il apporte.

Trois opinions sur l'évolution de l'assurance I.A.R.D. au Canada

par

DIVERS COLLABORATEURS

In the present articles, three views are presented with respect to the immediate future of insurance: the concentration of brokerage firms and its effects, general insurance in the next decade and lastly, the future of brokerage firms. While, on one hand, the articles represent three distinct works both in spirit and composition, on the other, each author has sought to focus upon the most important points of his subject matter. Insurance must evolve. Under what conditions will this evolution occur? The present studies may provide our readers an insight into the question and allow them to draw their own conclusion.

173



- A. De la concentration des cabinets de courtage et leurs conséquences, par J. H.
- B. Les assurances I.A.R.D. durant la prochaine décennie, par André Pilon, actuaire.
- C. L'avenir des cabinets de courtage, par Jean Dalpé.

A. De la concentration des cabinets de courtage et de leurs conséquences, par J. H.

M. Frank Dougan, président de la maison Morris & MacKenzie, a écrit récemment un excellent article sur la concentration des cabinets de courtage d'assurance au Canada et sur leur classement, selon l'importance de leurs affaires⁽¹⁾. Voici comment il les groupe selon leurs chiffres de primes perçues au Canada :

⁽¹⁾ M. Dougan classe les cabinets dans trois groupes A, B et C selon leurs chiffres d'affaires, dans son article intitulé *The History of the Canadian Broker*, de novembre 1982, paru dans *Reactions*.

ASSURANCES

Nom :	Revenu approximatif :
Reed-Stenhouse :	\$ 84 millions
Marsh & McLennan :	\$ 43 millions
Dale & Co. — Sodarcan :	\$ 37 millions
Tomenson Saunders — Whitehead :	\$ 33 millions
Johnson & Higgins — Willis Faber :	\$ 23 millions
Sedgwick — Alexander :	\$ 11 millions
Morris & MacKenzie :	\$ 6 millions
Richards Melling :	\$ 6 millions
Thompson Osen & Sherban :	\$ 5 millions
Johnson's Ltd. :	\$ 5 millions
Total :	\$ 253 millions

174

Tout en montrant la taille de ces cabinets, l'auteur donne des précisions sur leur essor grâce à un effort de production, mais surtout par le groupement autour du noyau central d'un nombre croissant d'entreprises d'importances diverses, au fur et à mesure que les années ont passé, que les propriétaires ont craint davantage les difficultés du marché ou ont cédé devant l'attrait des sommes offertes.

Nous ne voulons pas rappeler ici ce que M. Dougan a fort bien exposé dans son article ; nous tenons simplement à ajouter quelques idées personnelles.

1. La concentration des affaires et des entreprises donne une force considérable à la société initiale ; elle lui apporte des moyens d'action accrus et, souvent, un personnel spécialisé. Si on englobe certains cabinets dans un groupe existant, c'est sans doute pour les comptes qu'ils apportent, mais c'est aussi pour certains hommes qui ont des connaissances particulières dans un domaine où l'entreprise initiale se sent faible ou croit devoir renforcer ses cadres. Et c'est ainsi que se constitue une équipe remarquable, tant dans une partie du pays qu'à l'étranger.

2. Certains groupes font l'acquisition d'une entreprise pour l'importance de ses affaires d'abord dans un domaine particulier, mais essentiellement, encore une fois, pour étoffer la qualité et les connaissances de leur personnel dans une sphère où ils se sentent insuffisants.

3. L'intégration donne lieu à une épuration ultérieure à la fois coûteuse et pénible. Car si l'intention première est de renforcer l'entreprise acheteuse, elle exige ce qu'on appelle des *économies*

d'échelle ⁽¹⁾, notamment pour diminuer les frais d'administration des affaires englobées.

4. La fusion entraîne des départs parfois imprévisibles, qui font perdre certaines affaires et des hommes dont on espérait beaucoup dans la nouvelle entreprise. Ce sont rarement les moins efficaces qui quittent leur poste, car ces derniers connaissent leurs limitations ; souvent, les plus intéressants vont ailleurs en croyant tirer un meilleur parti de leurs connaissances et de leurs relations ou en réaction contre les nouveaux venus.

Les départs entraînent des mouvements de clientèle, bien difficiles à empêcher et coûteux.

175

5. La concentration des dernières années a eu pour effet principal d'accentuer la concurrence. En se rendant compte des résultats obtenus, les grandes et les moyennes entreprises industrielles, commerciales ou financières ont eu recours à un régime de soumissions, qui a opposé les grands cabinets de courtage. De leur côté, pour garder leurs chiffres d'affaires, les assureurs sont entrés dans le jeu et se sont livrés à une guerre de prix qui, pour certains, a été coûteuse, ruineuse même, malgré l'extraordinaire augmentation des revenus financiers venus combler la perte technique. Au Canada, en particulier, les résultats des derniers exercices ont été très mauvais dans l'ensemble, au point d'entraîner dans la faillite certaines sociétés d'assurances dont les ressources étaient insuffisantes pour la partie engagée. D'autres ont tenu le coup, mais techniquement, à quel prix ! Voyons l'exemple de quelques sociétés au Canada :

Groupe	Pertes techniques en 1981
1.	\$ 126 millions ⁽²⁾
2.	\$ 35 millions
3.	\$ 33 millions
4.	\$ 25 millions
5.	\$ 23 millions

⁽¹⁾ Coupes de personnel ou mises à pied, variables suivant les cas qui sont coûteux dans l'immédiat puisqu'ils entraînent des indemnités de départ destinées à éviter toute poursuite ou difficulté.

⁽²⁾ Il est vrai que, d'après les premières statistiques, le groupe 1, n'a perdu, en 1981, que \$3.758.000, une fois utilisés les revenus financiers de l'entreprise : ce qui, malgré tout, est coûteux. Le résultat serait désastreux même, si le groupe ne disposait pas de ressources considérables. Source : *Canadian Underwriter*. Mai 1982.

Il est vrai que, dans la plupart de ces cas, le résultat des opérations a été compensé et, au-delà, par les profits financiers.

6. Par répercussion, le contrôle de l'État sur les affaires d'assurance va bientôt s'accroître au Canada, avec des mesures destinées à augmenter les ressources de l'assureur, à serrer de plus près le fonctionnement de la réassurance et à donner une plus grande sécurité aux affaires traitées.

176 En Angleterre également, le gouvernement est intervenu pour fixer à Lloyd's, en particulier, des règles plus précises et permettant d'exercer une meilleure surveillance sur les opérations, après les difficultés que l'on a connues en 1981 et en 1982.

7. Si, dans l'ensemble, l'effet de la concurrence a certains bons côtés, il ne faut pas que celle-ci dépasse les bornes raisonnables. En 1981 et en 1982, elle a diminué considérablement et dangereusement les primes individuelles et ramené le revenu-primes de l'assureur à un niveau qui serait périlleux, s'il n'y avait pas eu en regard une hausse considérable des revenus financiers. C'est en partie la fonction du portefeuille-titres, mais il ne faut pas oublier que, lorsque les tarifs sont insuffisants et le restent trop longtemps, il y a rupture d'équilibre, surtout en période d'inflation. Et cela, même si les revenus financiers ont tendance à augmenter rapidement à cause de la hausse du taux de l'intérêt, par exemple. Par contre, il arrive, comme la chose s'est produite en 1981, que la hausse de rendement soit contrebalancée par une baisse de la cote des actions en Bourse, avec des effets graves dans certains cas.

8. La concentration des entreprises a des résultats précis. Si elle est défendable puisqu'elle suit la marche générale des affaires, il ne faut pas qu'elle soit faite à un prix hors de proportion de la valeur réelle. Il faut qu'elle apporte à un groupe un renforcement ou un essor réels par la qualité des affaires englobées, qu'elle permette de faire de véritables économies de personnel et qu'elle s'accompagne d'éléments humains valables. Sans quoi, la concentration surcharge l'entreprise ou l'affaiblit dans l'ensemble.

9. Si le mouvement d'intégration se fait à l'aide d'emprunts, il est très coûteux à une époque où les taux d'intérêt sont élevés. On pourrait conclure que l'intégration de certains cabinets va s'accroître avec la diminution du coût de l'argent car, au Canada, comme le fait observer M. Dougan, il reste bien peu d'entreprises que les

grands courtiers désireraient ou pourraient acquérir. Et le contrôle de l'État se resserre, en effet.

Peut-être la fusion se fera-t-elle maintenant au niveau de la moyenne et de la petite entreprises où les mêmes nécessités se font sentir, quoique à un moindre degré : besoin de marché et d'hommes pour faire face à une concurrence féroce au niveau de l'intermédiaire⁽¹⁾.

Par ailleurs, le gouvernement canadien et la province d'Ontario s'opposent fortement à l'achat d'entreprises canadiennes par les grands cabinets internationaux, soit par des lois, soit par l'entremise d'organismes de tamisage.

177

Par ce qui précède, on voit l'importance de l'évolution actuelle dans le milieu des assurances, aussi bien au niveau de l'assureur que de l'intermédiaire.

B. Les assurances I.A.R.D. durant la prochaine décennie : 1980-1990, par André Pilon⁽²⁾

Le but de cette note est principalement de présenter les différentes options d'achat d'assurance pour le consommateur et la façon dont les marchés seront orientés, semble-t-il, durant les prochains dix ans dans les assurances I.A.R.D.

Nous aimerions d'abord faire la distinction entre les assurances personnelles et les assurances commerciales.

Assurances personnelles

Les assurances personnelles au Québec et au Canada sont contrôlées par deux types d'organismes : les assureurs opérant directement auprès du consommateur avec ou sans agents et les assureurs agissant par l'intermédiaire de courtiers. Dans le premier cas, les assureurs traitant directement par téléphone ou par courrier n'ont pas de contacts personnels avec le consommateur et, par conséquent, n'ont aucun employé qui puisse aider le client, sur place, à évaluer ses besoins d'assurance.

⁽¹⁾ « Independent brokers must prepare themselves for battle with national brokerage houses over medium-sized commercial accounts in years ahead, a confrontation which could take on the dimensions of a *street fight* », a écrit chez nos voisins John W. Millegan, dans *The Journal of Commerce*.

⁽²⁾ M. André Pilon, actuaire, est vice-président directeur général de Sogepar Inc., membre du groupe Sodarcac.

Par contre, d'autres opèrent par l'intermédiaire d'agents captifs, c'est-à-dire d'employés de la compagnie qui se déplacent ou non pour rencontrer les clients.

178

La différence entre ce genre de compagnies et les sociétés opérant par courtiers sur le plan du contact avec la clientèle est quand même relativement minime en ce sens que le client a quand même accès à une personne avec laquelle il peut discuter d'une façon plus proche, et les relations sont plus importantes. La différence est que, dans le premier cas, le représentant captif n'a qu'un seul produit ou une gamme de produits à offrir à son client, alors que, dans le deuxième cas, le courtier a un plus grand choix de produits, principalement dans les secteurs non contrôlés par les organismes gouvernementaux. Je pense, en particulier, aux risques résidentiels et aux biens personnels.

Déjà, un certain mouvement se fait à certains niveaux ; des assureurs conventionnels qui opéraient par courtiers songent à se dissocier du moule traditionnel de courtage et tentent de différentes façons de s'intégrer directement au niveau du consommateur ; soit par la facturation directe, soit par une publicité de nature différente selon certains médias.

D'autre part, et ceci est une nouveauté, particulièrement au Québec et au Canada, il y a des compagnies captives, gérées non pas par des assureurs, mais par des courtiers.

On constate là une évolution qui, dans les prochaines années, s'accroîtra, à telle enseigne que certains courtiers atteignent parfois l'envergure des compagnies. Ils auront tendance à investir ou à faire des ententes majeures avec un assureur ou deux pour placer toutes leurs affaires. Il est évident qu'à ce moment-là, ceux-ci deviendront pratiquement (sur le plan des inconvénients) comme un assureur direct, en ce sens qu'ils ne pourront offrir d'autres produits que ceux qui ont été déterminés ; par contre, ils gardent leur rôle de courtiers et peuvent à l'occasion se permettre une certaine souplesse que l'assureur direct ne peut ou ne veut pas accorder normalement.

Quant au petit ou moyen courtier, il aura éventuellement deux choix :

1. s'entendre avec une compagnie traditionnelle, qui l'enrégimentera et en fera pratiquement un agent captif ;

2. s'affilier sous une base pratiquement la même, avec une firme de courtage importante qui lui offrira des services équivalents.

Les raisons pour ces changements sont très simples : compte tenu de l'inflation que nous avons connue dans les cinq à dix dernières années, les montants au risque sont devenus très importants. Les dépenses aux différents niveaux de l'assurance, soit le courtier et l'assureur, ont également monté en flèche. Chacun de son côté a trouvé des moyens pour diminuer ses coûts. Entre autres, les assureurs ont songé à une informatisation de plus en plus poussée pour leur permettre d'effectuer avec moins de monde le même travail. Par le fait même, ils en sont venus à récupérer une bonne partie des opérations d'émission de contrats et même de gestion de contrats, qui pouvaient être faites en partie par les courtiers auparavant et qui, aujourd'hui, peuvent passer à la charge des assureurs. Ceux-ci commencent à offrir à leurs courtiers des services informatiques à l'intérieur de leur bureau, tout en contrôlant les coûts de commissions pertinents.

179

Ces compagnies ne peuvent faire la même chose avec les courtiers d'envergure, car ces derniers, souvent, ont la même compétence. Ils ont le marché du consommateur en main, déjà directement relié à eux ; ils ont également les moyens de s'outiller de la même façon que les assureurs. C'est à ce moment-là que le courtier songera à s'organiser ou à s'entendre avec une compagnie, afin de pouvoir offrir des services exclusifs à sa clientèle.

Assurances commerciales

En ce qui concerne les assurances commerciales, on peut dire qu'actuellement, elles sont surtout aux mains des cabinets de courtage importants. Le petit courtier n'offre en général que de petits risques assimilables à des affaires résidentielles, compte tenu du montant du risque et de la prime.

Dans le futur, ce mouvement restera sensiblement le même, si ce n'est qu'une partie des affaires commerciales d'envergure s'orienteront sensiblement vers une forme ou une autre d'auto-assurance. Il est évident que ce facteur sera moins important au Canada qu'aux États-Unis, compte tenu de l'importance des risques ; toutefois, les grandes entreprises qui ne l'ont pas déjà fait songent de plus en plus à s'en aller vers cette forme d'assurance pour minimiser leurs coûts. Cela amènera forcément les assureurs à modifier leur approche au niveau conventionnel des risques, en acceptant

d'assurer des risques avec des franchises importantes, qui en font pratiquement de l'assurance d'excédent, l'autre partie étant assurée directement par l'entreprise consommatrice. Il est évident qu'à ce niveau, le courtier aura aussi un rôle à jouer. S'il n'accepte pas ce jeu, il risquera forcément de voir laisser porter l'entière responsabilité de ce risque par des assureurs ou des conseillers qui seront prêts à faire ce genre d'assurance.

180 Un point qu'il ne faut pas ignorer également au niveau des assurances commerciales, c'est la constitution de groupes ou d'assurances sous forme de programmes de groupe, en particulier pour les petits risques assimilables aux affaires personnelles. Ces derniers seront sans doute, à l'avenir, traités d'une façon semblable à celle des assurances personnelles, soit par des assureurs directs, soit par des assureurs ayant des agents captifs ou par des assureurs conventionnels au moyen d'une gestion par une firme de courtage importante. Nous avons ici à l'esprit des programmes destinés à des quincailleries, à des marchés d'alimentation et à une foule de petits commerces.

Conclusion

Comme on a pu le constater, nous nous sommes surtout attachés à la vente de l'assurance durant les dix prochaines années. Il y aurait beaucoup à dire dans les autres domaines, soit le plan de l'administration qui, sûrement, sera transformé avec la spécialisation et le développement de plus en plus important de toutes les installations électroniques ; il y aurait lieu de parler des phénomènes économiques et, en particulier, de ceux relatifs à l'augmentation des taux d'intérêts où les assureurs tiendront de plus en plus compte de l'impact du *cash flow* sur leurs opérations.

Il y aurait donc lieu de définir à cet effet beaucoup d'autres aspects qui, sûrement, nous permettraient de nouvelles observations ; toutefois, nous croyons devoir nous limiter aux sujets développés ici, pour le moment.

Cependant, pour ouvrir la discussion sur ce sujet aussi important que celui que nous venons de traiter et où l'actuaire aura un très grand rôle à jouer, nous croyons que la prochaine décennie va voir les formes d'assurance segmenter de plus en plus le marché.

Certaines compagnies ont commencé depuis une dizaine d'années à offrir des rabais occupationnels ou de groupe pour diviser le

marché qu'elles croient le meilleur. Dans notre esprit, ce mouvement s'accélèrera de plus en plus dans le futur.

C. L'avenir des cabinets de courtage, par Jean Dalpé

Plusieurs auteurs — praticiens ou théoriciens — essaient de l'imaginer. Bien peu le voient dans le statu quo ; d'autres — beaucoup plus nombreux — ont des vues différentes. Ils montrent le mouvement d'intégration qui a fait de certains cabinets d'énormes entreprises. D'autres, enfin, suivent, dans le marché, les achats de cabinets de courtage faits par les grands assureurs américains, tels Aetna Life and Casualty, Home Insurance Group, Travelers Corporation, Reliance Insurance Company, qui souscrivent un pourcentage substantiel ou la totalité des actions de cabinets de courtage plus ou moins importants aux États-Unis. Dans leur cas, l'intention, c'est de mettre la main sur un chiffre d'affaires plus ou moins important, mais considérable dans l'ensemble, afin de garantir à l'assureur une source d'affaires régulière. Afin également d'apporter au groupe une alimentation ultérieure continue, par l'utilisation des relations, tout en ajoutant à ses cadres certains spécialistes compris dans les cabinets englobés⁽¹⁾.

181

Dans l'ensemble, le mouvement de concentration verticale a relativement peu gagné le Canada, au niveau des assureurs tout au moins ; seuls les cabinets eux-mêmes se sont fusionnés ou ont été englobés dans des groupes existants, tels Marsh & McLennan, Reed Shaw Stenhouse, Johnson & Higgins et le groupe Parizeau/Dale. Faute d'autres éléments importants, il est possible que le mouvement d'intégration soit à peu près terminé au Canada, pour le moment tout au moins.

Verra-t-on des fusions entre groupes moyens ou entreprises de peu d'importance ? C'est probable, tout au moins au niveau des courtiers dont la grande partie des affaires consiste en risques commerciaux. La concentration horizontale est devenue une nécessité, dans un monde de colosses. Autrement, nous craignons fort que

⁽¹⁾ Certains auteurs affirment sans hésitation, comme M. Len Strazewski dans *Business Insurance* du 18 octobre 1982 : « Corporation will buy more insurance through brokers owned by insurers and from insurance companies owned by brokers » ; ce qui est un indice de la tendance actuelle aux États-Unis. En s'exprimant ainsi, le journaliste ajoute l'opinion d'un assureur-conseil connu. Et il précise : « The insurance distribution system of the future will resemble that of 1980's only as much as one might say Marsh & McLennan Company or Frank B. Hall & Company Insurance resemble a local agent ».

l'intermédiaire de peu d'importance ne puisse subsister que par des franchises⁽¹⁾ ou par la représentation directe d'un assureur. Le mouvement prendra-t-il une grande importance ? Nous le croyons, à moins que le petit courtier ou le courtier moyen consente à devenir l'agent d'un puissant groupe. À moins encore que l'entreprise de courtage d'importance moyenne ne se spécialise dans un domaine particulier, au point de comprendre des spécialistes reconnus. Mais même à cette condition, combien de temps pourront-ils résister à la concurrence, à la sclérose de l'âge ou à un pont d'or ?

Les Bibliothèques personnelles au Québec : inventaire analytique et préliminaire des sources. Édition du ministère des Affaires culturelles à Québec, 1983.

À plusieurs reprises, on s'est posé la question : dans quelle mesure le dix-neuvième siècle a-t-il connu le livre dans le Bas-Canada, puis dans le pays lui-même ? Pour y répondre, M. Yvan Lamonde et un de ses collaborateurs, M. Daniel Olivier, se sont donné la peine de relever les ventes aux enchères qui se sont poursuivies au cours du dix-neuvième siècle. On a ainsi une très bonne idée de ce que pouvaient être les bibliothèques personnelles. S'il n'existait guère de bibliothèques publiques, on peut se rendre compte par là combien les gens étaient attirés par le livre, quoi qu'on ait dit.

⁽¹⁾ On peut imaginer, en effet, un groupement d'agents et de courtiers autour d'un cabinet, qui accorde des franchises et ainsi constitue un apport très important au franchiseur qui, à son tour, traite avec le marché. On a mentionné récemment un cas semblable en Colombie britannique. Substantiel, le groupe réunit quatre cents franchisés qui agissent sous la direction d'un organisme central qui, par le nombre, atteint une taille lui permettant d'entrer en lutte contre les grands courtiers, au niveau du risque individuel tout au moins.

Créée en Colombie britannique, l'entreprise centrale se propose de s'étendre à l'Alberta, augmentant ainsi l'importance de sa tâche et son influence.

Designing petroleum and petrochemical plants from an insurance standpoint

by

L. J. ESTEY, P. ENG. ⁽¹⁾

Dans un excellent article, M. Estey pose le problème de l'industrie du pétrole et de la pétrochimie devant le risque d'incendie ou d'explosion. Il précise les questions qui se posent en vue de la prévention des sinistres et auxquelles il faut voir avant la construction de l'usine, sans attendre que les solutions deviennent extrêmement coûteuses, une fois les travaux en marche ou exécutés.

183



The petroleum and petrochemical industries represent two of the more important and progressive industries in Canada today.

With the importance placed on energy, as it has been in recent years, these industries have grown very rapidly. Before, plants were built to serve localized markets but now with the worldwide interest in our oil supply, several "world-scale" size plants are already operating or under construction across Canada. The cost to construct these plants is in the several hundred millions of dollars range so the potential for a catastrophic loss has grown proportionately with the increase in the size and value of these plants.

Loss prevention should always be an important consideration in the construction of any plant but in these huge plants it is imperative. Loss prevention must be foremost in the minds of the planners of these plants and that interest continued throughout the design, construction and operational stages.

If this is not the case and loss prevention becomes an afterthought, the cost to provide the necessary protection at a later date may well become prohibitive, necessitating acceptance of lesser protection.

⁽¹⁾ Mr. Estey is Vice President — Engineering Department — of Dale & Company Limited, member of the Sodarcan Group.

ASSURANCES

Consideration of protection at the initial stages is the only practical time to approach the subject in these rapidly growing industries.

When it was stated that protection and prevention must be considered by the planner, this applies right at the choice of the property on which the plant is to be constructed.

184 If a site is chosen strictly by economic considerations, it could present problems from a loss prevention standpoint. The property could present adverse climatic conditions (windstorm, floods, or earthquakes), undue exposure from neighbouring plants, inadequate fire fighting services or drainage problems.

The land should preferably be level or one with a slight slope at worst. When an installation has to be made on hilly or rolling terrain, special consideration has to be given to layout. For instance, the storage and loading facilities should be located below the elevation of the process area such that a flow of flammables accidentally released in the storage or loading areas will not involve the process area.

Flammables flowing from the storage or loading areas into the process area has been the source of catastrophes in the past and the possibility of this happening should be avoided.

Special consideration has to be given to the layout in the storage area. With these "world-scale" plants there is also a trend towards "Jumbo" tanks of 600,000 barrel capacity and larger. It must be ensured that the contents of one of these tanks does not expose another tank. Natural drainage is important and if diversionary or deflection dykes have to be provided, then the property may not be as economically feasible as first thought.

Detachment of these tanks from one another and from process units, other facilities and neighbouring properties creates the requirement for the property to be large in size — often 200 to 300 acres.

Once the property is chosen, then the layout of the plant itself is most important. Definite vehicular traffic patterns should be established to keep traffic in important areas of the plant to a minimum. A truck carrying large volumes of flammables having an accident within the important areas of a plant can spell disaster.

As just mentioned, adequate spacing within the plant is essential to eliminate congestion. Congested plants have resulted in major losses and adequate spacing tends to minimize these losses. The trend is to design plants in blocks utilizing roadways between process areas, tank dykes and other major areas to allow access for fire fighting and emergency equipment. Traffic on roadways in these important areas is usually restricted and a "permit" system utilized to enforce the restriction.

Service Buildings such as offices, warehouses, cooling towers, utilities, and flares can be located toward the perimeter thus maintaining the all important efficient operation of the plant and keeping congestion to a minimum.

185

The design of the actual process units and storage areas are usually very detailed making it impractical to go into details of every item in this article, but some of the items for consideration when designing these plants are highlighted below.

The process units are the most hazardous areas within the plant and certainly demand special consideration in design and construction. Drainage is one major concern, as piping or open trenches must be of adequate size to safely remove all flammable spills, plus fire water and surface water (rain, etc.) that can be expected in an emergency. The flow in these instances can be in the area of 10,000 g.p.m. and providing drainage for flows of this magnitude is quite a task. Inadequate drainage can cause flammable spills to flow outside the trenches or back-up in the piping and flaming liquids can flow throughout an entire unit.

Fireproofing of structural supports for piping and equipment is essential. Concrete is still the most common material used for fireproofing. Now there are several materials being sold for this purpose and care must be exercised to ensure that these materials will perform in an emergency as well as retain their integrity so that it will not become a maintenance problem in future years. One thing to establish is that the material, whether it is concrete or one of the newer materials, is that it is installed by an experienced installer. If cracks or spalling develops, you might just as well not have fireproofing and the excessive corrosion can certainly be detrimental to the column. There have been large losses when towers without protection have toppled in a relatively minor fire.

The equipment should be designed to safely contain and control the material being processed and should an upset occur, safety valves (vents or pressure relief valves) will automatically operate to relieve the pressure to flare or atmosphere depending on circumstances. Obviously this is to protect the equipment from failing and prevent dumping flammables in an area that could have disastrous results.

186

When there is an upset condition, the only way to prevent a serious loss, is to get the flammable out of the area and relieve the pressure. This is achieved by providing an Emergency Shutdown System. This System is manually operated usually from several locations within the unit and from the Control Room. It will comprise a system of buttons that will shut down specific equipment, close valves to isolate areas, dump the product to a safe location such as a flare and most importantly reduce the pressure as quickly as possible. There will be buttons to perform certain of these functions depending on the degree of upset, but in a total shut down situation one button will do just that — shut the area down and remove the flammables and pressure — usually in less than 10 minutes.

Due to the size, automation of these plants is absolutely necessary for their efficient operation. The time for decisions and action in the event of an emergency has been greatly reduced to the point that protective steps must be forecast and designed into the equipment and minds of the plant personnel long before that emergency ever arises. Therefore, the personnel in the areas must be trained to very quickly assess the situation and react accordingly to set the Emergency Shutdown System in operation. This is one of the many areas where training of personnel is essential.



Water, and in an abundance, is the prime fire fighting material in these plants although other materials may be better in specific areas. These plants, by their hazard and size, are not usually located in built-up areas. They are generally on the outskirts of municipalities and sometimes very remote, so they must supply their own facilities for providing fire fighting water. The supply must be reliable and in sufficient quantities to meet demands determined by either hydraulic calculations for deluge systems or estimations of the water required for hose streams in an area — whichever is larger.

ASSURANCES

A good grid system of mains is required in the process and storage areas. A minimum of 8" mains should be used and 10" or 12" mains should be used in the higher hazard areas. Depending on the size of the plant these mains are supplied by anywhere from two to four pumps of about 2500 g.p.m. capacity. The pumps will be divided so half are electric and half are diesel engine driven for reliability. When four pumps are provided, they will be separated in groups of two, again for reliability.

Monitors are required in the Process Units and pressurized Storage Areas. Ordinary hydrants can generally be utilized elsewhere. The monitor location is determined by drawing 75' circles on an equipment layout and ensuring that all equipment that can contain flammables is within a circle. The centre of each circle represents a monitor and you proceed from there to located monitors so that they are not obstructed. You will also find monitors may be required on elevated equipment platforms to be effective. Hydrants are required in the process area as well, so a combination of hydrants with monitors can be utilized and be quite effective.

187

Pumps and compressors are vital to the operation to move product from one vessel to another. One common problem is failure of packing glands. Serious fires have been caused in such failures and protection is required.

Automatic spray protection should be provided over all pumps transferring flammables. All the pumps in one area can be on the one system to cool neighbouring pumps should a fire occur at one. Pumps should not be located beneath equipment or pipe racks so they are not exposed to a pump fire. Pumps should also have remotely controlled switches to control the flow of fuel during an emergency.

Compressors should have a full complement of automatic alarms and shut downs as they can be susceptible to various malfunctions of both the drivers and compressors. Temperatures and pressures of product, water coolants and lubricating oil should be carefully monitored and arranged to shut down automatically in many instances. Overspeed monitoring is important.

Permanently installed gas leak detectors should be provided for compressors. As gases can be either lighter or heavier than air then these detectors should be installed above and below the compressors. These detectors are generally arranged to alarm at about

25% of the lower explosion limit of the gas and shut the compressor down at 55-60% of the lower explosion limit. In large plants, compressors are huge and comprise several stages making them worth several millions of dollars. Also, the lubricating systems are large, so automatic sprinklers are required over the oil reservoir, consul and piping. This is one installation that is sometimes met with resistance but the actual compressor and driver can be shielded from the water spray if desired.

188 If a plant does have generators, the lubricating system should be likewise protected by automatic sprinklers. In addition, automatic CO₂ may be required in the generator housing.

~

The trend today is to have one Central Control Building even though the plant might comprise several different units. When this is the case, the continued operation of the plant relies on the existence of this Control Building. Economics dictate that the equipment in this building have ordinary electricals whereas the units have electricals suitable for Class I Group D locations. Therefore, this building must be detached from hazardous areas. Too close and you risk flammable vapors getting into the building and causing severe damage. If that danger exists then the building should be pressurized to .2 inches of water and be equipped to alarm when the pressure drops. The Control Building, as well as all other buildings in the hazardous areas should be constructed of non-combustible materials throughout and devoid any other occupancies that would create an additional fire loading in this essential building. Blank walls should face the units so that the control room will not be exposed should a fire occur in the unit.

This building requires automatic protection for the room and under the raised floors that these buildings generally have.

Electrical cables are installed throughout the plant in trays that are generally stacked one above the other. These trays can be extensive in size, particularly where they leave the Control Building, and are very vulnerable to fires and explosions. As these cables are generally polyvinylchloride covered, a small fire can do minor damage to the unit but do extensive damage to the cables and result in a long shut down of the plant.

In recent years much research has been done to develop a system to provide a fire resistance rating for cable trays. There are

several methods that have now proven to effectively protect these cable trays for the period of time necessary to shut the plant down in an orderly manner in a large loss, or not shut the plant down at all in a small fire.

One popular method right now seems to be to box the trays and coat the box with an intumescent mastic. Spraying the cables direct with a fire retardent material has proved to be messy and difficult to maintain.

Water in abundant quantities is required to cool process equipment, therefore most large plants have large cooling towers. Unfortunately these towers are constructed of wood even though they might have non-combustible exteriors. They appear that they would not burn considering all the water that can be seen cascading down through them, but there have been fires. Cells are shut down from time to time for maintenance purposes or at certain times of the year process may not require the cooling. The wood dries quickly and fires do occur. Automatic sprinkler protection should be installed in these towers. Cooling towers should be located away from the hazardous areas preferably on the perimeter of the plant.

189

In addition to the cooling towers, there will normally be fin fan coolers located within the unit for localized cooling. The piping in these fin fans contain hydrocarbons so the supports for the fin fan should be fireproofed and an automatic water spray system installed to control a fire on the ground should a tube leak and also protect the fin fan itself.

Most materials are received and shipped by underground pipeline but usually there are tank truck and rail car facilities as well. These facilities should be located on the perimeter of the plant due to traffic involved and also the hazards involved. Static grounding should be provided to bond the racks, the cars and rails at the same potential.

In recent years, unit trains have come into use. This is a system of 20 -30 cars connected together and all filled at once. One fill line is inserted at the centre car and product flows to both ends. In some instances when very flammable liquids are being loaded, deluge systems have been required with two lines of sprinklers above the car and one line beneath the car running the length of the unit train. Otherwise monitor protection should be provided.

Storage of finished product is generally in tanks, however, storage can also be found in warehouses. When this is the case, the conventional standards for the design and protection of warehouse apply. Automatic sprinklers should be installed and designed according to the configuration of the warehouse and goods stored.

190

The tank farm should be in a detached area. A general rule of thumb for electing detachment distances from open flame and sources of ignition is one and one half times the diameter of the largest tank under consideration but not less than 250'. Generally each tank should be in its' own dyke. Common dyking is considered undesirable. Experience has shown that it is difficult to prevent the spread of fire to other tanks within a common dyke compound. However, it is appreciated that it is not always practical to avoid common dyking and providing the total contents within a single dyke does not exceed 600,000 bbls. then this is generally accepted with 3' spill dykes around each tank.

From a loss control viewpoint there is a strong preference for floating roof tanks of either the open or hard top variety. With the environmental regulations enacted by the Government, there are many cone roof tanks being converted to floating roof tanks. Pontoon floating decks are preferred due to their buoyance. Less desirable floating roofs utilize foamed polyurethane sandwiched by metal. Aluminum pans are also being used but not recommended due to their rapid burn-out characteristics.



Heated tanks need insulation and foam glass is the recommended material. Polyurethane foam has been accepted in some instances where the foam is protected by fireproofing material.

Besides the hydrant protection already mentioned, the provision of fixed or semi-fixed foam protection facilities are recommended except for boil over products such as bunker and asphalt.

The old established method of providing foam protection was by surface application through foam chambers attached to the tank shell using protein base foam concentrates. A limiting factor in its use for protection of cone roof tanks, however, was the distance foam could travel effectively across the surface of a burning liquid and about 150' is considered the maximum diameter for a tank to be effectively protected by this method.

Quite recently sub-surface foam injection has come to the fore and is now a common method of application. "Jumbo" tanks are well in excess of 150' and a combination of surface and sub-surface injection is being provided. The subsurface foam system offers the advantage of less chance for foam generation equipment disruption as the result of an initial tank explosion and can inject the foam to the centre of larger tanks. However, sub-surface foam injection is not without limitations in that the more expensive fluoroprotein foam concentrate is recommended for pan type floating roofs. Sub-surface foam injection can be installed by providing a valved connection on the fill line from the tank and extending the line into the centre of tank. Recently aqueous film forming foam (AFFF) is being used for sub-surface injection and is becoming quite popular for usage in Petrochemical Plants.

191

Liquified petroleum gases are stored in pressurized spheres and horizontal tanks called "bullets". Hydrants with monitors should be located around these vessels for cooling purposes and always be accessible not depending on which way the wind is blowing. These tanks should always be remote from other storage tanks and process units usually on the perimeter of the property but not exposing neighbours. "Bullets" when subjected to severe fire exposure tend to fail at the ends and take off like rockets travelling considerable distances. For this reason, bullets should be installed in a single row with their longitudinal axis parallel and pointed away from major value concentrations. Spheres and bullets should be located in diversion areas rather than enclosed dykes. The diversion area is an area bounded on three sides by an approximately 3' high dyke with the fourth side open and graded to direct the contents and fire water to a "burn pit" safely away from any exposure.

These pressure tanks pose a special control problem due to the possibility of a large vapour release so their remote locations and lower elevation downwind from the plant cannot be overstressed.

These vessels should be protected by deluge systems automatically activated, and hydraulically designed to provide a density of at least 0.25 g.p.m./sq. ft. of surface area. Monitors should be provided to supplement the water spray system.

The provision of internal water flooding facilities is considered highly desirable as this will permit introducing a water leg to block off a hydrocarbon leak and permit repair work to be conducted,

ASSURANCES

under perhaps rather wet conditions, but free of hydrocarbons. This may be accomplished by a double valved and plugged connection outside the diversion area on a line to the bottom of the sphere or bullet.

The supports for these vessels should be fire-proofed to the full load bearing height. Several years ago a fire occurred involving spheres at Fayzen, France, where bare legs on three spheres collapsed. It is quite an impressive sight to see three spheres rolling around like giant balls.

192

In conclusion, it would be remiss not to mention the personnel that administer the Loss Prevention Programme at these plants. They are required to be very dedicated people, completely committed to establishing and making the programme a success. You will not find a more dedicated group who are aware of the hazards involved in these plants. They must be prepared to do everything in their power to ensure that all protection devices are functional and train everyone for their special function in an emergency.

À propos de « management » ⁽¹⁾

par

Mme MADELEINE SAUVÉ
Grammairienne de l'Université de Montréal

Le mot management est très répandu. Ainsi, récemment, René Dessal a fait paraître, aux Éditions de l'Argus (Paris), un livre intitulé L'Assurance et le Management.

193

D'instinct, nous nous objectons à l'emploi de ce mot, en invoquant que le français possède les mots direction, gestion et administration qui, à notre avis, rendent les sens qu'à tort on donne au mot anglais. La grammairienne de l'Université de Montréal, Mme Madeleine Sauvé, a étudié avec beaucoup de précision le sens du mot, l'intention de ceux qui le recommandent et les objections des opposants. Elle a réuni son étude dans les fiches (numéros 191 et 192) des Observations Grammaticales et Terminologiques dont elle est l'âme dirigeante. Avec son autorisation et celle de l'Université de Montréal, nous reproduisons la première partie de son étude. Faute d'espace, nous ferons paraître la deuxième dans notre numéro d'octobre.



Le mot *management* a suscité de si nombreuses discussions et de si vives controverses qu'il est hasardeux d'en faire le sujet d'une étude. La démarche paraît néanmoins utile, car il arrive fréquemment que l'on s'interroge sur la propriété de ce terme et sur la spécificité du concept qu'il exprime par rapport aux termes « administration », « direction », « gestion », « organisation », etc.

Réservant à des études ultérieures l'analyse de ces termes, nous traiterons d'abord du seul mot *management*.

⁽¹⁾ Ce texte est tiré du très intéressant bulletin que fait paraître le secrétariat général de l'Université de Montréal, sous le titre d'*Observations Grammaticales et Terminologiques*. En l'espèce, il s'agit de la fiche numéro 191, datée de novembre 1982. Nous recommandons ce bulletin à nos lecteurs. Ils y trouveront, moyennant un abonnement de \$13 par an, d'excellentes études terminologiques, dont un grand nombre se rattachent aux affaires. G.P.

En un premier temps, nous retracerons quelques éléments de son histoire et nous ferons état de prises de position favorables à son emploi en français. Ce sera l'objet de la présente fiche.

En un second temps, nous rappellerons des opinions et avis opposés à l'emprunt de ce terme et nous tenterons de faire un bilan de la question. Ce sera l'objet de la fiche suivante.

1. **Bref historique du mot *management***

194

Le mot *management* est d'origine anglo-saxonne. Il est attesté en anglais dès la fin du XVI^e siècle au sens général suivant :

« Maniement d'une chose, conduite d'une affaire, d'une opération, d'une maison, etc. »⁽¹⁾

Dérivé du substantif anglais « manage », dont il a pris la place, le mot anglais *management* se rattache à la racine latine *manus*, « main ». Les rapprochements établis entre ce mot et le mot français « mesnagement », attesté aussi au XVI^e siècle, ne permettent pas de conclure à une origine commune⁽²⁾.

Le vocable « mesnagement » a été formé à partir de « mesnage » (« menage » ou « manage ») qui dérive de l'ancien français « manoir », issu du latin *manere*, « demeurer »⁽³⁾.

Toutefois, il faut reconnaître que la similitude de forme de ces deux mots aussi bien que l'analogie de certaines de leurs acceptions, notamment dans l'usage des XVI^e et XVII^e siècles, ont été source de confusion⁽⁴⁾ et peuvent expliquer que certains veuillent retrouver un « vieux mot français » sous le vocable moderne *management*.

En fait, ce n'est qu'au XX^e siècle que le mot *management* a pris, dans le langage de l'économie et de l'administration, la signifi-

⁽¹⁾ J. REY-DEBOVE et G. GAGNON, *Dictionnaire des anglicismes, Les mots anglais et américains en français* (Les Usuels du Robert), Paris, Le Robert, 1980, p. 552, s.v. management. — Selon W. SKEATS, la première attestation du mot *management*, en anglais, date de 1628 (*An Etymological Dictionary of the English Language*, New edition revised and enlarged, Oxford, At the Clarendon Press, Impression of 1961, First edition 1879-1882, s.v. manage).

⁽²⁾ Voir W. SKEATS, *An Etymological Dictionary of the English Language*, s.v. manage.

⁽³⁾ Voir O. BLOCH et W. VON WARTBURG, *Dictionnaire étymologique de la langue française*, Paris, Presses universitaires de France, 1975, s.v. ménage.

⁽⁴⁾ Voir *The Oxford English Dictionary*, Oxford, At the Clarendon Press, Volume VI, L-M, First published 1933, reprinted 1961, s.v. manage (to).

cation spécifique qui nous intéresse aujourd'hui et que le *Grand Larousse de la langue française* décrit dans les termes suivants :

« Ensemble des disciplines et des techniques de gestion et de direction d'une entreprise. »⁽⁵⁾

Introduit en français vers 1920, le mot *management* n'a connu une diffusion massive qu'à partir de 1960.

2. Prises de position favorables à l'emploi du mot *management* en français

La faveur accordée au mot *management* se fonde sur les motifs les plus divers ; nous retrouvons les principaux d'entre eux dans les prises de position décrites ci-dessous.

195

2.1 En 1967, l'auteur d'un « Plaidoyer pour le management » indique qu'il a constaté une certaine évolution dans l'usage des mots « organisation », « administration », « gestion », « direction ». Puis, jugeant que ces termes n'expriment les uns et les autres que « des notions *restreintes* par rapport à la rationalisation de l'ensemble des activités des entreprises », il affirme :

« Par contre, il est un terme utilisé par les Anglo-Saxons qui, lui, recouvre toutes ces notions et qui *pour une fois* a une consonance française ; c'est le terme MANAGEMENT. »⁽⁶⁾

2.2 Deux ans plus tard, soit en janvier 1969, le président du Comité national de l'organisation française, acceptant que la revue de cet organisme porte désormais le titre de *Management France*, justifie dans les termes suivants l'accord qu'il a donné en ce sens :

« Après réflexion j'ai cependant pris la décision de l'adopter, parce que j'ai estimé que je devais le faire dans un souci d'efficacité. »

« Je pense, au surplus, que l'on peut dire que le mot *Management* cumule deux origines françaises. »⁽⁷⁾

⁽⁵⁾ *Grand Larousse de la langue française*, Paris, Librairie Larousse, tome 4, 1975, s.v. management. — À quelques nuances près, tous les grands dictionnaires de langue présentent une définition analogue à celle que nous venons de rapporter.

⁽⁶⁾ R. GAUDE, « Plaidoyer pour le management, retour aux sources ? », dans *CNOF, Revue mensuelle de l'organisation*, Paris, N° 10, octobre 1967, p. 3-4. — C'est nous qui mettons le pronom « lui » entre virgules dans cette citation.

⁽⁷⁾ H. FAYOL, « Management ? Pourquoi ? », dans *Management France*, Paris, N° 1, janvier 1969, p. 3-4. — Les deux origines françaises évoquées par l'auteur sont, d'une part, l'étymologie du mot, d'autre part, le fait que la science du *management* soit née et se soit développée aux États-Unis à partir de l'enseignement du livre *Administration industrielle et générale*, œuvre de son père, Henri Fayol. — C'est nous qui soulignons le mot *management* dans la citation.

2.3 Quelques mois plus tard, voulant apporter à son tour une justification du titre *Management France*, Pierre Bize signe dans cette même revue un long article sur le sujet. Au terme de son analyse, il propose de « naturaliser » le mot *management* en raison des critères suivants :

« Il dérive d'une racine latine, comme la plupart des mots que nous utilisons, et ne comporte donc aucune consonance étrangère surprenante ;

il est maintenant d'usage courant, et il serait difficile de le remplacer par un autre ;

on sait depuis longtemps, enfin, qu'une langue qui se veut vivante procède par voie d'emprunts à l'extérieur, autant que par voie de création de termes entièrement nouveaux. »⁽⁸⁾

2.4 En février 1970, on lance à Paris un nouveau magazine intitulé *Le management* ; au nom du groupe *Express*, initiateur du projet, Jean-Louis Servan-Schreiber présente sans ambages les raisons du choix d'un tel titre :

« ... pendant les deux ans de préparation de ce nouveau magazine, nous avons testé différents titres, plusieurs fois, auprès d'un échantillon de nos futurs lecteurs. Chaque fois, le mot *management* a gagné. Preuve, à la fois, que le terme était passé dans la pratique et qu'il s'identifiait le mieux, dans l'esprit de notre public, avec la gestion moderne. »⁽⁹⁾

2.5 Le mouvement favorable à l'adoption du terme *management* a bénéficié, dès 1969, d'une caution officielle : en effet, à ce moment l'Académie française, dans un communiqué laconique, entérine le terme et conseille de le « prononcer à la française »⁽¹⁰⁾.

⁽⁸⁾ P. BIZE, « Fallait-il naturaliser le terme « management » ? », dans *Management France*, Paris, N° 7, juillet 1969, p. 41-45. — Tenant compte des conclusions de notre étude sur le verbe pronominal *se vouloir* (Fiche n° 189), nous estimons qu'il aurait été préférable d'écrire, au dernier paragraphe de la présente citation : « on sait depuis longtemps, enfin, qu'une langue vivante procède par voie d'emprunts... » (plutôt que : « on sait depuis longtemps, enfin, qu'une langue qui se veut vivante... »).

⁽⁹⁾ J.-L. SERVAN-SCHREIBER, « Présentation », dans *Le Management*, Paris, N° 1, février 1970, p. 29. — C'est nous qui soulignons le mot *management* dans cette citation.

⁽¹⁰⁾ Voir *défense de la langue française, L'Académie française nous rappelle...*, (Paris), s.d., « Communiqué publié par l'Académie française le 27-2-1969 » (Équivalents proposés à des mots anglais et à des anglicismes).

2.6 Par la suite, le gouvernement français, dans les arrêtés du 12 janvier et du 29 novembre 1973, en recommande l'utilisation.

Le premier de ces arrêtés se lit comme suit :

« Management (n.m.) (prononcé à la française) Direction, administration, gestion (en anglais : *management*). »⁽¹¹⁾

Le second est formulé dans les termes suivants :

« Management (subst. masc.)

Ensemble de techniques d'organisation et de gestion de l'entreprise (anglaise : *Management*).

On peut envisager que ce mot, adopté récemment par l'Académie française, produise les dérivés Manager (verbe), Manageur (substantif), etc. »⁽¹²⁾

2.7 Pendant ce temps, et à la faveur de tels avis et opinions, le terme *management* est de plus en plus en vogue : il entre dans des programmes d'études universitaires ; il figure dans le libellé de titres de publications savantes ; il acquiert droit de cité dans la raison sociale d'organismes ; il est diffusé sur la place publique par les revues qui l'arborent fièrement sur leur couverture ; etc.

2.8 Par ailleurs, les dictionnaires⁽¹³⁾, ces témoins de l'usage, enregistrent systématiquement le mot *management*. Tous ne lui réservent cependant pas le même type d'accueil : plusieurs le qualifient d'anglicisme ; certains en dénoncent l'inutilité ; d'autres ne lui opposent aucune résistance ou lui accordent même une caution explicite⁽¹⁴⁾.

CONCLUSION

Ce premier volet du tableau n'autorise qu'une conclusion provisoire :

⁽¹¹⁾ *Journal officiel de la République française, Lois et décrets*, 105^e année, N° 15, 18 janvier 1973, p. 741.

⁽¹²⁾ *Journal officiel de la République française, Lois et décrets*, 106^e année, N° 3, 3 janvier 1974, p. 96.

⁽¹³⁾ Il s'agit principalement des dictionnaires de langue ; y sont toutefois assimilés les dictionnaires encyclopédiques qui présentent des renseignements utiles pour notre propos.

⁽¹⁴⁾ Voir *Encyclopédie alphabétique Larousse, OMNIS*, Paris, Librairie Larousse, 1977, s.v. *management*.

- le terme *management* occupe une large place dans l'usage contemporain ;
- cet usage bénéficie d'importantes cautions officielles.

La suite de notre étude nous donnera l'occasion de faire entendre la voix de ceux qui contestent un tel usage et nous permettra d'établir un bilan « à propos de *management* ».

Staff et line

Ces deux mots viennent directement de la pratique américaine, que la plupart des gens ne se donnent même pas la peine de traduire. Ils disent, par exemple, un tel est *staff* et l'autre est *line*. Qu'est-ce que cela veut dire ? Est *line*, semble-t-il, celui ou ceux qui dirigent l'entreprise ; sont compris dans le groupe *staff* ceux qui exécutent. N'est-on pas alors devant deux mots qui rendent la pensée américaine, à savoir les dirigeants et les exécutants ?

Il est très difficile de rendre certains américanismes lancés par des groupes comme Harvard, Columbia ou Massachusetts Institute of Technology. À cause de l'importance de ces maisons d'enseignement supérieur, le vocabulaire est rapidement reconnu par l'ensemble des affaires sans qu'on ait à le justifier par le sens précis donné à l'opération qu'il qualifie. C'est ainsi qu'en informatique, on a *hardware* et *software* pour désigner quelque chose d'aussi prodigieux que l'ordinateur et les données qu'il emploie ou fournit.

Staff peut aussi comprendre les services accessoires, semble-t-il, comme le service de documentation, le service d'ingénierie, la publicité. Mais ne peut-on faire entrer les chefs de services dans le second groupe (*line*), puisqu'ils orientent leurs collaborateurs et les dirigent, même s'ils ne gèrent pas l'entreprise ? Cela illustre assez bien les inconvénients de ces mots fourre-tout qui, dans la pratique, accueillent tout ce qu'on leur indique, avec une logique parfois bien difficilement justifiable.

Ces notes tendent à simplifier le problème. Dans la fiche numéro 77 des *Observations grammaticales et terminologiques*, Madame Madeleine Sauvé va beaucoup plus loin dans l'étude de ces deux termes ambigus. Nous nous permettons d'y référer le lecteur, tout en essayant d'en simplifier la portée.

Eligible investments under the Insurance Companies Act of Canada

by

JACQUES CAYA ⁽¹⁾

II

199

Dans le numéro d'avril 1983, a paru la première partie de l'article de M. Jacques Caya intitulé « Registration under the insurance companies act of Canada ». Nous en donnons ici la deuxième, intitulée « Eligible investments under the insurance companies act of Canada », tout en attirant l'attention du lecteur sur les modifications que le législateur se prépare à apporter à la loi. Comme nous le notions précédemment, nous faisons paraître le texte de M. Caya tel quel, quitte à le modifier ultérieurement au fur et à mesure que s'appliqueront les exigences nouvelles ; ce qui peut prendre un bon moment, si l'état de la politique ne se prête pas à une action rapide.



1. **Assets of the following classes in which the company has invested its funds :**
 - a) the bonds, debentures, stocks or other evidences of indebtedness of or guaranteed by the government of
 - (i) Canada or any province thereof, or
 - (ii) the country in which the head office of the company is situated or a province or state thereof ;
 - b) the bonds, debentures or other evidences of indebtedness of or guaranteed by a municipal corporation in Canada, or of a school corporation in Canada, or secured by rates or taxes levied under the authority of a province of Canada on property situated in such province, or the bonds, debentures or other evidences of indebtedness of a fabrique that are fully secured by a mortgage, charge or hypothec upon real estate or by such rates or taxes ;

⁽¹⁾ M. Caya est vice-président de *Société Canadienne de Gestion de Réassurance, Inc.*, membre du groupe Sodarcan.

ASSURANCES

200

- c) the bonds or debentures of a corporation that are secured by the assignement to a trust corporation in Canada of an annual payment that the Gouvernement of Canada has agreed to make, where such annual payment is sufficient to meet the interest falling due on the bonds or debentures outstanding and the principal amount of the bonds or debentures maturing for payment in the year in which the annual payment is made ;
- d) the bonds or debentures issued by a charitable, educational or philanthropic corporation that are secured by the payment, assignment or transfer to a trust corporation in Canada of subsidies, payable by or under the authority of a province of Canada, sufficient to meet the interest as it falls due on the bonds or debentures and the principal amount of the bonds or debentures on maturity ;
- e) the bonds, debentures or other evidences of indebtedness of a Canadian corporation that are fully secured by statutory charge upon real estate or upon the plant or equipment of the corporation used in the transaction of its business, if interest in full has been paid regularly for a period of at least ten years immediately preceding the vesting thereof in trust upon the securities of that class of the corporation then outstanding ;
- f) the bonds, debentures or other evidences of indebtedness issued by an authority or other body without share capital established and empowered pursuant to a statute of Canada or of any province thereof to administer, regulate the administration of, provide or operate port, harbour, airport, bridge, highway, tunnel, transportation, communication, sanitation, water, electricity or gas services or facilities and for any of these purposes to levy, impose or make taxes, rates, fees or other charges that may be used only in carrying out the objects of the authority or other body and are sufficient to meet its operating, maintenance and debt service charges ;
- g) the bonds, debentures and other securities issued or guaranteed by the International Bank for Reconstruction and Development established by the Agreement for an International Bank for Reconstruction and Development ap-

ASSURANCES

proved by subsection 2(1) of the Bretton Woods Agreements Act ;

- g.1) the bonds, debentures and other securities issued or guaranteed by Inter-American development Bank or by Asian development Bank ;
- h) the bonds, debentures or other evidences of indebtedness of a Canadian corporation that are fully secured by a mortgage, charge or hypothec to a trustee or to the company upon any, or any combination, of the following assets ;
 - (i) real estate or leaseholds,
 - (ii) the plant or equipment of a corporation or partnership that is used in the transaction of the business of that corporation or partnership, or
 - (iii) bonds, debentures or other evidences of indebtedness or shares, of a class specified in this section as assets that may be vested in trust, or cash balances, if such bonds, debentures or other evidences of indebtedness, shares or cash balances are held by a trustee ;

201

and the inclusion, as additional security under the mortgage, charge or hypothec, of any other assets not of a class specified in this schedule shall not render such bonds, debentures or other evidences of indebtedness ineligible as assets that may be vested in trust ;

- i) obligations or certificates issued by a trustee to finance the purchase of transportation equipment for a corporation incorporated in Canada to be used on railways or public highways if the obligations or certificates are fully secured by :
 - (i) an assignment of the transportation equipment to, or the ownership thereof by, the trustee, and
 - (ii) a lease or conditional sale thereof by the trustee to the corporation ;
- j) the bonds, debentures or other evidences of indebtedness
 - (i) of a Canadian corporation if, at the date of vesting

ASSURANCES

thereof in trust, the preferred or common shares of the corporation are eligible for vesting in trust under paragraph l) or m) and the aggregate of

- (A) the amount of the total indebtedness of the corporation on the date of vesting in trust, and
- (B) where the bonds, debentures or other evidences of indebtedness to be vested in trust are part of a new issue by the corporation, the amount of additional indebtedness to be incurred by the corporation as the result of that issue,

202

does not exceed three times the aggregate of the average amounts of paid-in capital, contributed surplus, retained earnings, and total indebtedness of the corporation, each such average amount being calculated as one-fifth of the aggregate of the relevant amounts determined as at the end of each of the five financial years of the corporation immediately preceding the date of vesting in trust, and for the purposes of this subparagraph,

- (C) where the corporation at the date of a proposed vesting in trust owns beneficially, directly or indirectly, more than fifty percent of the common shares of one or more other corporations and the accounts of the corporation and those other corporations are normally presented to the shareholders of the corporation in consolidated form, the amount of paid-in capital, contributed surplus, retained earnings and total indebtedness at any relevant time may be determined on the basis of a consolidation of the accounts of the corporation and those other corporations, and
- (D) where the corporation is a corporation continuing or formed as a result of the amalgamation or merger of two or more corporations the amount of paid-in capital, contributed surplus, retained earnings and total indebtedness for any relevant time prior to the amalgamation or merger shall be deemed to be identical with the corresponding amounts determined on the basis

ASSURANCES

of a consolidation of the accounts of the amalgamated or merged corporations,

- (ii) of a Canadian corporation, where the earnings of the corporation in a period of five years ended less than one year before the date of vesting thereof in trust have been equal to at least ten times and in each of any four of the five years have been equal to at least one and one-half times the annual interest requirements at the date of vesting in trust on the total indebtedness of or guaranteed by the corporation ; and for the purposes of this subparagraph

203

- (A) where the bonds, debentures or other evidences of indebtedness to be vested in trust are part of a new issue by the corporation, the additional annual interest requirements that will result from that issue shall be taken into account in determining the annual interest requirements at the date of vesting in trust on the total indebtedness of or guaranteed by the corporation.
- (B) where the corporation on the date of vesting in trust owns, directly or indirectly, more than fifty percent of the common shares of another corporation, the earnings of the corporations during the period of five years may be consolidated with due allowance for any minority interests and in that event the interest requirements of the corporations shall be consolidated and such consolidated earnings and consolidated interest requirements shall be taken as the earnings and interest requirements of the corporation,
- (B.1) where the corporation is a corporation continuing or formed as a result of the amalgamation or merger of two or more corporations, it is deemed to have had earnings and annual interest requirements for any relevant period prior to the date of the amalgamation or merger, identical with the earnings and annual interest requirements of the amalgamated or merged corporations determined on the basis of a consolidation of their accounts, and

ASSURANCES

204

- (C) « earnings » means earnings available to meet interest charges on indebtedness.
- (iii) of a Canadian corporation that are guaranteed by another Canadian corporation
 - (A) where such other corporation meets the requirements set out in subparagraph m) (ii) and such bonds, debentures or other evidences of indebtedness would be eligible for vesting in trust by the company under subparagraph (i) if they had been issued by the guaranteeing corporation, or
 - (B) where the bonds, debentures or other evidences of indebtedness of the issuing corporation would be eligible for vesting in trust under subparagraph (ii) if they had been issued by the guaranteeing corporation, or
- (iv) of a Canadian corporation that are guaranteed by a corporation incorporated outside Canada
 - (A) where the guaranteeing corporation meets the requirements set out in subparagraph m) (ii) and such bonds, debentures, or other evidences of indebtedness would be eligible for vesting in trust by the company under subparagraph (i) if they had been issued by the guaranteeing corporation and that corporation were a Canadian corporation, or
 - (B) where the bonds, debentures, or other evidences of indebtedness of the guaranteeing corporation would, if it were a Canadian corporation, be eligible for vesting in trust under subparagraph (ii).
- k) guaranteed investment certificates issued by a trust company incorporated in Canada if, at the date of vesting thereof in trust, the preferred shares or the common shares of the trust company are eligible for vesting in trust under paragraph l) or m) ;
- l) the preferred shares of a Canadian corporation if

- (i) the corporation has paid a dividend in each of the five years immediately preceding the date of vesting of the preferred shares in trust at least equal to the specified annual rate upon all of its preferred shares, or
 - (ii) the common shares of the corporation are at the date of vesting of the preferred shares in trust eligible for vesting in trust under paragraph m) ;
- m) the fully paid common shares of a Canadian corporation share, during a period of five years that ended less than one year before the date of vesting thereof in trust, the corporation
- (i) paid in each of at least four of the five years, including the last year of that period, a dividend upon its common shares, or
 - (ii) earned in each of at least four of the five years, including the last year of that period, an amount available for the payment of a dividend upon its common shares, of at least four percent of the average value at which the issued common shares of the corporation were carried in the capital stock account of the corporation during the year in which the dividend was paid or in which the amount was earned, as the case may be, but
 - (iii) except as provided in paragraph n), a company shall not vest in trust more than thirty percent of the common shares of any corporation,
 - (iv) a company shall not vest its own shares in trust,
 - (v) a company registered to transact the business of life insurance shall not vest in trust the shares of a corporation transacting the business of life insurance,
 - (vi) if, at the date of a proposed vesting in trust, the corporation owns beneficially, directly or indirectly, more than fifty percent of the common shares of one or more other corporations, and if the accounts of the corporation and those other corporations are normally presented to the shareholders of the corporation in consolidated form, the company shall not

ASSURANCES

vest in trust the shares of that corporation unless the requirement in subparagraph (i) or (ii) is met on the basis of the consolidated accounts of the corporation and those other corporations, and

(vii) where it is proposed to vest in trust the shares of a corporation continuing or formed as a result of the amalgamation or merger of two or more corporations, that corporation is deemed, for the purposes of this paragraph, to have dividend and earnings records for any relevant period prior to the date of the amalgamation or merger identical with the dividend and earnings records of the amalgamated or merged corporations determined on the basis of a consolidation of their accounts ;

206

- n) a company may vest in trust, subject to such terms and conditions as may be prescribed by the Governor in Council, more than thirty percent of the common shares of a corporation incorporated in Canada to acquire, hold, maintain, improve, lease or manage real estate or leaseholds in Canada ;
- o) ground rents, mortgages or hypothecs on real estate or leaseholds in Canada, where the amount of the mortgage or hypothec together with the amount of indebtedness under any mortgage or hypothec on the real estate or leasehold ranking equally with or superior to the mortgage or hypothec that is vested in trust does not exceed three-quarters of the value of the real estate or leasehold covered thereby ;
- p) mortgages or hypothecs on real estate or leaseholds in Canada or bonds or notes secured by such mortgages or hypothecs, notwithstanding that the mortgage or hypothec exceeds the amount that the company otherwise may vest in trust, if the excess is guaranteed or insured by, or through an agency of, the Government of Canada or of a province thereof or is insured by a policy of mortgage insurance issued by an insurance company registered under this Act or the Canadian and British Insurance Companies Act ;
- q) real estate or leaseholds for the production of income in

Canada either alone or jointly with any corporation or jointly with any person administering a trust governed by a registered pension fund or plan or a deferred profit sharing plan, as defined in the Income Tax Act, if

(i) a lease of the real estate or leasehold is made to, or guaranteed by

(A) the Government of Canada or of any province or an agency of any such government of a municipality in Canada or any agency thereof, or

(B) a corporation, the preferred shares or the common shares of which are, at the date of vesting of the real estate or leasehold in trust, eligible for vesting in trust under paragraph l) or m), and

(ii) the lease provides for a net revenue sufficient to yield a reasonable interest return during the period of the lease and to repay at least eighty-five percent of the amount invested in the real estate or leasehold within the period of the lease but not exceeding thirty years from the date of investment,

207

but a parcel of real estate or a leasehold may not be included in the assets vested in trust if the total investment by the Company therein exceeds four percent of the accepted value of the total assets in Canada of the company ;

r) real estate or leaseholds for the production of income in Canada either alone or jointly with any corporation or jointly with any person administering a trust governed by a registered pension fund or plan or a deferred profit sharing plan, as defined in the Income Tax Act, if the real estate or leasehold has produced, in each of the three years immediately preceding the date of vesting thereof in trust, net revenue in an amount that, if received in each year following the date of investment, would be sufficient to yield a reasonable interest return on the amount invested in the real estate or leasehold and to repay at least eighty-five percent of that amount within the portion of the economic lifetime of the improvements to the real estate or leasehold that remained at the date of investment but not exceeding forty years from that date ; but a parcel of real

estate or a leasehold may not be included in the assets vested in trust if the total investment by the company therein exceeds four percent of the accepted value of the total assets in Canada of the company,

- s) real estate in Canada required by the company for its actual use or occupation or reasonably required by it for the natural expansion of its business or acquired by foreclosure of a mortgage on real estate where the mortgage is vested in trust under this Act ; or
- t) cash balances in Canadian funds in the hands of the trustee or in a trust account maintained by the trustee in a chartered bank in Canada.

208

2. Mortgages and other titles for repayment of loans secured by :

- a) any of the bonds, debentures or other evidences of indebtedness, shares or other securities that may be vested in trust by the company under section 1 of this schedule, but the amount at which the mortgage or other title so secured may be vested in trust shall not exceed the amount at which the bonds, debentures, or other evidences of indebtedness, shares or other securities might be vested in trust under section 1 of this schedule ;
- b) real estate or leaseholds for a term of years or other estate of interest in real estate in Canada, where the amount of the loan together with the amount of indebtedness under any mortgage or other charge on the real estate or interest therein ranking equally with or superior to the loan does not exceed three-quarters of the value of the real estate or interest therein, subject to the exception that a company that has real estate vested in trust may, upon sale thereof, vest in trust a mortgage or other title accepted as part payment and secured thereon for more than three-quarters of the sale price of the real estate ; or
- c) real estate or leaseholds in Canada, notwithstanding that the loan exceeds the amount that the company may otherwise vest in trust, if the excess is guaranteed or insured by, or through an agency of, the Government of Canada or of a province thereof or is insured by a policy of mortgage insurance issued by an insurance company registered un-

ASSURANCES

der this Act or the Canadian and British Insurance Companies Act.



3. Where a company has vested in trust the securities of a corporation and as a result of a bona fide arrangement for the reorganization or liquidation of the corporation or for the amalgamation of the corporation with another corporation, the company acquires in exchange for such securities, bonds, debentures or other evidences of indebtedness or shares not eligible under the foregoing provisions of this schedule for vesting in trust, the bonds, debentures or other evidences of indebtedness or shares so acquired may be vested in trust for the purposes of this Act.

209



4. Investments or loans not eligible under the foregoing provisions of this schedule for vesting in trust, including investments in real estate or leaseholds, subject to the following provisions :
- a) an investment in real estate or leaseholds shall be vested in trust only if the investment was made in Canada, either alone or jointly with any corporation or jointly with any person administering a trust governed by a registered pension fund or plan or a deferred profit sharing plan, as defined in the Income Tax Act, but a parcel of real estate or a leasehold may not be included in the assets vested in trust if the total investment therein exceeds two percent of the accepted value of the total assets in Canada of the company ;
 - b) this section shall be deemed not to enlarge the authority conferred by sections 1 and 2 of this schedule to vest in trust mortgages or any one parcel of real estate or any one leasehold, or loans on real estate or leaseholds, and not to affect the operation of subparagraphs 1(m) (iii) to (v) of this schedule; and
 - c) the total accepted value of the investments and loans vested in trust under this section, excluding those that are or, at any time since vesting in trust, have been eligible for vesting in trust apart from this section, shall not exceed

ASSURANCES

- (i) in the case of investments in real estate or leaseholds, other than for the production of income, two percent of the accepted value of the total assets in Canada of the company,
- (ii) in the case of investments in real estate or leaseholds, including real estate or leaseholds other than for the production of income, seven percent of the accepted value of the total assets in Canada of the company, and
- 210 (iii) in the case of loans and investments other than investments in real estate or leaseholds, seven percent of the accepted value of the total assets in Canada of the company.

~

5. Notwithstanding the foregoing provisions of this schedule, a company may vest in trust, loans and investments made pursuant to the National Housing Act.
- 5.1 If a company is designated a bank or lender, as the case may be, under the Canada Student Loans Act, the Farm Improvement Loans Act, the Fisheries Improvement Loans Act or the Small Businesses Loans Act, the company may vest in trust guaranteed loans made under and in accordance with the provisions of any of those Acts for which it has been designated a bank or lender.

~

6. The total accepted value of the common shares vested in trust by any company under this schedule shall not at any time exceed twenty-five percent of accepted value of the total assets in Canada of the company.

~

7. The total accepted value of the real estate or leaseholds vested in trust by a company under paragraph 1 (r) and section 4 of this schedule shall not exceed fifteen percent of the accepted value of the total assets in Canada of the company.

~

8. A company shall not vest in trust bonds, debentures or other evidences of indebtedness on which payment of principal or interest is in default.
-

Forces, Volume 60-61. 1982.

211

À signaler le dernier numéro de *Forces* en grande partie consacré aux grands bureaux d'ingénieurs conseils canadiens ayant leur siège social au Québec. Il y a là un phénomène assez remarquable. Grâce à Hydro-Québec qui a donné accès à ses grands travaux, les ingénieurs canadiens du Québec ont pris une importance considérable. Comme quoi c'est en forgeant que l'on devient forgeron. Cette fois, il s'agissait de barrages, de matériel électrique d'une puissance considérable, d'installations tout à fait remarquables. Or, les bureaux d'ingénieurs de la province se sont révélés de façon assez étonnante dans ce domaine. Ils ont essaimé non seulement en Amérique, mais surtout en Afrique et en Afrique du Nord en particulier.

Comme quoi lorsque les portes sont ouvertes dans de grandes entreprises, ceux qui y travaillent peuvent apprendre un métier précieux et, par la suite, s'ils ont de l'initiative, fonder leurs propres entreprises et leur donner une importance considérable dans le monde entier. Ce fut le cas des ingénieurs. *Forces* mentionne également les entreprises de la maison Bombardier et ce nouveau vidéo, appelé Télidon, dont l'informatique fait de plus en plus usage, tant au Canada qu'à l'étranger. Il s'oppose avec succès à des organismes semblables imaginés en Angleterre en particulier. Télidon est actuellement employé un peu partout dans le monde. C'est une autre réalisation canadienne que la revue a tenu à souligner.

Further reflections on ultimate net loss and net retained lines

by

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

212

Dans cet article, notre collaborateur revient sur certains aspects de son article intitulé « Ultimate net loss and net retained Lines ». C'est avec plaisir que nous l'accueillons.



In the issue of *Assurances* for January 1982 a paper was published which seriously questioned whether in an excess of loss contract applying to physical damage, the Net Retained Lines (NRL) clause is really necessary, provided that the Ultimate Net Loss (UNL) clause is correctly drafted. The paper suggested that in place of the NRL clause it would be preferable to include in the contract an agreed table of maximum net retentions. The Reinsurer would probably be better protected and the Company would have a clear understanding of its rights and obligations.

It has been encouraging to find that the paper aroused interest. Some reinsurers have kindly taken the trouble to put forward various points which may be of interest to readers in general.

1. One of the main objections put forward regarding the suggestion made above, is that the UNL and NRL clauses have different functions :

UNL describes the method of calculating the claim.

NRL attempts to determine the amounts per risk which are protected.

This is so, but the NRL says that the contract will protect "only that part etc" so that it limits the amount recoverable by the Company. To that extent it overlaps with the UNL and becomes, in fact, an additional condition of the latter clause.

In some companies, no doubt, it is a frequent occurrence for an excess of loss claim to be formulated, possibly each week or at

least each month. This means that personnel become fully familiar with procedures. In other instances where the company is protected at a different level, there may be an excess of loss claim only very occasionally. In either case but particularly the latter, the wording should be as simple as possible and avoid all ambiguity. If there is one article which explains how to formulate a claim, and a table of maximum net retentions, this would seem to simplify the claim making process. Otherwise each item in the claim must be examined to see whether any of the very vague requirements of the NRL clause have been infringed.

2. The writer is taken to task for suggesting that it may seem illogical that office expenses and salaries of the Company's own officials are excluded from the UNL, whereas similar expenses payable to independent assessors (if any) can be included. The argument is that the former are part of the Company's fixed costs, whether there is a claim or not.

This is a matter of opinion and custom. Some reinsurers readily agree that part of the office expenses and salaries shall be included in the UNL, and believe that they (the reinsurers) receive better value for money when work is done by devoted employees of the Company, rather than by assessors.

There are institutions where the "Claims Manager" merely keeps records and provides vouchers for accounting purposes. He never sees a claimant or discusses a settlement. All that is farmed out to assessors. Other institutions have a team of their own travelling claims staff constantly at work, thus protecting the interests of the Company and reinsurer at least as well as assessors are likely to do.

Truly office expenses and salaries are part of the Company's fixed costs whether there is a claim against the Reinsurer or not. This is very similar to the position which may arise in proportional treaties where in the profit commission statement an item is included for Reinsurer's expenses, although the Reinsurer has not been at any additional expense simply because the treaty has made a profit.

3. Attention has been drawn to the possibility of a complete change of portfolio by the Company over a period, so entirely altering the reinsurer's risk, but remaining comfortably within the requirements of the agreed table of maximum net retentions.

This, I must admit, is a possibility which had not occurred to me. How it would affect the reinsurer's vulnerability must, of course, depend upon a number of factors. These would include, amongst others, the level of the deductible in comparison with the various items on the table of maximum net retentions, and the number of risks in each class which must, in theory, be involved before a claim could affect the excess of loss contract. One must not forget, of course, that a claim might include risks of various different classes.

214

Broadly speaking, one can imagine that if the deductible were equivalent to the top item in the table, it might be a considerable technical advantage to the reinsurer if the portfolio were turned over to poorer quality risks, of which possibly 20 or 30 would be brought into the UNL before the deductible was reached. In other examples the reverse might be true. The physical distribution of the various risks would be very important.

However, in many instances at renewal of the reinsurance or when continuation was being considered, the reinsurer is likely to call for a profile of risks which, when compared with earlier information, would bring to light any significant change, which would be reflected in the rate of premium, as finally agreed between the parties.

Conteneur, dit « open-top »

Dans une étude sur les conteneurs, parue dans le numéro d'avril 1983 de notre Revue, nous avons mentionné *open-top container*, sans pouvoir en donner l'équivalent en français. Depuis, nous avons trouvé l'expression suivante dans une annonce parue dans *Le Figaro Magazine* : « Sigma S.A. vous propose aujourd'hui d'acquérir des containers open top, c'est-à-dire à *toit bâché*. » Nous retenons cette expression qui correspond bien au genre de conteneurs en question, nous semble-t-il, c'est-à-dire au toit recouvert d'une bâche.

Chronique juridique

par

Me Rémi Moreau

Sur l'effet d'une déclaration mensongère à l'assureur lors d'un sinistre⁽¹⁾

215

Aux deux principes juridiques que le nouvel article 2574 sous-tend, *Fraus omnia corrumpit* et *uberrima fides* ⁽²⁾, il est permis d'ajouter que le contrat d'assurance repose essentiellement sur les déclarations faites à l'assureur :

- à la souscription du contrat
- en cours de contrat
- en cas de sinistre.

Le législateur, en effet, a stipulé dans la nouvelle Loi sur les assurances, entrée en vigueur le 20 octobre 1976 et dont les dispositions sont incorporées au Code civil, l'article 2574 qui suit :

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

L'ancienne Loi des assurances (S.R. 1964, chp. 295) prescrivait à l'article 240 les obligations de l'assuré après une perte, comme suit :

« 15. Toute fraude ou fausse représentation dans une déclaration au sujet de l'une des formalités ci-dessus invalide la réclamation. »

Comment interpréter cet article 2574 nouveau ? De l'avis de Me Louise Thisdale (C.P. du N° p. 23, Cours de perfectionnement du notariat), « la déchéance à laquelle s'expose l'auteur de la dissimulation est restreinte à la partie de l'indemnité portant sur l'objet relatif à l'infraction commise ; il a cependant droit au solde de la

⁽¹⁾ *How a faulty declaration made by the insured following a loss may partially have as a consequence a partial cancellation of the policy itself ?*

⁽²⁾ « La fraude invalide tout » et « la bonne foi dans les déclarations » (à l'assureur).

prestation se rattachant à des dommages à propos desquels aucun mensonge ne peut lui être reproché. »

De l'avis contraire, Me Vincent O'Donnel (Meredith Memorial Lectures, 1978, p. 14) affirme que l'article 2574 doit être interprété selon la même tradition qui existait avant l'adoption de la nouvelle loi et qu'il ne change rien aux anciennes applications d'assurance en ce sens qu'il invalide toute la réclamation.

Aux tenants de cette première interprétation, sur la divisibilité du risque, s'oppose une école de pensée qui prône l'invalidation totale de toute la réclamation pour les raisons suivantes :

216

- a) La première est la tradition juridique antérieure, faisant en sorte que si le législateur a voulu innover, il l'aurait fait de façon explicite :
- b) Comme le législateur ne parle pas pour ne rien dire, il a parlé de « risque ainsi dénaturé » à l'article 2574 pour bien spécifier les dangers d'une fausse déclaration, non seulement vis-à-vis la garantie d'assurance, mais encore vis-à-vis ce qui est à l'origine de la police c'est-à-dire, le risque, qui est l'événement incertain, mais possible et involontaire qui est le point de départ de l'opération d'assurance. Voici les commentaires de Me Alain Létourneau à ce sujet : (Cours #3, Formation permanente, Barreau du Québec, 1975-1976, p. 138) :

« Par exemple, on pourrait considérer le cas de l'individu qui, revenant chez lui avec son véhicule et perdant le contrôle pour quelque raison que ce soit, heurte un poteau et endommage son véhicule. Pour éviter d'avoir à faire face à une franchise d'avarie de \$100.00 ou \$250.00 qu'il devra financer de sa poche, il continue son chemin, abandonne sa voiture dans un lieu désert, retourne chez lui à pied et rapporte sa voiture volée. Sous sa police-automobile, il n'existe en principe aucune franchise au niveau du vol. Si l'assureur vient à déceler la supercherie, automatiquement, la police ne trouvera pas application, non seulement, bien entendu, au niveau de la réclamation pour vol, mais même au niveau d'une réclamation pour collision. » :

- c) Dans les circonstances où il est prouvé une déclaration mensongère, et non une simple exagération, l'article 2574

est clair : les droits de l'auteur à *toute indemnité* sont invalidés (relativement au risque ainsi dénaturé, c'est-à-dire ce à quoi on s'est assuré, peut importe le type d'assurance utilisé) ;

- d) Comme nous le verrons plus loin, la doctrine française est au même effet qu'en c) lorsqu'il y a stipulation contractuelle et fraude prouvée.



À la lumière du débat en cause, certains tribunaux se sont prononcés tant à la Cour provinciale qu'à la Cour supérieure. Il nous paraît donc important de commenter brièvement ici certains jugements rendus.

217

1. Armand Roy - VS - La Compagnie d'assurance Missisquoi et Rouville, Cour provinciale, Granby, le 8 décembre 1981, M. le juge Claude Léveillé.

Dans cette cause, le tribunal conclut, après étude approfondie, que si le risque est divisible et que la fraude ne porte que sur une partie de la réclamation, l'assuré a droit au solde de l'indemnité.

Après avoir cité abondamment Me Louise Thisdale et avoir présenté l'opinion contradictoire de Me O'Donnell, le juge conclut que l'article 2574 doit être interprété comme invalidant uniquement la réclamation au sujet de laquelle une déclaration mensongère a été faite.

Les faits, en bref, étaient les suivants : le 5 janvier 1980, le demandeur Roy était victime d'un vol avec effraction. Il produisit à l'assureur une demande d'indemnité, en vertu d'une assurance habitation, pour un montant total de \$6,383.37. L'assureur, en défense, conteste deux articles de la réclamation produite, évaluée à \$3,567.96 en plaidant qu'il y a eu fraude sur cette partie et refuse de payer l'ensemble de la réclamation.

Après audition de certains témoins, tant du côté de la demande que de la défense, il apparaît nettement au tribunal qu'il y a eu fraude sur ces articles, notamment en ce que le demandeur avait changé le nombre de watts d'un système de son parce qu'il voulait récupérer pour acheter un système de 75 watts par canal.

Le tribunal accueille l'action du demandeur en partie seulement pour un montant de \$2,533.33.

**2. Louise Bolduc - VS - La Prévoyance Cie d'assurances,
Cour provinciale, Montréal, le 10 mars 1982, M. le juge Louis
Vaillancourt**

Dans cette affaire, la demanderesse a fait une déclaration mensongère à l'assureur quant à deux biens : un télé couleur de 26 pouces plutôt que de 20", tel qu'établi, et une balayeuse « Electrolux » achetée en 1980 : en réalité, il s'agissait d'une vieille balayeuse de marque Eureka. Sur la nature de ces deux articles, la demanderesse accepta devant l'enquêteur de signer une déclaration dans laquelle elle admet avoir menti volontairement.

218

La défenderesse soumet donc que toute la réclamation doit être invalidée.

Le tribunal faisant siens les motifs du professeur Thisdale conclut que la déclaration mensongère n'invalide pas toute la réclamation. De l'avis du tribunal, les termes employés à l'article 2574 diffèrent du texte de l'ancienne condition 15 et indiquent une intention d'innover du législateur.

**3. Marcel Gauthier - VS - La Compagnie d'assurance Bélair,
Cour provinciale, Montréal, le 23 février 1983, M. le juge Paul
Mailloux**

Le demandeur réclame de ses assureurs la somme de \$5,999.99, équivalant au montant des dommages qui auraient été causés à son camion, le 9 octobre 1980, tel que selon la déclaration.

La défenderesse nie l'application du contrat d'assurance automobile souscrit : d'une part, elle conteste le quantum de la réclamation comme étant tout à fait exagérée ; d'autre part, elle allègue une exclusion.

La preuve révèle que le demandeur a effectivement fait des transformations majeures sur le camion Ford, modèle Econoline, qu'il avait acheté le 23 janvier 1980 au coût de \$8,998.09, pour en faire ce qu'il est convenu d'appeler un « camper ».

Il ne fait aucun doute à la Cour que sur plusieurs items, le demandeur a tenté de tromper ses assureurs, notamment :

« Quant à la radio et à l'appareil stéréo-cassettes qui se trouvaient dans ce véhicule, le demandeur les identifie pour fins d'estimation comme étant de marque Blaupunkt, soit un appareil de très grande qualité, alors qu'à d'autres occasions, il

les identifie comme étant des appareils Magnovox ou Audiovox qui, somme toute, ne lui auraient pas coûté plus que \$200.00 environ alors qu'il en réclame plus de \$1,000.00 »

Et le tribunal de conclure que l'interprétation qu'il faut donner au nouvel article 2574 du Code civil est à l'effet que le risque est divisible. Vu que la fraude ne porte que sur une partie de la réclamation, l'assuré a droit à l'indemnité pour la partie de réclamation sur laquelle il n'y a pas une fraude ou tentative de fraude.

**4. Quebec Curb King. - VS - Canadian Mercantile Insurance Co.,
Cour supérieure, Montréal, le 17 janvier 1978,
M. le juge Paul Langlois**

219

Aux questions soulevées dans cette cause, nous résumerons uniquement celle-ci : la réclamation est-elle fausse et frauduleusement exagérée ?

Les faits sont les suivants. Incorporée en 1962, la demanderesse a fait construire sur un terrain loué une bâtisse comprenant une cave, un rez-de-chaussée et un étage, puis une annexe attenante au rez-de-chaussée, où un restaurant était exploité. Vers le 23 juillet 1972, bien que le restaurant était ouvert, le locataire avait vidé les lieux depuis 1 ou 2 mois. Dans la même nuit, après le départ des exploitants, un feu a débuté sous l'escalier de la cave et fut rapidement contrôlé grâce à l'intervention des pompiers, de sorte qu'il n'y eut combustion que dans un espace restreint et très peu d'objets furent endommagés par les flammes. Pourtant le représentant de la demanderesse a déclaré à l'assureur qu'il avait vu du feu dans toutes les pièces de la maison.

Ces témoignages sur un désastre exagéré sont contredits selon la preuve offerte. Les différents estimés, suite au sinistre, totalisent \$28,262. Par contre, une évaluation ultérieure indique un montant de \$14,716.80. En outre, la dépréciation devait être déduite du prix d'achat, ce qui n'a pas été fait. Enfin, certains autres biens déclarés sinistrés ont semblé avoir été endommagés depuis longtemps et certains prix semblent avoir été grossièrement exagérés. De l'ensemble de la preuve, il appert que le témoignage de la demanderesse est peu digne de foi, tant en ce qui concerne les dommages à la bâtisse que pour le stock et les dommages indirects.

Le tribunal, se référant à l'ancien article 15 de la Loi des assurances, conclut que la réclamation entière est invalidée, à cause de la fraude et de l'absence de bonne foi du réclamant.

**5. Banque Nationale du Canada et Trust Général du Canada
- VS - American Home et Palotta Metal Works Inc.,
Cour supérieure, Montréal, le 6 novembre 1980,
M. le juge Maurice E. Lagacé ⁽¹⁾**

Dans cette affaire, monsieur le juge Lagacé, après audition des témoins et devant des représentations fausses et frauduleuses quant à la perte subie, juge que l'article 2574 ne change rien à l'ancienne condition statutaire no 15 et à la jurisprudence antérieure dont les arrêts suivants de la Cour Suprême :

220

- The North British & Mercantile Insurance C - Tourville, XXV R.C.S. 177
- Miller-Morse Hardware Co. C - Dominion Fire Insurance Co., 1922 (65 D.L.R.) 292

Le tribunal s'interroge d'une part sur le contexte de l'article 2574 et analyse le sens de l'expression « ayant trait au risque ainsi dénaturé » que l'on retrouve dans cet article. S'appuyant sur les commentaires de Me Vincent O'Donnell, C.R., il conclut que le mot *risque* ne peut que vouloir signifier la « perte » ou encore « la réclamation ».

Il passe également en revue les témoignages de la partie demanderesse et y trouve une mauvaise foi évidente, des exagérations et des fausses représentations évidentes faites dans le but de tromper et dans le but d'obtenir plus de l'assurance.

La Cour annule ainsi la réclamation et estime que telles déclarations mensongères sont suffisantes pour vicier le reste de la réclamation.

6. Monique Chouinard - VS - Allstate du Canada, compagnie d'assurance, Cour provinciale, Montréal, le 13 avril 1983, M. le juge Jean-Paul Lavallée

Dans ce jugement récent, où le juge a pu approfondir la jurisprudence antérieure, autant que la doctrine contradictoire au sujet de l'article 2574 C.c. de droit nouveau, la demande de \$4,901.16 pour perte et dommages de certains biens lors d'un cambriolage est

⁽¹⁾ L'action intentée par la Banque Nationale du Canada, à titre de créancier hypothécaire, est accueillie quant à l'indemnité à recevoir par elle sur l'immeuble en vertu de l'avenant hypothécaire. Ce qui est en cause ici est la mauvaise foi de Palotta dans sa réclamation quant à la machinerie et l'équipement.

rejetée entièrement, vu l'admission de fraude de la demanderesse qu'au moins une partie de la réclamation n'était pas fondée : bijoux réclamés mais non volés, télévision réclamée qui avait été jetée aux vidanges antérieurement, tableaux qui avaient été déménagés ailleurs au moment du vol.

Le juge, avant de conclure, cherche dans la doctrine contradictoire des points d'appui visant la validité en partie de la réclamation ou son rejet total :

« Il faut rechercher l'intention législative ou contractuelle avec ce qui est dit et non avec ce qui aurait dû être dit ou pu être dit.

221

« Les termes susceptibles de deux sens doivent être pris dans le sens qui convient le plus à la matière du contrat (1014 -1015 C.c.)

« Ici, les vocables risque et sinistre ne donnent pas ouverture à une interprétation et ne sont pas susceptibles de deux sens.

« La Cour Suprême du Canada (Rinfret) a écrit : « Quand un texte est précis, ne prête à aucune équivoque, il ne faut pas en éluder la lettre, sous prétexte d'en pénétrer l'esprit. »

Et le tribunal de conclure que l'article 2574 C.c. ne change rien à l'application de l'ancienne condition statutaire no 15. « Avec déférence, le tribunal croit que cette dernière (Me Thisdale) donne au vocable *risque* un sens littéral qu'il n'a pas. Le risque d'un sinistre pour lequel on s'assure n'est pas le sinistre lui-même d'où résulte la perte. Dans la présente cause, le risque (assurance pour vol) n'est pas dénaturé. C'est la réclamation qui est mensongère. »

Le tribunal est d'opinion que toute la réclamation de la demanderesse est invalidée.



Comme on peut le constater, les trois premiers jugements ci-haut cités sanctionnent par l'invalidité partielle de la réclamation alors que les trois derniers retiennent le principe de l'invalidité totale.

Une chose est certaine : il existe dans l'article 2574 C.c. une certaine ambiguïté relative à l'utilisation du mot « risque » dans le contexte de cette disposition. Il nous apparaît qu'avec raison on doit s'interroger sur la portée de cet article qui est logé dans une

sous-section 5 du Code civil, sur les assurances, laquelle sous-section s'intitule « De la déclaration du sinistre ». Voici ce qu'en pense à ce sujet Me Paul A. Melançon, dans *Revue du Barreau*, tome 41, numéro 5, Nov.-Déc. 1981, p. 1097 :

222

« Le législateur a donc confondu à l'article 2574 C.c. le risque lui-même et sa réalisation, soit le sinistre et la réclamation qui en découle nécessairement. Il est donc heureux que le jugement sous étude (Banque Nationale du Canada et al C. American Home et al) vienne dissiper cette confusion en redonnant au mot *risque* le seul et véritable sens que lui prête son contexte, soit celui de « perte » ou « réclamation » ».

Et l'auteur, plus loin, d'ajouter :

« Après avoir déterminé le sens du mot *risque*, la Cour s'est penchée sur les conséquences d'une déclaration mensongère lors de la demande d'indemnité à la suite d'un sinistre.

S'appuyant sur une décision de la Cour d'appel de l'Alberta, le tribunal a décidé qu'il n'avait pas « à séparer le vrai du faux » et que toute la réclamation devait être rejetée.

Cette décision est en accord avec le texte même de l'article 2574 C.c. qui parle de « toute indemnité » et avec la jurisprudence antérieure à 1976.

La même position a d'ailleurs été prise par la Cour suprême de la Colombie Britannique dans une affaire de *Lazy K & T Cattle Enterprises Limited C. British America Assurance Company* et dans *Kelowna Realty Limited C. The Canadian Indemnity Company*.

Enfin, signalons un récent jugement de la Cour provinciale de Montréal dans une affaire de *Delco C. Equitable Compagnie d'Assurances*, où la Cour a rejeté une demande de l'assuré qui avait réclamé le coût de pièces neuves sur sa voiture alors que celle-ci avait été réparée avec des « pièces usagées ».

La perte par l'assuré de tout droit à toute indemnité à la suite d'une déclaration mensongère peut apparaître inique à l'endroit de celui-ci. Toutefois, il faut se rappeler que le contrat d'assurance en est un de bonne foi et que cette conséquence n'est ni plus ni moins que l'application de la maxime *fraus omnia corrumpit*. »

Il reste, bien sûr, à l'assureur à prouver la déclaration mensongère, équivalant à la fraude. Simple exagération ? Non. Il faut entendre que l'assuré a fait une déclaration dans le but de tromper l'assureur, intention qui doit être prouvée.



Qu'en est-il en droit français ? Dans le jugement Roy C. Cie d'assurance Missisquoi et Rouville, M. le juge Léveillé cite ainsi Me Thisdale en page 15 :

« Mon argumentation trouve un appui en droit français où on admet que la déchéance encourue par suite d'une déclaration mensongère est divisible : « Et si, en principe, la déchéance est divisible, en ce sens qu'elle porte uniquement sur l'article de la police relatif à l'infraction commise, il peut en être autrement lorsque cette infraction rejaillit sur tous les articles de la police ou lorsque... l'indivisibilité de la déchéance a été stipulée... » (M. Picard, A. Besson, *Les Assurances terrestres en droit français*, 4^e éd. Paris, J.G.D.J., 1975, no. 132, p. 225). De plus, en France, on distingue bien la déchéance de la nullité en ce que cette dernière efface tout le contrat, alors que la déchéance ne frappe pas l'ensemble du contrat mais uniquement le risque dénaturé. »

223

En toute déférence, nous devons réanalyser cette opinion. Pour avoir lu le *Traité général des assurances terrestres* (Picard et Besson, tome I, 1938) et *Les Assurances terrestres en droit français* (Picard et Besson, tome I, 1975), nous reprendrons l'un et l'autre ouvrages.

Dans le premier, les auteurs s'expliquent ainsi :

« Il est assez fréquent, en matière d'assurance de dommages, qu'une même police concerne plusieurs risques distincts (incendie, vol, responsabilité). Il se peut alors que l'infraction commise par l'assuré soit relative à un seul de ces risques et il s'agit de savoir si la déchéance ainsi encourue doit s'étendre à tous les risques couverts. C'est la question de la divisibilité ou l'indivisibilité de la déchéance. »

« Mais parfois l'indivisibilité de la déchéance devra être prononcée. Il se peut d'abord que la distinction entre les articles soit impossible ; il peut y avoir entre eux un lien nécessaire, une connexité de fond, auquel cas l'infraction commise à pro-

pos d'un article rejaillit, par la force des choses, sur les autres. D'autre part, le caractère indivisible de la déchéance peut être stipulé expressément par la convention, auquel cas la sanction doit être générale, conformément à la volonté des parties. Cette dernière hypothèse est très fréquente ; l'indivisibilité de la déchéance est spécialement consacrée par l'article 15 de la police type-incendie, aux termes duquel, en cas de réticences, fausses déclarations, exagérations de dommages, sinistres volontaires, l'assuré de mauvaise foi « est entièrement déchu de tout droit à l'indemnité sur l'ensemble des risques sinistres, la déchéance étant indivisible sans distinction entre les divers articles de la police » ». ⁽¹⁾

Au même traité, page 462, les autres réexpriment :

« Les clauses de déchéance qui supposent la mauvaise foi de l'assuré sont assez rares ; on ne peut guère citer que la clause visant l'exagération volontaire du dommage. Ainsi l'article 15 de la police type incendie de 1930 déclare déchu l'assuré qui « de mauvaise foi exagère le montant des dommages ou suppose détruits des objets n'existant pas lors du sinistre ou qui dissimule ou soustrait tout ou partie des objets assurés ou qui emploie sciemment comme justification des moyens ou documents mensongers ». Cette déchéance est pleinement justifiée, car les assurés sont tentés, en cas de sinistre, d'exagérer volontairement le dommage et il est légitime que les assureurs défendent leurs intérêts par la stipulation d'une déchéance. La sanction ne joue d'ailleurs qu'en cas d'exagération volontaire et intentionnelle, l'assureur devant établir lui-même la mauvaise foi de l'assuré par tous moyens. »

Dans le second ouvrage, publié par les mêmes auteurs en 1975, ceux-ci s'expriment à nouveau sur la divisibilité et l'indivisibilité de la déchéance et telle indivisibilité intervient non seulement lorsque l'infraction rejaillit sur tous les articles de la police, mais aussi lorsque cette indivisibilité a été stipulée contractuellement. ⁽²⁾

⁽¹⁾ *Traité général des assurances terrestres*, Picard et Besson, 1939 Tome I, page 468.

⁽²⁾ Nous reprenons la citation de Me Thisdale, donnée ci-avant dans le texte, lorsque les auteurs écartent la divisibilité : « lorsque cette infraction rejaillit sur tous les articles de la police ou lorsque... l'indivisibilité a été stipulée. »

Or c'est le cas du contrat d'assurance français et du contrat d'assurance au Québec, qui l'un et l'autre stipulent expressément l'invalidité totale.

À l'article 12 du contrat français, *in fine*, des conditions générales types, sur les devoirs de l'assuré en cas de sinistre, on retrouve ce qui suit :

« Si le Souscripteur ou l'Assuré, de mauvaise foi, fait de fausses déclarations, notamment exagère le montant des dommages, prétend détruits des objets n'existant pas lors du sinistre, dissimule ou soustrait tout ou partie des objets assurés, ne déclare pas l'existence d'autres assurances portant sur les mêmes risques, emploie comme justification des documents inexacts ou use de moyens frauduleux, l'Assuré est entièrement déchu de tout droit à indemnité sur l'ensemble des risques sinistrés, la déchéance étant indivisible entre les divers articles du contrat. »

225

(Article 12 -Conditions générales)

L'application de cette disposition française se résume à ceci que les polices étant établies suivant les déclarations de l'assuré, il demeure que l'assureur n'est pas en mesure ni tenu d'en vérifier l'exactitude. C'est souvent à l'occasion du sinistre que se révèle, d'ailleurs, la déclaration inexacte. En droit français, l'assureur doit prouver que l'assuré l'a trompé sciemment. S'il ne réussit pas à faire cette preuve, l'indemnité en cas de sinistre est réduite proportionnellement. Par contre, si preuve est faite (par tous moyens de preuve), la sanction d'une déclaration intentionnelle ou réticence est la nullité, tel que selon le dernier paragraphe de l'article 12 que nous avons cité précédemment, sur l'ensemble des risques sinistrés.

Or c'est également le cas du contrat d'assurance au Québec qui stipule, en regard des jugements étudiés, la condition 15 de la police :

« Toute fraude ou fausse représentation dans une déclaration au sujet de l'une des formalités ci-dessus invalide la réclamation. »



En conclusion, il nous semble que l'article 2574 du Code civil du Québec devrait recevoir le plein effet qui est stipulé : le droit invalidé à toute indemnité, suite à une déclaration mensongère à

l'assureur lors du sinistre et conformément aux dispositions de la police elle-même qui stipule sur l'invalidité de la réclamation.

Ce que nous retenons pour le présent, avant d'arriver à toute interprétation future, c'est que le risque⁽¹⁾ est tout : il s'agit d'un terme générique qui est le point de départ de l'assurance, l'essence même de l'opération. Le législateur, en effet, a édicté à l'article 2487 C.c. un principe de nullité absolue, en cas de dénaturation du risque, hors de la connaissance de l'assureur, à la prise d'effet du contrat. Lors du sinistre, nous croyons également que toute dénaturation de la réclamation entraîne pareille nullité.

226

Il nous a semblé intéressant de présenter ces différences de vue, à titre personnel, dans l'esprit de cette chronique, et nous souhaitons que le débat se continue peut-être au plan législatif, sans doute au plan judiciaire. Les jugements cités plus haut sont très révélateurs des opinions divergentes et il serait intéressant de lire, si la chose se présente, une interprétation que pourrait nous donner la Cour d'appel à ce sujet.

⁽¹⁾ Le risque peut avoir plusieurs définitions : 1) Le danger contre lequel on s'assure. 2) L'objet même de l'assurance et sa valeur. 3) L'endroit. 4) Le sinistre possible.

Robotisation et assurance

par

MONIQUE DUMONT ⁽¹⁾

More and more, robots will be replacing humans in their more basic tasks.

227

The Japanese in particular have produced in-depth studies in the use of robots. In the United States, attempts are being made to replace man by machine.

In the past, whole mechanical units were in use whereas today, there is a more frequent use of robots for activation and direction of machines. The robot handles the automatic start-up of production.

This is the subject of Miss Dumont's article although the present shortage of documentary evidence on the subject of robots is obviously reflected in this article.



Bureautique, robotique, conception assistée par ordinateur, ordi-
nique⁽¹⁾, autant de mots qui se veulent le reflet du virage techno-
logique dans lequel s'engagent les pays industrialisés. Dans la quê-
te d'une augmentation de la productivité, les robots industriels et
l'informatique seront de plus en plus mis à contribution. Les entre-
prises chercheront à maximiser leurs investissements en accroissant
leur capacité de production. Les robots industriels ont cet avantage
de répéter les mêmes gestes, sans fatigue et avec la même précision
que celle qu'ils pratiquaient à la première heure de leur mise en
fonctionnement.

Pour l'assureur, l'introduction des robots industriels peut sus-
citer certaines interrogations. Nous verrons, dans un premier

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

⁽²⁾ Ce mot est tout à fait nouveau. Que veut-il dire exactement ? Personne ne le sait vraiment. Il semble comprendre aussi bien l'informatique que la robotique. C'est un centre d'ordinique que l'on trouvera, par exemple, à Sainte-Thérèse, non loin de l'usine de la General Motors où des jeunes gens et des jeunes filles seront formés à l'usage de l'ordinateur, de la robotique et de l'informatique en général.

temps, la nature des robots et leurs caractéristiques ; puis des exemples d'application dans différents types d'entreprises et les questions qu'ils suscitent en matière d'assurance.

Définition et caractéristiques

Pour définir le robot, nous prendrons la définition du *Robot Institute of America* : « Un robot, c'est un manipulateur autonome adaptable et programmable, conçu pour déplacer des pièces, transporter des matières, ou actionner des outils, dans l'accomplissement de travaux divers⁽¹⁾. »

228

Il y a divers types de robots :

- les *manipulateurs*⁽²⁾ séquentiels, soit les machines pourvues d'un bras ou d'une tige mobile qui se déplace d'une position à une autre, selon une séquence fixe ou variable ;
- les *manipulateurs* de type *playback* : un opérateur saisit la main de l'appareil, effectue la tâche désirée après quoi la machine répète exactement l'opération ;
- les *manipulateurs* à contrôle numérique où la tâche à accomplir est inscrite dans la machine à partir d'un programme, ce qui permet une plus grande souplesse et le transfert de données entre machines ;
- enfin, les robots dits intelligents⁽³⁾ ou robots de la deuxième génération. Ce modèle possède la capacité de reconnaître visuellement et tactilement, selon le cas, les formes des pièces qu'il manipule. Les avantages des robots de la seconde génération sont multiples : meilleure intégration dans le milieu intrinsèque de fabrication, accroissement des paramètres de contrôle à diverses

⁽¹⁾ Voici une deuxième définition un peu moins complète que celle du *Robot Institute of America*, mais qui nous paraît plus simple : un robot, c'est un appareil ou une pièce de machinerie, destiné à remplacer le travail de l'homme dans ses gestes les plus simples et les plus automatiques. G.P.

⁽²⁾ Le mot *manipulateur* surprend au premier abord. Inutile de dire qu'il n'est pas accepté par l'Académie. Il est mentionné, cependant, dans *Québec Sciences* et *Québec Industrie* dans le sens d'un appareil qui manipule des pièces entrant dans la fabrication. G.P.

⁽³⁾ Peut-on parler d'un robot intelligent ? C'est une manière de s'exprimer dans le jargon du métier quand un appareil – robot ou ordinateur – atteint un point assez extraordinaire de développement. Par exemple, le robot qui choisit lui-même les pièces qu'il doit travailler. Parlons donc de robot *dit intelligent* pour faire comme tout le monde, sans admettre qu'un robot puisse avoir une intelligence véritable. G.P.

étapes du processus de fabrication, interaction accrue du robot et de la pièce à manipuler. Les robots de la seconde génération sont appelés à une croissance rapide et leur introduction dans les entreprises de fabrication devrait la refléter : on estime que la demande pour ce type de robots sera multipliée par dix d'ici les dix prochaines années.

La production des robots industriels

Le Japon est grand producteur de robots industriels. Sur les 18,000 à 20,000 *cols d'acier*⁽¹⁾ (nom qu'on applique aux robots industriels en service dans le monde à la fin de 1981), plus des deux tiers sont installés dans des usines japonaises.

229

Un exemple de cette suprématie : l'usine de la compagnie Mazda, à Hofu où 155 robots industriels, sans parler des installations automatisées ou semi-automatisées, sont chargés des opérations les plus désagréables et dangereuses. La soudure des différentes pièces est l'œuvre, à 73%, de 130 robots qui accomplissent 90% des 2,500 soudures requises pour une automobile. Toutes les opérations sont programmées, tant au niveau de la soudure que des opérations de peinture et d'assemblage finales.

Les États-Unis ne veulent pas rester en dehors de la course. Ils ont produit, en 1980, 1,500 unités-robots, au prix moyen de \$60,000 ; 40% du marché appartient à une entreprise : Unimation.

Au Canada, on compte un peu plus d'une centaine de robots dans les entreprises industrielles.

Quelques exemples d'usines avec robots

L'usine de la General Motors à Sainte-Thérèse, dans la province de Québec, est certainement l'une des usines où l'utilisation des robots constitue un sujet de préoccupation. Cet intérêt a amené le gouvernement fédéral à annoncer récemment la formation d'un centre d'ordinique au Cégep de Sainte-Thérèse.

L'exemple de l'usine Hofu illustre assez bien les applications des robots industriels dans la fabrication et l'assemblage de l'automobile.

⁽¹⁾ Par opposition aux *cols bleus* ou aux *cols blancs* sans doute.

Un autre exemple : l'usine de la Gemetec Inc. de Montréal, qui dispose de trois robots industriels ayant coûté chacun environ \$50,000. L'usine est spécialisée dans la fabrication de pièces de transmission, pièces qui sont moulées sous pression à partir d'aluminium ou de magnésium. La robotisation a pour but d'assurer constance et régularité dans la qualité du produit.

Les coûts reliés à l'utilisation des robots

230 Les robots sont souvent une partie d'une stratégie d'automatisation de l'entreprise. Ainsi, à Gemelec Inc., l'équipement et l'usine valent quelque \$2,500,000, comparativement aux \$300,000 que l'arrivée des robots a coûté.

Le coût d'un robot varie entre \$40,000 et \$150,000, selon ses caractéristiques. Un robot-peintre de grande portée peut ainsi coûter quelque \$140,000 pour la robotique, mais demander un investissement additionnel de plus de \$120,000 en équipement complémentaire de peinture, de convoyeurs et de contrôle des défauts. À la compagnie Générale Électrique du Canada Ltée, le robot choisi, un *Unimate 2000-5* à cinq axes, utilisé pour le moulage sous pression, a coûté à l'achat près de \$65,000, tandis que la facture totale après installation s'est élevée à près de \$135,000.

Assurance et robots industriels

Un récent numéro de la revue *Business Insurance* s'est penché sur les questions suscitées par l'introduction des robots du point de vue de l'assurance.

L'une des premières questions abordées a été sans doute de tenter d'identifier les risques créés par les robots. Ils sont de divers ordres⁽¹⁾ :

- risques de bris ;
- interruption de la production de l'usine ;
- robots œuvrant dans un milieu dangereux comme une centrale nucléaire ou un milieu environnant à risque élevé ;
- mauvais fonctionnement du robot qui résulterait en un produit inadéquat et défectueux entraînant ainsi des pour-

⁽¹⁾ Il faut noter ici que les intervenants ont souligné avec à-propos que le milieu des assurances a réuni, jusqu'à maintenant, peu de données en ce domaine encore nouveau.

suites contre l'entreprise, si celle-ci n'a pas prévu tous les contrôles nécessaires ;

- programmation incorrecte, sabotage, etc. dans le cas des robots programmables de la seconde génération, etc.

Devant ces risques potentiels, les intervenants se sont demandés si les couvertures existantes étaient adaptables ou s'il fallait innover en créant une garantie spéciale⁽¹⁾.

Les polices tous risques peuvent-elles être adaptées, de même que les polices chaudières et machines, interruption des affaires et équipement électronique ? Ces questions sont restées sans réponse, bien qu'un certain consensus se soit établi quant à la non-pertinence de créer une police spécifique pour ce type de risque.

231

Conclusion

Comme la robotisation des entreprises va aller croissant, les assureurs devront se pencher sur les risques nouveaux suscités par l'utilisation accrue des robots industriels dans les entreprises de fabrication. C'est un dossier à suivre.

⁽¹⁾ Actuellement, les robots, comme tout autre appareil ou machine, sont compris dans l'assurance incendie, vandalisme, ouragan, vol et, en général, les risques garantis par le contrat supplémentaire. Quant aux risques de bris provenant d'un mauvais fonctionnement fautif d'un robot, ils ne seraient compris que dans la mesure où il y aurait une assurance des dommages mécaniques en jeu. L'assurance dite tous risques comporte, en effet, un certain nombre d'exclusions dont il faut tenir compte, en particulier s'il s'agit d'une usine où l'on fait usage de corps radioactifs. Quant à l'immobilisation due à un mauvais fonctionnement du robot, l'assurance-profits ne garantirait une indemnité que si la rédaction de la police d'assurance le prévoit et, sans doute, au-delà d'une franchise substantielle. Il y a là un complément de garantie que les assureurs devront étudier et mettre au point. Pour l'assurance de responsabilité produits, à moins d'un texte particulier, elle s'appliquerait, nous semble-t-il. Tout cela serait à étudier, cependant, G.P.

Bibliographie

- Brokers, consultants say high-tech hybrids require new type of all-risk insurance policy dans *Business Insurance*, March 28, 1983 p. 3.
- Les robots arrivent / Pierre Sormany dans *Québec Science*, septembre 1981, pp. 16-23.
- Chez CGE à Québec, un robot utilisé pour le moulage sous pression dans *Le Québec Industriel*, mars 1983, p. 16.
- 232 L'avenir est au robot intelligent, dans *Le Québec industriel*, mars 1983, p. 19.
- Les meilleures armes de Gemetec : ses trois robots / Michel Gailloux dans *Commerce*, avril 1983, p. 44.
- Dans une usine (du Japon) ; les trois quarts de tous les robots au Canada par Maurice Chartrand dans *Commerce*, avril 1983, p. 50.
- L'usine de G.M. à Boisbriand prépare sa robotisation pour 1987 / Gil Tocco dans *Journal Les Affaires*, 21 mai 1983, p. 30.
- Simple Propos*, par Louis Armand de l'Académie française. Publié à la Librairie Arthème Fayard. 1968. P. 190.
- The New Economy, *Time Magazine*. May 30, 1983, p. 60.

Études techniques

par

DIVERS COLLABORATEURS

A. Vocabulaire de l'assurance

233

Des divers sens du mot *risque*⁽¹⁾

Le mot *risque* a des sens bien différents. Ainsi, *Robert* donne quelques exemples : « Le métier de la parole ressemble... à celui de la guerre : il y a plus de *risque* qu'ailleurs, mais la fortune y est plus rapide ». La Bruyère. « ... il courait le *risque* d'entrer dans les lettres par l'imitation ». Sainte-Beuve. « Il est dangereux de trop répéter à sa maîtresse qu'elle est jolie. C'est courir grand *risque* qu'elle prenne envie d'aller se le faire dire ailleurs ». Léautaud.

Aucun de ces sens ne s'applique à l'assurance, sauf la notion de risque que l'on trouve en assurance et qui en est l'objet.

Dans le jargon de l'assureur, le *risque*, c'est la chose assurée : l'immeuble ou son contenu. C'est aussi le danger de sinistre que présente l'assurance incendie, responsabilité, vol, etc. contre lequel on garantit l'assuré. On dira, par exemple, le *risque* est trop grand : il faut se réassurer ; ou le *risque* est faible. Ou encore, le *risque* est situé à Montréal.

Par ailleurs, le mot *risque* peut être remplacé par un autre qui évoque la même idée. On peut employer *danger* ou *aléa*, par exemple. Ainsi, on dira, « le danger d'incendie est grand » ou encore « les aléas sont multiples, grands, nombreux ». On parlera également de risques tarés ou au-dessus de la normale, mais jamais d'absence de risque, car le risque est à la base même de l'opération d'assurance.

⁽¹⁾ Que mentionne ainsi l'article 2488 du Code civil, par exemple : « En assurance des dommages, 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 ».

En assurance-vie, on jugera que le risque est assurable, inassurable ou assurable à certaines conditions. L'on veut dire par là que la vie faisant l'objet du contrat d'assurance, est inacceptable ou acceptable, suivant les normes de l'assureur et suivant la nature de ses contrats de réassurance. Risque taré, précisera-t-on dans quelques cas pour en montrer le caractère grave ou l'aléa.

234

Somme toute, on peut dire que le mot *risque* désigne soit l'objet de l'assurance, soit le danger de sinistre qu'il présente. Et par là, on se rapproche de Sainte-Beuve et de Léautaud. Il ne faudrait pas oublier, parmi ces citations, celle qui est tirée de Sartre : « ... quand nous écrivions dans la clandestinité, les *risques* étaient pour nous minimes, considérables pour l'imprimeur ». De la même manière, quand une police d'assurance est émise, le risque est faible pour l'intermédiaire, mais plus ou moins grand pour l'assureur.

Les mots *senior* et *vice-président*

Comment, en français, doit-on traduire *Senior Officer* ? *Har-rap's* vient à notre secours en suggérant « officier supérieur ». Pour *senior clerk*, il mentionne « premier commis ou commis principal ».

L'expression *senior*⁽¹⁾ est très répandue dans la hiérarchie de l'entreprise. On dira, par exemple, *senior partner*. On pourrait alors employer l'expression « associé principal ». Là où les choses se gâtent, c'est quand on a plusieurs associés ou vice-présidents qui sont considérés comme étant *senior partners* ou *senior vice presidents*. Si l'on peut dire « vice-président principal », on indique par là qu'il y en a un, au point de vue hiérarchique, qui se trouve au-dessus des autres. Or, l'intention, c'est souvent de placer au même niveau tous ceux qui, dans des services différents, ont la même autorité.

Doit-on se résigner à adopter ce mot qui, au fond, n'est pas de l'anglais, mais vient du latin ?⁽²⁾ Nous soumettons notre embarras au lecteur qui voudra peut-être nous indiquer ce qu'il en pense.



En France, on ne reconnaît pas le mot *vice-président* ou tout au moins on l'emploie bien rarement. En Amérique, nous avons le problème de la multiplication des postes de vice-présidents. À tel

⁽¹⁾ Assez curieusement, *Robert* reconnaît le mot *senior* dans le vocabulaire du sport. Il mentionne, par exemple, « catégorie senior. Joueurs seniors. Championnat des seniors. Un senior ». Mais il ne fait aucune allusion aux autres sens donnés en Amérique au mot *senior*.

⁽²⁾ *Robert* reconnaît l'origine latine de *senior* : ce qui nous permet peut-être d'en-trevoir une solution.

point qu'un mauvais plaisant a dit un jour : « Pourquoi pas avoir un *vice president-filing* ? »

En Amérique, l'usage veut qu'on accorde le titre de vice-président au directeur d'une filiale, par exemple, ou encore au titulaire d'un poste de direction important. On dira, par exemple, *Vice President-Finances*. En français, on se risque à dire vice-président aux finances ou vice-président (finances), mais comment peut-on faire autrement, étant donné que nos affaires sont aussi fortement influencées par la pratique américaine ?



En France existent deux postes principaux : celui de président et celui de directeur général. Réunie, on appelle la double fonction président-directeur général. Aux États-Unis, on a les expressions *chairman of the board* et *President*. Dans le premier cas, on a tendance, au Canada français, à dire président du Conseil, tout en ajoutant parfois chef de l'administration ou chef de la direction, suivant le cas. Il y a, en effet, certaines entreprises où le président du Conseil est également chargé de la direction ou de l'administration.

235

Direction, administration et gestion de l'entreprise

Le secrétariat général de l'Université de Montréal consacre la fiche numéro 194 de ses *Observations grammaticales et terminologiques* au mot *direction*⁽¹⁾. L'auteur a parfaitement raison de distinguer entre la direction et l'administration d'une entreprise, le directeur et l'administrateur. En effet, dans notre milieu, on a pris la mauvaise habitude d'appeler *directeur* celui qui est *administrateur*, en oubliant que la fonction du directeur n'est pas du tout celle de l'administrateur. En effet, le directeur dirige l'entreprise ; il est le porte-parole du conseil d'administration, qui est constitué d'administrateurs. Appeler ces derniers *directeurs*, c'est tout simplement commettre un anglicisme, c'est-à-dire transposer le mot *director* en français.

L'auteur des *Observations grammaticales et terminologiques* termine ainsi son étude :

⁽¹⁾ D'autres bulletins antérieurs en traitant également. Ainsi, les numéros 191, 192, 193, 198. Si, malgré cela, nous consacrons ces notes aux mêmes mots, c'est que nous les présentons sous leur emploi strictement immédiat et, nous l'espérons, avec une notion personnelle.

« En guise de conclusion, nous résumons les éléments majeurs exposés au cours de la démarche.

- D'une part, le concept de *direction* évoque une action spécifique accomplie dans un réseau d'interrelations comportant la fixation des objectifs à atteindre, la prise en charge concrète et efficace de leur réalisation et l'exécution des décisions commandées à cette fin.
- D'autre part, le concept s'applique aux réalités que nous avons identifiées sous les titres suivants :

236

- fonction ou poste de directeur ;
- ensemble des personnes qui dirigent une entreprise, une société ou un établissement ;
- ensemble des services et des sous-services placés sous l'autorité d'un directeur ;
- bâtiment ou bureau occupé par un directeur et par ses services. »



Le mot *direction* évoque également celui de *gestion*, de gestionnaire et de gestionné. On dira, par exemple : « *** est un excellent gestionnaire » ; ce qui veut dire qu'il dirige bien l'entreprise. On dira également *directeur général* pour indiquer le préposé du conseil qui dirige l'ensemble de l'affaire. On pourra employer également le mot *sous-directeur* ou *directeur adjoint* pour indiquer celui qui seconde le directeur dans ses fonctions.

Au Canada français, on a pris l'habitude d'employer le mot *gérant* pour traduire le mot *manager*. Le mot *gérant* est très près de celui de *directeur*. *Robert*, par exemple, le définit ainsi : « Mandataire placé à la tête d'une entreprise ou d'un établissement déterminé en dépendant ». Ainsi, selon *Capitant* : « Gérant d'un fonds de commerce, d'une succursale. » Et le dictionnaire ajoute : « Il n'est pas propriétaire de ce café, mais seulement gérant ».

Il faut signaler, cependant, qu'en France on n'emploie pas ce dernier terme quand il s'agit d'une entreprise d'une importance quelconque. Il semble qu'on le conserve pour les petites entreprises ou simplement pour celui qui délègue la direction d'une entreprise ou de ses biens à un tiers.

Doit-on le mettre de côté au Canada ? Nous ne le pensons pas, car il n'y a pas d'objection, à notre avis, à ce qu'on dise *gérant général* pour *General Manager* et *gérant de service* pour *Department Manager*, en invoquant à la fois le droit de cité et l'existence du terme en France, même si la fonction n'est pas entièrement la même..

Il y a là, nous semble-t-il, une autre occasion de reconnaître dans le langage correct, au Canada, une expression qui existe en France, même si elle n'a pas un usage aussi fréquent qu'au Canada et si elle est généralement limitée à des fonctions un peu différentes⁽¹⁾.

237

Les mots *management* et *manager* sont très répandus en France depuis quelques années, sous l'influence des grandes écoles américaines comme Harvard, Columbia et North Western University, françaises ou suisses. Et cependant, les mots *direction*, *gestion*, *administration* et *directeur* rendent la même idée⁽²⁾.

Le mot *gestion* évoque deux genres d'administration collective de l'entreprise, à laquelle le travail prend part : l'auto-gestion et la co-gestion. La première existe sur une très grande échelle en Yougoslavie en particulier et, en général, derrière le rideau de fer. On délègue aux travailleurs l'administration de l'entreprise, avec les services ordinaires et un assez grand nombre de comités que l'on retrouve en moins grand nombre dans l'entreprise privée et sans les mêmes pouvoirs d'exécution. Par ailleurs, cette première formule permet au travail de diriger l'entreprise par l'entremise d'une administration qui, dans l'ensemble, s'apparente à l'entreprise privée.

La co-gestion a pour objet de permettre au travail de prendre part aux décisions du conseil d'administration, constitué d'un certain nombre de représentants du capital, de la direction et du tra-

⁽¹⁾ Robert donne du mot *gérance* une définition qui s'apparente à administration et gestion mais, malgré tout, elle en diffère légèrement. Par exemple, on précise que la « gérance d'une société à responsabilité limitée est confiée à un ou plusieurs mandataires, qualifiés de gérants. Gérance d'un commerce. Mettre, donner un fonds de commerce en gérance. Contrat de gérance. Gérance-location ou gérance libre. Gérance salariée. Gérance-vente ». De son côté, Dalloz précise : « Le contrat de gérance produit, tant au regard des parties qu'à l'égard des tiers, des effets qui varient selon que le gérant est le préposé ou le mandataire du propriétaire du fonds, ou bien le locataire dudit fonds. On englobe, en effet, sous le nom de gérance, des situations juridiques très différentes ».

⁽²⁾ Voir à ce sujet l'excellente étude de Mme Sauvé en page 193.

vail. Très répandue en Allemagne, cette formule donne des résultats intéressants quand le travail comprend sa fonction dans l'entreprise et joue le jeu correctement. En France, il existe des comités d'entreprises qui agissent non pas au niveau du conseil, mais à l'intérieur de l'entreprise et qui ont un caractère consultatif.



Dans le cas des entreprises privées, nationalisées, co-gérées ou auto-gérées, on retrouve des directeurs, des administrateurs, un conseil d'administration qui prennent des noms différents, mais agissent à peu près de la même manière et avec à peu près la même autorité.

238

J.H.



B. L'assurance contre le vol⁽¹⁾

Dans tous les pays du monde, on a constaté, depuis quelques années, une recrudescence des vols, tant dans les appartements que dans les établissements commerciaux ou industriels. Malheureusement, il semble que tous les assureurs, comme les assurés, n'aient pas consenti à faire le nécessaire pour les rendre plus difficiles et, par conséquent, pour en empêcher l'essor. Si, en assurance contre l'incendie, on a fait un effort considérable pour améliorer la construction des immeubles et surtout pour lutter contre l'incendie avec les extincteurs les plus perfectionnés, en assurance-*vol*, il est encore difficile d'obtenir la collaboration de l'assuré. Or, s'il est un domaine où la concurrence ne devrait pas jouer, c'est bien celui-là. Car on ne règle pas le problème par une simple augmentation des tarifs. Pour dissuader le voleur d'entrer dans un immeuble, il faut qu'il craigne l'alarme ou qu'on lui rende l'accès des lieux si difficile qu'il hésite avant d'y pénétrer. Il faut admettre que certains voleurs font usage de procédés et d'une technique poussée à un degré tout à fait remarquable. Ainsi, les vols de courrier ou les vols avec *ef-fraction* dans certaines banques, aussi bien françaises que canadiennes, ne sont plus des événements exceptionnels et laissés au hasard du moment. À moins qu'on prenne des précautions telles que l'on évite en grande partie les sinistres les plus importants. Les banques ou les sociétés financières en particulier ont fait un effort considérable qui n'a pas supprimé le vol à main armée ou le vol avec *ef-*

⁽¹⁾ *The unemployment crisis has led to an increase in the number and seriousness of thefts committed throughout the world. Munich Re recently held a conference from which the following conclusion was drawn: Theft risks are insurable but only on certain specific conditions.*

fraction, mais qui, surtout en Amérique (États-Unis et Canada compris) a donné des résultats.

Il y a eu récemment, en Allemagne, à la Munich Re, un séminaire qui a réuni un grand nombre de représentants d'assureurs, venus de cinq pays différents. Ils ont discuté des mesures à prendre car, encore une fois, en Europe le risque de vol est au moins aussi grand qu'il l'est ou qu'il l'était en Amérique aux pires moments du crime. À cette réunion assistait un assureur américain qui a posé la question suivante : « Le vol est-il encore assurable ? » La réponse du groupe Munich a été : « Oui, mais... » Pour que le risque de vol continue d'être garanti, il faut à la fois la collaboration de l'assuré, de la police et de l'assureur.

239

En effet, la conclusion du représentant de la Munich Re à cette réunion a été : « Nous restons fermement convaincus qu'il est possible d'améliorer sensiblement la sinistralité des affaires vol en prenant des mesures techniques raisonnables auxquelles l'assuré n'aura aucune raison de s'opposer ». C'est le vœu que nous formulons nous-mêmes, tout en rappelant ce que nous avons écrit ailleurs, au sujet de la clause du coût de remplacement ou de la valeur à neuf. Nous y revenons, quitte à nous répéter. Comme peut être grande pour l'assuré la tentation de ne pas reconnaître les objets retrouvés, quand le vol lui donne droit au prix de remplacement auquel il a droit auprès de certains assureurs, alors qu'on offre de lui remettre l'objet initial. D'autant plus que bien des objets retrouvés ne peuvent être identifiés par le propriétaire volé. L'affaire n'est intéressante pour lui que s'il s'agit d'objets irremplaçables, d'œuvres d'art, par exemple.

J.D.

Vois et récupération, par M. Joseph Boily⁽¹⁾

Dans un travail qu'il a présenté au Comité régional de prévention du crime à Chicoutimi, M. Joseph Boily a étudié longuement l'assurance contre le vol et ses conséquences au point de vue de l'assurance. Après avoir analysé la manière actuelle de procé-

⁽¹⁾ *As respects thefts which are committed daily, Mr. Joseph Boily feels stolen objects found should be gathered in one location in view of returning them, if possible, to their owners, or, at least, selling them at auctions across Québec rather than letting them accumulate at police stations and, consequently, keeping insurers from obtaining the proceeds sales could bring. This plan appears interesting even though it presents the disadvantages pointed out to us by one of our contributors in a footnote to Mr. Boily's article.*

der, tant pour l'indemnisation de la victime que pour la procédure actuellement suivie pour la reprise par l'assuré des objets trouvés, il fait la suggestion suivante pour la formation d'un centre de contrôle informatisé des biens volés et récupérés :

240

« Une fois la collaboration entre autorités policières et assureurs établie, lorsque cette collaboration ne se fera pas seulement au niveau des crimes spectaculaires, comme les vols de banques, détournement, mais aussi bien pour les petits larcins résidentiels ou commerciaux qui pourraient bien constituer à eux-seuls plus de 90% de tous les vols, connus et inconnus, alors seulement là, il sera possible de songer sérieusement à l'élaboration d'une telle entreprise.

« Puisque ce projet n'existe encore qu'en imagination, il serait futile d'en élaborer les détails.

« Cela pourrait prendre forme sous la direction d'un ou plusieurs experts en règlements de sinistres, bien au fait de la situation. Et pourquoi pas ? Ne sommes-nous pas actuellement un groupe important dans l'économie du pays à se poser de sérieuses questions sur notre relève ? Le volume de travail a considérablement fléchi et il resterait dans nos attributions propres de s'occuper de cette question.

« En gros, il s'agirait d'entreposer les biens volés et récupérés par la police dans un local où ils seraient étiquetés et ré-identifiés au nom de leur propriétaire. Ce dernier se verrait offrir le choix. Pas de contrainte dans ce choix. L'assuré était de bonne foi lorsqu'il a fait sa déclaration et il faut que toute l'opération revête la même bonne foi. Ce choix consiste en ceci : il reprend ses objets ou toute partie qui fut retrouvée et pour laquelle il a été payé et qu'il récupère. S'il refuse, il signe un document transportant de façon définitive les biens retrouvés à l'assureur et le tout est vendu à l'encan. Le produit de l'encan est évidemment retourné aux assureurs par une méthode qui reste à définir. L'avantage pourrait plaire aux assurés qui n'ont pu bénéficier de la clause valeur à neuf lors du règlement par manque de pièces justificatives.

« Cette façon d'opérer décongestionnerait les préfectures de police, qui n'ont vraiment pas les espaces pour entreposer tels objets. Aussi, leur travail les ferait se concentrer davantage sur les enquêtes apportant, par voie de conséquence, plus de découvertes de biens volés.

« Ce sont là les premiers jets de plume d'un projet auquel le soussigné songe depuis très longtemps, sans toutefois être en mesure de le définir correctement. »



Théoriquement, ce projet semble logique. D'un autre côté, pour le réaliser, il faudrait une assez grande régionalisation. Techniquement, il semble ardu, cependant, à cause de la difficulté qu'aurait le propriétaire à identifier les objets volés, sauf dans certains cas particuliers. De plus, psychologiquement, il se heurterait à la clause du coût de remplacement qui se trouve dans la plupart des polices actuellement. Il faudrait être devant un assuré disposé à reprendre l'objet volé à cause de la difficulté à le remplacer, alors qu'on lui aurait versé le prix d'un objet neuf. À noter que si, dans le relevé de sinistre, il a déjà transporté le droit de propriété à l'assureur, toute reprise des objets volés, par l'assuré, n'est guère possible, à moins d'un consentement mutuel.

241

Quand les assureurs ont imaginé de loger, dans les polices garantissant les biens personnels, la clause de coût de remplacement sans dépréciation ou la valeur à neuf, ils ont pris une décision coûteuse et discutable, au point de vue du risque moral dans bien des cas, faut-il le dire ?

Il est intéressant, toutefois, que les assureurs soient saisis du projet de M. Joseph Boily.

C. La pollution graduelle : nouveau risque assurable⁽¹⁾

L'assurance responsabilité civile en regard de la pollution protège l'assuré contre les conséquences dommageables de ses actes causés à des tiers. Une exclusion toutefois vient atténuer la portée de cette garantie : « Les conséquences de la pollution sont exclues, sauf lorsqu'elle est soudaine et accidentelle ». Ainsi, avant l'apparition aux États-Unis en 1973 du libellé accordant la pollution soudaine et accidentelle, jusqu'à récemment, les conséquences de la pollution étaient systématiquement écartées par les assureurs.

Et puis, soudainement, au début des années 1980, un assureur anglais a introduit sur le marché un programme inédit d'assurance pollution intitulé *Environmental Impairment Liability*. Outre les ga-

⁽¹⁾ *Gradual pollution is now a new insurable risk. But on what conditions? This is the question Me Rémi Moreau discusses in the present article.*

ranties particulières attachées à ce contrat, figuraient également les dommages causés par la pollution, même si elle n'était pas soudaine, imitant en cela l'assurance pollution accordée par Lloyd's et Travelers, dans les années '70.

Dès lors, plusieurs autres assureurs européens et américains emboîtèrent le pas⁽²⁾ : on couvre désormais, sur des formules spéciales, la pollution graduelle, pourvu que les actes causals ne soient pas voulus et délibérés.

242 Il y a là un exemple très intéressant d'une attitude plus large devant les problèmes résultant d'atteintes à l'environnement et répondant à un besoin nouveau, engendré par l'apparition de lois plus strictes.

Il faut noter ici que, antérieurement, plusieurs états aux États-Unis interdisaient aux assureurs de garantir les dommages dus à la pollution, dont les causes n'étaient ni soudaines, ni accidentelles.

Les nouvelles réglementations imposent aujourd'hui aux entreprises manufacturières la souscription de l'assurance pollution, mais également la mise en place de mesures de prévention.

Les assureurs et réassureurs ont relevé le défi de la garantie graduelle, en matière de pollution. Toutefois, il est bien certain que des normes de souscription tiennent compte de plusieurs facteurs :

- l'historique de sinistralité en matière de pollution chez un assuré ;
- les limites et franchises ;
- la nature des activités pouvant causer la pollution ;
- et, enfin, les mesures de sécurité à respecter.

Contrairement à l'assurance de la responsabilité des produits, où il y a une limite annuelle, il n'y a rien de tel en assurance pollution dite graduelle. La garantie s'applique par événement, quel qu'en soit le nombre.

Nous faisons face actuellement à une évolution de garantie et de risques grandissants en matière de pollution. Il sera intéressant de suivre parallèlement l'évolution des conditions d'assurance pol-

⁽²⁾ Nous avons dressé un guide maison, en 1982, sur l'assurance pollution, commentant l'attitude des assureurs, les différentes garanties nord-américaines et les lois. R.M.

lution qui sont établies soit sur la base d'événements ou de réclamations présentés, connus sous le nom d'*occurrence and claims made forms*.

R. M.

D. De la responsabilité du courtier d'assurance⁽¹⁾

Le courtier d'assurance est responsable de sa négligence, de son inhabileté professionnelle, des retards apportés dans l'exécution des instructions que son client lui a données. Mais là se limite ce que l'assuré peut exiger de lui. Et cependant, certains n'hésitent pas à mettre le courtier en cause sans qu'il y ait eu aucune intervention possible de sa part, simplement en raisonnant de la manière suivante : plus on met de gens en cause, plus grande sera la chance de toucher une indemnité. Voici deux cas qui illustrent assez bien cette manière de raisonner :

243

1. Un entrepôt est assuré contre le vol à la condition qu'on y installe des appareils photos permettant de photographier automatiquement le voleur quand il entre dans l'établissement et qu'il se livre à sa besogne. Les appareils photographiques sont installés, un assureur accepte le risque et, malheureusement, après un certain temps, se trouve devant deux sinistres importants. Il fait enquête sur place et se rend compte que s'il y avait des appareils photos, ceux-ci ne contenaient pas de film. De ce fait, il est libéré, ce que n'admet pas l'assuré qui met en cause à la fois l'assureur et le courtier. Or, on admettra que ce dernier ne peut en aucune manière être tenu responsable de la turpitude de son client qui, par pure négligence, a omis de remplir complètement la condition posée par l'assureur. Un appareil de photographie sans film n'a, en effet, aucune valeur de détection.

2. Un assureur refuse de payer un assuré en invoquant des raisons qu'il juge valables. Or, comme le courtier refuse de poursuivre l'assureur, en même temps que son assuré le fait, ce dernier lui intente une poursuite. Il y a là, on l'admettra, non seulement un

⁽¹⁾ "We should take legal action against all parties", such is the attitude adopted by certain individuals following a loss. For this reason, suits are sometimes brought against brokers in cases where they are actually not liable for the loss at hand. This represents a costly misuse of the law since such action entails considerable expenses. Fortunately, the broker may perhaps recover these costs if the court passes judgment on the plaintiff and orders the latter to pay the fees previously charged the broker. But these expenses can only be settled provided the plaintiff has the necessary means.

abus, mais une conception aberrante du rôle du courtier. Celui-ci est essentiellement l'intermédiaire qui place l'affaire, qui avertit son client des exigences de l'assureur, mais à cela se limite la garantie ordinaire de ses services.

244

On dira peut-être : le tribunal ne condamnera sûrement pas le courtier dans un cas comme dans l'autre. Mais ce dernier devra se défendre et à un coût dépassant très souvent les commissions qu'il a reçues pour s'occuper de l'affaire. Il y a là un abus incontestable, mais que n'hésitent pas à commettre certains assurés qui, encore une fois, croient qu'en s'attaquant à tout le monde, il y a des chances plus grandes d'être payés par l'un d'eux ou par tous.

Il est vrai que le jugement rendu dans l'un comme dans l'autre cas serait vraisemblablement contraire au demandeur et qu'il prévoirait le paiement des frais encourus par les intimés ; ce qui permettrait au courtier de se faire rembourser la dépense encourue pour se défendre. D'un autre côté, cela ne tiendrait pas compte des ennuis et du temps perdu.

Par ailleurs, pour que les frais du courtier soient remboursés, il faudrait que le demandeur ait suffisamment d'argent pour régler le montant de la note. Or, ce qui peut parfaitement arriver, c'est qu'il ne le puisse pas.

J.H.

E. Alarme et détection, par Michel Beaudoin, ing.⁽¹⁾

Le monde de l'alarme est vaste et complexe. Contrairement à ce que l'on pourrait facilement croire, il ne s'agit pas seulement de détection en matière de vol ou d'incendie, mais aussi de surveillance télévisée, de contrôle automatique d'accès, de surveillance des rondes de gardiens, de réseaux de communication d'alarme, de surveillance d'équipements et machines importants et de télécommande.

Cette énumération constitue une définition élargie de l'alarme. Nous allons cependant limiter notre propos à son utilisation en tant que moyen de détection en matière de vol ou d'incendie.

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

1) *Détection en matière de vol :*

Quatre localisations sont possibles, en ce qui a trait à la détection dans l'espace pour suivre le cheminement normal d'un voleur :

- 1) La détection périphérique, c'est-à-dire en périphérie et ce, avant même l'accès au local protégé. Un détecteur installé sur une clôture en est un exemple.
- 2) La détection périmétrique, c'est-à-dire en périmètre et à la démarcation physique du local. La détection périmétrique comprend portes et fenêtres ainsi que les murs, les planchers et les plafonds.
- 3) La détection volumétrique, c'est-à-dire le volume et l'ambiance environnante d'un local. La détection volumétrique réagit au déplacement d'un homme dans le local protégé.
- 4) La détection ponctuelle, c'est-à-dire un objet précis protégé comme un coffre-fort, une voûte, un objet d'art ou une vitrine.

245

Il y a plusieurs types d'appareils de détection. Les principaux types sont les suivants :

- a) Ponctuel d'ouverture ou de choc. — Il s'agit ici du principe de la continuité électrique qui est maintenue au moyen de fils, rubans conducteurs, contacts électriques et électromagnétiques, commutateurs, etc ; en cas d'attaque ou de vibration (sonore ou autre), la continuité électrique est brisée et l'alarme se déclenche.
- b) Linéaire — Il s'agit ici de la continuité photo-électrique et électromagnétique qui doit être maintenue entre une source émettrice (lumière visible ; infra-rouges ou hyperfréquences) et un récepteur approprié. L'alarme est déclenchée en cas d'interruption du faisceau d'ondes électromagnétiques.
- c) Volumétrique à ultra-sons et hyperfréquences — Il s'agit, dans ce cas, de la continuité et de la stabilité d'un signal à ultra-sons ou hyperfréquences maintenu dans un local. Tout mouvement dans le local crée un changement relatif dans la phase et la fréquence du train d'ondes et déclenche l'alarme.

d) Volumétrie sonore et à infra-rouges. — Il ne s'agit pas ici du principe de continuité, mais plutôt de la détection passive de signaux sonores inhabituels ou de signaux à infra-rouges émis par les êtres vivants à sang chaud. La détection de ces signaux déclenche l'alarme.

La combinaison de plusieurs de ces divers types peut être utilisée pour accroître l'efficacité de la détection contre le vol.

2) *Détection en matière d'incendie*

246

Trois modes sont possibles, en ce qui concerne la détection dans l'espace :

- 1) La détection ponctuelle, c'est-à-dire lorsque la détection est faite en un point particulier à l'intérieur d'un local.
- 2) La détection linéaire, c'est-à-dire lorsque la détection est continue le long d'un fil détecteur spécial.
- 3) La détection par échantillon, c'est-à-dire lorsque le détecteur est relié, par un réseau de conduits, au local protégé et qu'une pompe amène de l'air de ce local pour fin d'analyse par le détecteur.

Les appareils de détection contre l'incendie peuvent également être de plusieurs types. En voici quatre parmi eux :

- a) — Détecteur de chaleur. — Il s'agit ici de la détection de températures élevées qui sont observées lors d'un incendie ; les détecteurs peuvent être de type thermostatique (alarme lorsqu'une température fixée à l'avance est atteinte — 135°F, par exemple), thermovélocimétrique (alarme lorsque la vitesse d'augmentation de la température dépasse une valeur déterminée à l'avance — 15 à 20°F par minute), et thermovélocimétrique à compensation (l'alarme est donnée en plus lorsqu'une température fixée à l'avance est atteinte).
- b) — Détecteur de fumée. — Il s'agit ici du principe de détection de particules visibles ou invisibles qui sont créées lors de la combustion. Les détecteurs peuvent être de type à ionisation (un radio-élément émet des rayons alpha qui ionisent les particules issues de la combustion et créent ainsi un léger courant électrique dans la chambre d'ionisation), photo-électrique (un signal lumineux est, soit réfracté, soit absorbé par des particules de combustion et la variation du si-

gnal déclenche l'alarme), et à échantillon (de l'air est amené par une pompe dans une chambre très humide ; cette humidité peut alors se condenser sur les particules issues de la combustion et ainsi créer un nuage qui peut être détecté selon le principe photo-électrique).

c) — Détecteur de flamme. — Il s'agit ici du principe de détection des radiations émises par la flamme ; en font partie le détecteur à infra-rouges (7700 Angstroms), à ultra-violets (4000 Angstroms), photo-électrique (visible — 4000 à 7,700 Angstroms), et photo-électrique à modulation (détecteur photo-électrique qui réagit seulement aux sautilllements caractéristiques de la flamme 4-30 H_z).

247

d) — Détecteur de gaz de combustion. — Il s'agit de détecter un ou plusieurs gaz produits par la combustion. Suivent ce principe le détecteur à semi-conducteur (réaction aux éléments oxydants ou réducteurs des gaz de combustion) et catalytique (un élément catalytique augmente de température en présence des gaz de combustion).

On augmente donc la sensibilité et la fiabilité de notre système de protection en combinant divers types de détecteurs.

On est maintenant à même de constater la complexité du sujet. La détection contre le vol et l'incendie requiert donc l'implication de spécialistes et l'utilisation de matériaux de qualité, homologués par un laboratoire reconnu.

Il demeure un élément essentiel à ces systèmes de détection du vol ou de l'incendie. C'est la transmission de l'alarme qui doit être sûre et claire, qu'elle soit branchée sur un poste de police, une société de surveillance avec poste central ou même un poste privé de surveillance, avec ou sans signalisation locale. Le laboratoire des *Underwriters'* émet des certificats qui attestent du minimum de qualité des postes de surveillance, ainsi que de la transmission.

Vocabulaire anglais-français des installations d'alarme

smoke detector	détecteur de fumée
heat detector	détecteur de chaleur
fixed-temperature detector	détecteur thermostatique
rate-compensation detector	détecteur (thermovélocimétrique) à compensation
rate of rise detector	détecteur thermovélocimétrique
248 flame detector	détecteur de flammes
infrared detector	détecteur à infra-rouges
ultraviolet detector	détecteur à ultra-violets
photoelectric detector	détecteur photo-électrique
gas-sensing fire detector	détecteur de gaz de combustion
ionisation detector	détecteur à ionisation
contacts	contact, commutateur
foil	ruban
wiring	fil
photoelectric beams	barrière photo-électrique
sonic and vibration detector	détecteur sonique ou de vibration
ultrasonic	ultra-sons
microwave	hyperfréquences
infrared motion detector	détecteur de mouvement à infra-rouges
sound detection	détection (volumétrique) sonique
local alarm	signalisation locale
supervisory central station	poste central de surveillance

Faits d'actualité

par

J. H.

I — Les résultats de 1982 en assurances ⁽¹⁾

Au début d'avril, le surintendant des Assurances fédéral a communiqué au public les premiers résultats de l'assurance au Canada. M. Christopher J. Robey fera une analyse fouillée de l'exercice pour notre Revue, dès que l'industrie aura tous les détails nécessaires. Pour l'instant, nous résumons ici les chiffres communiqués par le truchement du Bureau d'assurance du Canada ; ils donnent un aperçu intéressant de l'exercice dans le cas de l'assurance autre que vie, tout au moins pour les sociétés privées, à l'exception des assurances accidents et maladies traitées par les assureurs-vie.

249

Voici quelques indications générales :

1. Les primes souscrites et acquises ont augmenté respectivement de 12 et de 15%, grâce à des hausses de tarifs substantielles dans certains domaines et dans certaines provinces.
2. Si la situation continue d'être grave dans certains domaines, comme pour les risques commerciaux et industriels, elle s'est améliorée dans le cas de l'assurance des biens personnels et de l'automobile⁽²⁾. Dans l'ensemble, le rapport des sinistres aux primes acquises a diminué de 82% à 76%, tandis que le pourcentage des dépenses diminuait légèrement de 35% à 33%.
3. De ce fait, les pertes techniques sont tombées de \$871 millions à \$541 millions, dans l'ensemble. Par ailleurs, les profits financiers ont augmenté, en dépassant \$1 milliard. Ainsi, le bénéfice net s'est substantiellement amélioré, en passant de \$114 millions en 1981 à \$367 millions en 1982.

⁽¹⁾ 1982 results in insurance.

⁽²⁾ Dans la province de Québec, en particulier.

4. Si les résultats techniques sont moins mauvais, ils varient nécessairement d'une province à l'autre, d'un assureur à l'autre et suivant les genres d'assurances.

5. Pendant combien de temps et dans quelle mesure l'assurance autre que vie va-t-elle continuer d'être une opération en bonne partie d'ordre financier ? Même si la situation est moins mauvaise, elle repose encore trop sur des données insuffisamment techniques.



250 Quant à l'assurance sur la vie, en bref, la production a augmenté de 25%, l'assurance en vigueur est passée de \$469 milliards à \$515 milliards et les primes nettes totales (rentes viagères exclues) sont passées de \$3,479,000,000 à \$3,578,000,000, soit une hausse de 3%. Si la production reste élevée, les déchéances sont telles que l'assurance en vigueur en a le contrecoup. Les primes ont subi le double effet d'une orientation nouvelle du marché et de tarifs décroissants.

II — Le quatrième trimestre de 1982 et ses avatars ⁽¹⁾

En assurance autre que vie, les assureurs s'attendent au pire, durant le dernier trimestre ; ou, tout au moins, c'est durant cette période de l'année que de bons résultats antérieurs peuvent s'améliorer ou de mauvais résultats peuvent être amplifiés ; ce qui est généralement le cas. Il est intéressant d'examiner les chiffres que *Statistique Canada* nous donne à ce sujet depuis 1979. Les voici :

	Déficits techniques du 4e trimestre
1979	\$ 142,106,000
1980	\$ 241,158,000
1981	\$ 343,700,000
1982	\$ 124,694,000

Ainsi en quatre ans, on revient à peu près au point de départ ; ce qui fait bien plaisir aux assureurs puisque, enfin, la tendance est beaucoup moins mauvaise. Nous l'avons écrit ailleurs ; cela s'expli-

⁽¹⁾ *The last quarter of 1982 and its difficulties.*

que par des augmentations de tarifs dans certains domaines, par l'absence de sinistres catastrophiques en 1982 et surtout par un effort d'épuration et de sélection qui ne pouvaient pas ne pas donner des résultats. Le point noir reste cependant le risque commercial et industriel, comme on le sait. Il y a dans ce domaine une concurrence extrêmement forte : les sinistres n'ont pas diminué en importance, sinon en nombre et, malgré tout, les assureurs cherchent à conserver leur clientèle, même s'ils le font à des prix souvent indéfendables. Or, la crise empêche qu'il y ait de nouvelles entreprises et les indemnités augmentent sous l'influence de l'inflation.

Il est vrai que pendant le quatrième trimestre, les revenus de placements contrebalançant souvent les mauvais résultats, mais il y a là une situation qui n'est pas saine et qui correspond uniquement à l'état du marché, aussi bien des actions que des obligations. Là où la situation peut être très mauvaise, sinon dangereuse pour les sociétés les plus faibles, c'est qu'à un mauvais rapport sinistres/primes peut correspondre, à un moment donné, une faiblesse concomitante du marché.

III — Résultats du premier trimestre de 1983⁽¹⁾

Il est extrêmement difficile de donner une opinion catégorique sur cette période, étant donné que les chiffres officiels — s'ils existent — n'ont pas encore été communiqués à l'industrie. Ce n'est guère que par *Statistique Canada* qu'on aura des nouvelles précises, avec plusieurs mois de retard.

Il semble, cependant, que la situation soit à peu près celle-ci :

1. Dans la province de Québec, les résultats sont excellents dans le cas des biens personnels et de l'assurance automobile individuelle. Dans le cas des risques commerciaux de petite et moyenne importance, la situation est moins mauvaise qu'elle l'a été dans le passé. Par contre, les risques importants restent dans le chaos le plus complet au point de vue qui nous intéresse, c'est-à-dire celui des résultats. En effet, le nombre d'assureurs et de réassureurs est trop grand pour un milieu économique qui non seulement ne se développe pas en ce moment, mais a beaucoup de difficulté. On assiste donc à ce jeu assez pénible des assureurs et des courtiers qui s'arrachent les risques disponibles à des prix infiniment trop bas.

⁽¹⁾ Results of the first quarter of 1983.

En somme, on est, dans ce cas, au niveau de ce que l'on appelle le *cash flow underwriting*, c'est-à-dire l'acceptation des risques pour la prime totale, quel que soit le risque en jeu. Nous exagérons ? À peine, dans ce domaine particulier.

2. Dans le reste du Canada, les risques simples (biens personnels et automobiles) donnent de meilleurs résultats que dans le passé à cause des hausses de tarifs. Quant aux risques commerciaux de peu d'importance ou de taille moyenne, les résultats semblent médiocres. Pour les risques commerciaux, industriels et financiers de grande taille, la situation est à peu près la même que dans le Québec, c'est-à-dire une sélection et une tarification correspondant plus à la prime totale qu'aux risques en jeu.

Tout cela est approximatif mais, croyons-nous, correspond assez bien à la réalité des premiers mois.

IV — De certains problèmes de l'assurance-vie ⁽¹⁾

En dehors des questions financières ou de production qui ont pris un tout autre aspect depuis quelques mois, l'assurance-vie, tant aux États-Unis qu'au Canada, a certains problèmes qu'on peut ramener à ceci, semble-t-il :

- les suicides ;
- les déchéances et
- les morts violentes.

Le premier est impossible à circonscrire. Quand on pense, par exemple, que récemment, un grand écrivain et sa femme se sont suicidés. Se sentant très diminué, lui s'est tout simplement donné la mort en entraînant sa femme avec lui. Or, il n'est pas un cas isolé, hélas ! Chez les jeunes, les suicides augmentent d'année en année avec leur réaction devant nos folles vies.

Les déchéances de polices s'expliquent de diverses manières, soit que l'assuré ait besoin d'argent, soit qu'il ait dépassé l'âge où l'assurance ne lui semble plus nécessaire pour sa famille ou pour donner une certaine liquidité à sa succession, soit encore que, devant la hausse de la cote en Bourse, il ait décidé de faire flèche de tout bois, soit enfin que l'assuré ait perdu toute confiance dans l'assurance-vie traditionnelle. À tel point qu'il a renoncé à une police

⁽¹⁾ *Certain problems in the life insurance world.*

permanente pour souscrire un contrat temporaire ou pour n'en plus avoir du tout.

Quant aux morts violentes, il semble que le nombre ait augmenté considérablement, que l'acte résulte d'un règlement de compte, d'un acte de terrorisme ou d'un crime pur et simple. Au premier abord, on est tenté de ne donner aucune importance à ce troisième élément, mais il semble, au contraire, avoir de plus en plus d'importance avec le développement du terrorisme dans le monde. Il faut se rappeler, en effet, que dans tous les pays où les civils meurent du fait de l'éclatement d'une bombe, d'un incendie ou d'un acte criminel quelconque, l'assureur n'est pas libéré de ce fait. Peut-être aussi faudrait-il ajouter les terribles hécatombes que représentent soit un accident d'avion, soit un accident de chemin de fer, soit un accident du travail d'une importance telle qu'ils entraînent des décès nombreux. Si, autrefois, l'assurance groupe était émise pour de petits montants, elle a pris une importance individuelle et collective considérable. Si la réassurance est venue à la rescousse, par contre, le montant du déboursé global subsiste.

253

V — Le Rendez-Vous de Septembre 1982 ⁽¹⁾

Le Rendez-Vous a eu lieu cette année à nouveau dans la principauté de Monaco, du lundi 5 septembre au samedi 10. Nous signalons à nos lecteurs les sujets qui ont été traités le mardi (6) et le mercredi (7) :

Mardi (6)

L'assurance et la réassurance — un monde de problèmes — quelles sont les solutions ?

- Un point de vue américain, par M. James J. Meenaghan, président de Fireman's Fund, San Francisco ;
- Un point de vue européen, par M. Jacques Bourthoumieux, président de la SAFR (Société Anonyme Française de Réassurances-Paris), président du Syndicat des Compagnies Françaises de Réassurances ;
- Un point de vue londonien, par M. C.J. Brennan, Deputy Chairman of Lloyd's.

⁽¹⁾ *The 1982 Rendez-Vous de Septembre.*

Mercredi (7)

Le marché australien de l'assurance, par M. D. Menzies, Group General Manager of Zurich Australian Insurance Limited, Deputy Chairman of the Insurance Council of Australia.

Nous rappelons à nos lecteurs que le Rendez-Vous de Septembre réunit chaque année un nombre considérable d'assureurs, de réassureurs et de courtiers de réassurance venus du monde entier.

254

VI — L'évolution des bons du Trésor du Canada, de janvier 1980 à avril 1983, à 91 jours, en pourcentage ⁽¹⁾

Nous indiquons ici la marche des bons du Trésor du gouvernement canadien au cours d'une période particulièrement bouleversée. Le lecteur se rendra compte ainsi des extraordinaires fluctuations d'un aspect crucial du marché monétaire.

	1980	1981	1982	1983
Moyenne annuelle	12.74	17.80	13.83	
Moyenne mensuelle :				
janvier	13.54	16.77	14.47	9.53
février	13.56	16.87	14.55	9.39
mars	14.35	16.64	14.83	9.21
avril	15.76	16.92	15.07	9.21
mai	13.06	18.61	15.08	9.12
juin	10.86	18.83	16.06	
juillet	10.10	19.27	15.82	
août	10.21	20.85	14.42	
septembre	10.63	19.79	13.15	
octobre	11.57	18.42	11.54	
novembre	12.87	15.87	10.72	
décembre	16.31	14.81	10.25	

⁽¹⁾ Interest rates of Treasury Bonds from January 1980 to April 1983 (on a 91-day basis).

ASSURANCES

	1980	1981	1982	1983
Moyenne cumulative :				
2 mois	13.55	16.82	14.51	9.46
3 mois	13.92	16.76	14.62	9.37
4 mois	14.30	16.80	14.73	9.33
5 mois	14.05	17.16	14.80	9.29
6 mois	13.52	17.44	15.01	
7 mois	13.03	17.70	15.12	
8 mois	12.68	18.10	15.04	
9 mois	12.45	18.28	14.83	
10 mois	12.36	18.29	14.50	
11 mois	12.41	18.08	14.15	
12 mois	12.74	17.80	13.83	

255

VII — Déficits budgétaires, inflation, chômage et Bourse des valeurs mobilières ⁽¹⁾

En ce moment, tous les pays du monde occidental ont des déficits non pas de centaines de millions, mais de milliards de dollars, qu'il s'agisse des États-Unis, de la France, de l'Angleterre, de l'Allemagne, du Japon ou du Canada. Pour y faire face, on doit emprunter. Dans quelle mesure pourra-t-on le faire encore longtemps et à quels taux ? Voilà une question à laquelle bien peu de gens peuvent répondre avec une certaine certitude.

Certains comptent sur une reprise déclenchée par les sommes fantastiques mises en circulation, mais, malgré cela, pendant combien de temps pourra-t-on maintenir les taux d'intérêt au niveau actuel ? Ce serait vraiment affolant, si une certaine reprise économique ne semblait s'annoncer d'abord aux États-Unis, en Allemagne et au Japon mais, plus faiblement, au Canada. L'édifice tient encore, mais on frémit quand on songe à l'importance des sommes en jeu et au nombre croissant de chômeurs, surtout chez les jeunes. Heureusement, l'inflation diminue dans la plupart des grands pays, même si elle reste terriblement élevée au Brésil, en Argentine, en Israël et dans les pays en voie de développement. Elle reste élevée dans d'autres, comme la France et le Canada.

⁽¹⁾ *The author discusses Government budget deficits, inflation, unemployment and the extraordinary upward movement of stock exchanges throughout Canada and United States.*

Devant cela, la hausse des cours en Bourse semble paradoxale. En effet, s'il y a une certaine amélioration dans la vie des affaires, certains groupes — la plupart — ont fait des pertes substantielles en 1982 et bien peu d'entreprises semblent remonter la pente au début de 1983. Dans l'ensemble, peu de choses semblent justifier la hausse spectaculaire des derniers mois, en Bourse, sauf le fait qu'aux États-Unis, dont l'état de notre économie dépend en grande partie, l'indice d'inflation a considérablement diminué et il y a une certaine reprise de l'économie avec la baisse spectaculaire des taux d'intérêt. Par ailleurs, le chômage reste très élevé et le déficit budgétaire est énorme : deux faits qui présentent un caractère de très grande gravité. Au Canada, le taux d'inflation ne baisse guère. Le chômage reste très élevé, mais, chose intéressante malgré tout, les taux d'intérêt ont baissé sensiblement. Si certains indices sont valables, par contre, les déficits budgétaires des provinces et du gouvernement central sont très hauts, trop hauts pour une population de vingt-quatre millions d'âmes, quels que soient son activité et son dynamisme. Et cependant, au Canada comme aux États-Unis, la cote en Bourse suit un mouvement ascendant d'une régularité qui étonne et qui inquiète même certains, tant il ne correspond à la situation économique en ce moment.

Doit-on expliquer cette hausse par le fait que le pendule va dans le sens contraire, entraîné par un optimisme de commande ou qui veut à tout prix tenir compte de l'amélioration qui s'annonce dans certains domaines ?

La réaction de nos voisins est sûrement l'élément principal de cet optimisme. Or, ceux-ci ne vont-ils pas trop souvent d'un extrême à l'autre ? L'indice Dow Jones à plus de 1,200, cela dépasse tout ce qu'on pouvait imaginer il y a six mois.

En face de cet optimisme général, encore une fois, il y a les finances de l'État qui s'alourdissent terriblement, aussi bien dans notre pays qu'à l'étranger, comme le signalait récemment M. Raymond Barre au cours d'une conférence prononcée à la Chambre de Commerce Française au Canada. Cela est d'une gravité qu'on ne saurait écarter de la main.

VIII — En marge d'un anniversaire de Lloyd's London ⁽¹⁾

Nous tenons à mentionner ici ce numéro de *Regards* ⁽²⁾, en particulier à cause d'un excellent article qu'il consacre à Lloyd's London, fondé en 1668, c'est-à-dire il y a un peu plus de trois siècles.

Malgré l'essor de l'assurance américaine, Lloyd's reste une grande puissance en assurance ; il est également une extraordinaire source de documentation sur le monde entier.

Il y a plusieurs années, j'avais été reçu très aimablement par un groupe et, après le déjeuner pris dans le *Coffee House*, on m'avait fait faire le tour du propriétaire. Dans la bibliothèque, j'étais tombé en arrêt devant un document dont bien peu de gens, je pense, connaissaient l'existence : une police d'assurance portant sur la vie de Napoléon I^{er}. La police, que nous avons reproduite dans la Revue, spécifiait que si l'Empereur était fait prisonnier ou s'il était tué, une somme de 500 livres serait versée à l'assuré par le syndicat intéressé.

257

Par une permission spéciale, on m'avait autorisé à obtenir une photographie du document et à le reproduire dans la Revue. Avant de le faire, cependant, on m'avait demandé de bien préciser qu'il s'agissait là d'un pari et que la chose ne se reproduirait plus, car Lloyd's est essentiellement devenu une entreprise d'assurance, même si individuellement les courtiers parient individuellement sur certains événements locaux ou mondiaux, sans aucune opération officiellement reconnue par le Lloyd's Committee.

Un autre souvenir me revient à propos de Londres, non plus cette fois au sujet de l'Empereur et de l'assurance, mais à propos d'un musée qui, à Londres, occupe l'ancienne maison du duc de Wellington, que la ville de Londres lui avait donnée et que, depuis, ses héritiers lui ont rétrocédée. On en a fait un musée presque entièrement consacré aux campagnes du général Wellington, dirigées contre l'Empereur soit directement, soit par le truchement des armées européennes dont Londres était le banquier en même temps que le général Wellington était un de ses chefs prestigieux et tenace.

⁽¹⁾ *Lloyd's London and a recent anniversary.*

⁽²⁾ *Regards*, la revue de l'assurance, organe de l'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec. Volume 8, N^o 2. Mars-Avril 1983.

Depuis lors, Lloyd's London a résisté à tout, même s'il a fallu récemment modifier des règlements qui accordaient trop d'importance à des individus et pas suffisamment au contrôle que l'on devait exercer sur eux. Lloyd's London continue d'être la grande autorité, aussi bien en assurance maritime, incendie, responsabilité qu'aviation, avec tous les problèmes que pose une technique prodigieuse, mais devenue terriblement dangereuse par l'ampleur de ses opérations, des risques en jeu et de leurs conséquences ultimes. Le forage, l'extraction et les opérations des hydrocarbures, leur transport et les produits qu'on en extrait en sont autant d'exemples, comme aussi les grands immeubles, les énormes bateaux-citernes et les grands courriers de l'air.

IX — Les budgets de l'État et leur analyse ⁽¹⁾

Les grandes maisons de vérification s'efforcent de résumer les budgets provinciaux ou fédéral le plus tôt possible, c'est-à-dire ce que l'on appelle le discours du budget. À plusieurs reprises, nous avons mentionné les études de la maison Clarkson Gordon et ceux de la maison Samson Bélair qui, toutes deux, font des analyses intéressantes sur la portée du discours et ce que les affaires peuvent en attendre dans un avenir plus ou moins immédiat. Cette fois, nous voudrions dire un mot du *Bulletin fiscal* de la maison Maheu Noiseux/Collins Barrow, qui a des bureaux à Vancouver, Calgary, Edmonton, Winnipeg, Toronto, Ottawa, Montréal, Rouyn, Québec, Halifax et autres villes. À nouveau, nous désirons attirer l'attention du lecteur qui saisit avec plus ou moins d'exactitude la portée des mesures annoncées.

Le Bulletin de la maison Maheu Noiseux est divisé en dix-huit postes qui se répartissent sur une trentaine de pages. Nous en indiquons l'existence à ceux qui voudraient comprendre avec plus de précision la portée générale d'un discours en qui beaucoup de gens placent leur confiance et qui est vraiment le document officiel de la politique gouvernementale pour les mois à venir. En voici quelques rubriques : Frais relatifs à un emploi ; Dégrèvement d'impôt ; Déduction forfaitaire de \$100 ; Frais de garde d'enfants ; Crédit d'impôt pour enfants ; Exemption pour enfants ; Revenu d'emploi à l'étranger ; Régime de placement en titres indexés ; Logement : a) régime enregistré d'épargne-logement, b) autres initia-

⁽¹⁾ *Analysis of the last provincial budget.*

tives en matière de logement ; Report de pertes ; Pétrole a) déduction pour épuisement gagné, b) prélèvement spécial de canadiation ; Programme spécial de relance a) fonds spéciaux, b) crédit d'impôt à l'investissement ; Technologie, recherche et développement ; Taxe de vente fédérale ; Intérêts sur remboursement d'impôts ; Aide directe à l'emploi ; Formation et ressources humaines ; Programme de prêts aux étudiants.

X — L'assurance automobile coûte plus cher dans la province de Québec. Pourquoi ? ⁽¹⁾

259

Un journaliste faisait récemment des comparaisons entre les provinces et en arrivait à des chiffres qu'il jugeait inacceptables. Nous ne pouvons pas ici les expliquer entièrement, mais voici quelques éléments qui, croyons-nous, permettront au lecteur de mieux comprendre le problème. Ils ont trait à deux villes où le risque d'accidents devrait normalement être à peu près le même : Montréal et Toronto :

1. Pour les dommages corporels et matériels, la comparaison de Montréal et de Toronto n'est possible qu'en 1977, c'est-à-dire avant que l'assurance des dommages corporels ne soit nationalisée dans la province de Québec. Voici les chiffres pour cette année-là⁽²⁾ :

	1977	Toronto	Montréal
Dommages corporels et matériels			
— Montant des sinistres, y compris les frais de règlements		\$105,850,035	\$123,323,889
— Nombre de véhicules assurés		934,154	880,995
— Fréquence des sinistres		8.013	8.779
— Coût moyen par sinistre		\$ 1,414	\$ 1,591

⁽¹⁾ *Why is automobile insurance more expensive in the province of Quebec ?*

⁽²⁾ Nous les tirons du *Green Book*, publié par les soins du Bureau d'assurance du Canada. À noter que celui-ci est habilité par les gouvernements provinciaux, de qui la surveillance de la tarification et des assurances relève. Le *Green Book* s'appelle, en fait, *Rapport statistique sur l'assurance automobile*, au 31 décembre 1981.

ASSURANCES

Pour ce cas particulier, la fréquence des sinistres par cent voitures assurées peut faire l'objet d'une comparaison. Ainsi, dans le cas de Toronto, elle diminue de 8,013 en 1977 à 7,670 en 1981. Tandis qu'à Montréal, la fréquence passe de 8,779 en 1977 à 13,248 en 1981. Il est vrai que, dans ce dernier cas, le chiffre ne se rapporte qu'aux dommages matériels dans Québec et aux dommages corporels à l'extérieur, depuis 1978.

Par ailleurs, la comparaison du coût moyen par voiture n'est pas possible, parce que la garantie n'est pas la même.

260

2. Cependant, quand on aborde la question des dommages causés par le risque de collision ou de capotage, il est possible d'opposer une ville à l'autre. Voici, par exemple, le nombre de sinistres dus au capotage ou à la collision entre deux voitures, le coût des règlements et le nombre de voitures assurées de 1977 à 1981 dans chaque ville :

Toronto	1977	1978	1981
Nombre de sinistres dus à la collision ou au capotage	60,211	67,911	92,713
Coût des règlements	\$39,665,138	\$49,993,446	\$98,762,912
Nombre de voitures assurées	687,410	730,353	867,690
Coût des réparations par voiture assurée	\$ 51.70	\$ 68.45	\$ 113.82

Avec un coût moyen par voiture assurée, dans le cas de 1981, de \$113.82. Pour la même période, voici les chiffres de Montréal :

Montréal	1977	1978	1981
Nombre de sinistres dus à la collision ou au capotage	50,362	52,521	69,828
Coût des règlements	\$43,910,075	\$55,131,219	\$98,506,813
Nombre de voitures assurées	519,760	544,271	668,581
Coût des réparations par voiture assurée	\$ 84.48	\$ 101.29	\$ 147.34

ASSURANCES

Ainsi, pour 69,828 accidents en 1981, le coût à Montréal est de \$98,506,813 avec un nombre de 668,581 de voitures assurées ; alors qu'à Toronto, pour 867,960 voitures assurées et un nombre d'accidents de 92,713, le coût des réparations est de \$98,762,912. En somme, le coût total des réparations est le même à Toronto qu'à Montréal, à quelques dollars près, pour environ 30% de voitures de plus.

Et l'on se demande pourquoi la prime est plus élevée à Montréal qu'à Toronto.



Le ministère des Transports et Communications de la province d'Ontario a fait une enquête en 1981 à propos de la fréquence des sinistres que l'on rencontre aux divers âges, parmi les assurés. Voici un tableau qui est assez concluant⁽¹⁾ :

261

	Masculins	Réunis	Féminins
Au-dessous de 16 ans	—	—	—
De 16 à 18 ans	17.49	13.52	7.36
De 19 à 20 ans	16.02	11.65	5.75
De 21 à 24 ans	12.58	9.00	4.54
De 25 à 34 ans	8.90	6.51	3.71
De 35 à 44 ans	6.85	5.27	3.30
De 45 à 54 ans	6.17	4.81	2.84
De 55 à 64 ans	5.21	4.09	2.39
De 65 à 74 ans	3.98	3.30	2.09
75 ans et plus	3.79	3.38	2.35

Ce qui ressort de ces chiffres, c'est

- que la fréquence est plus élevée chez les conducteurs masculins que féminins ;
- que la fréquence diminue avec l'âge puisqu'elle part de 17.49 par groupe à l'âge de 16-18 ans pour tomber à 3.79 pour les risques masculins et 2.35 pour les risques féminins à l'âge de 75 ans et plus ;

⁽¹⁾ Ces chiffres sont basés sur des accidents ayant coûté \$400 ou plus, ou encore sur des dommages corporels.

- c) que les conducteurs de 65 ans et plus ne sont pas tellement à craindre, s'ils sont en bonne santé ;
 - d) que les femmes ont, dans l'ensemble, une fréquence d'accidents beaucoup moindre que celle des hommes.
-

262

L'agent général d'assurances : qualité juridique et liberté de placement, par Pierre Drancey. *L'Argus*, Paris.

L'auteur est secrétaire général de la Fédération Nationale des Syndicats d'Agents Généraux d'Assurances en France. Son livre est intéressant car il nous présente son personnage sous les différents aspects que prend son travail. L'étude du statut juridique de celui-ci prend en particulier une place très importante dans son livre.

L'ouvrage peut-il être valable pour un lecteur canadien ? Oui et non, car ce que M. Drancey présente, c'est l'agent général d'assurances tel qu'on le conçoit en France. Or, au Canada, bien peu de compagnies traitent encore par le truchement d'un agent général. Certaines le font même pour l'assurance I.A.R.D. D'un autre côté, c'est l'exception. Par ailleurs, le livre est bien fait et il peut être utilisé par ceux qui entrent dans le cadre de l'occupation au Canada.

En France, il y a l'agent général d'assurances qui représente sa ou ses compagnies dans un milieu donné. Il en est le mandataire et il groupe les sous-agents avec qui il travaille. Par ailleurs, il y a le courtier qui est véritablement le représentant de l'assuré, même si sa rémunération provient d'une commission versée par l'assureur.

L'importance de l'agent général d'assurances est considérable en France puisque, dans l'ensemble, il réunit quelque soixante pour cent des affaires. C'est donc tout à l'opposé du courtier canadien ou américain, à qui reviennent non seulement les très grosses affaires, mais un très fort pourcentage des affaires d'assurances personnelles traitées directement.

En assurance-vie, cependant, on retrouve l'agent attaché à une compagnie ou à un groupe de compagnies, que l'assureur considère être son représentant et à qui il verse une rémunération variable suivant les assureurs, les types de contrats et les genres d'entreprises.

Par ailleurs, au Canada, il y a aussi l'assureur direct, c'est-à-dire celui qui retient les services d'employés en leur versant soit un fixe, soit une commission avec l'entente qu'ils ne travaillent que pour son groupe.

Si l'on retrouve le même statut dans quelques entreprises I.A.R.D., par contre, encore une fois, il s'agit de cas isolés. Signalons à nos lecteurs le livre de M. Drancey, tout en attirant leur attention sur le fait qu'il s'agit d'une pratique bien différente de la nôtre. Aussi, le livre ne présente-t-il un intérêt que pour ceux qui désirent savoir ce qui se fait ailleurs.

Chronique de documentation

par
DIVERS COLLABORATEURS

Forces et Brinco : the story of Churchill Falls, par Philip Smith paru chez McClelland and Stewart Limited en 1975. Toronto.

263

Nous avons déjà présenté à nos lecteurs la revue *Forces*, qui contient un certain nombre d'articles ayant trait aux chutes Churchill. Ils ont pu y voir de magnifiques photographies et surtout des études sur la réalisation du projet, le contrat signé par Hydro-Québec avec Brinco et la province de Terre-Neuve pour le transport de l'électricité, ainsi que les réactions extrêmement fortes du gouvernement terre-neuvien contre le prix mentionné au contrat, en comparaison des tarifs qu'obtient Hydro-Québec à l'heure actuelle. Cette fois, nous mettons en regard de la revue *Forces* le livre publié par Brinco, c'est-à-dire la compagnie qui a réalisé le projet de centrale électrique, à une époque où les difficultés d'ordre technique et financier étaient très graves et n'ont pu être résolues qu'avec la collaboration et la garantie de l'Hydro-Québec⁽¹⁾. Depuis, la compagnie a été nationalisée par le gouvernement de Terre-Neuve. Pour mieux comprendre la question, il faut, croyons-nous, lire non seulement les articles que *Forces* consacre au problème, mais également le livre de M. Philip Smith, dans lequel on trouve des choses très curieuses, comme celle-ci :

« Soon afterwards, Winters received a phone call from Walter Gordon, who said he expected to see Lesage and Smallwood at the federal-provincial conference due to open in Quebec City on March 31 and was wondering about the current status of the negotiations. Winters told him "one good development" was that "we had effected a rapprochement between Messrs. Smallwood and Lesage," though there was still no agreement on the price of the power. Winters' note on their talk quoted Gordon as saying that in view of the difficulties Brinco had

⁽¹⁾ Tout en retardant l'exécution des travaux de la Baie James et en les rendant beaucoup plus coûteux.

been experiencing he had been expecting Winters to come and see him to propose that Brinco should sell the power to the federal government and that the federal government should build the transmission line across Quebec to the New York border. »

On voit par là que l'idée de construire une ligne de transmission expressément pour les chutes Churchill n'est pas un projet récent.

264

Schaden Spiegel : service et prévention. N° 1, 1982

Pour la vingt-cinquième année, la Munich Re présente une étude d'un certain nombre de cas de sinistres survenus dans le domaine des chaudières, de la machinerie lourde, des turbines, des centrales d'énergie. Comme à l'habitude, les exemples donnés sont intéressants et ils sont magnifiquement présentés dans une brochure d'une quarantaine de pages où les services techniques du groupe ont réuni des cas vécus. Il est intéressant de lire cette brochure où la compagnie a réuni des cas pratiques en indiquant aussi bien les dommages que leurs causes.

Rapport annuel de 1982 d'Hydro-Québec

Voilà également un rapport extrêmement intéressant sur les initiatives d'Hydro-Québec au cours de 1982. La société est une des rares entreprises privées ou publiques qui non seulement ont maintenu leur chiffre d'affaires en 1982, mais l'ont augmenté par rapport aux années précédentes. Ainsi, le bénéfice de l'exercice s'est élevé à \$800 millions. Il y a là une initiative que l'on a beaucoup critiquée quand elle a été réalisée sous le gouvernement Lesage, mais qui s'est révélée une puissance formidable dans le domaine industriel. Non seulement elle fournit de l'électricité en quantité considérable, mais elle a mis sur pied un service de recherche, principalement sur le transport de l'électricité, qui est consulté dans le monde entier. Le rapport, très bien présenté, énumère les différentes initiatives de la société. Il contient un chapitre sur les recherches technologiques et les activités internationales.

J.D.

Guide de l'assurance et des experts en sinistres, Édition 1983. Publié par les publications Excellence Inc., 8331, rue Chénier, Ville d'Anjou, Québec H1K 2B5

Nous avons parcouru cet excellent ouvrage de références, destiné à tous ceux qui sont concernés dans les règlements des sinistres dans l'industrie de l'assurance I.A.R.D.

Selon les auteurs, l'édition 1983 continue la tradition des éditions précédentes, à laquelle on a ajouté, avec l'autorisation du Bureau d'assurance du Canada, le formulaire des polices Incendie et Responsabilité (résidentiel et commercial).

La table des matières qui précède l'index général nous renseigne sur douze titres :

1. Compagnies d'assurances — courtiers — enquêteurs — inspecteurs. 2. Experts en sinistre. 3. Estimation — automobile. 4. Estimation — bâtiment. 5. Consultants (ingénieurs, avocats, comptables, médecins experts). 6. Évaluations diverses (gemmologues, fourrures, etc...). 7. Automobile et machinerie. 8. Automobile — garages — concessionnaires — maisons mobiles. 9. Automobile — vitrerie. 10. Restauration — bâtiment. 11. Biens — remplacements. 12. Renseignements généraux.

265

L'ouvrage, nous le croyons, pourra être apprécié dans le milieu, car il est pratique, bien présenté, commandité par diverses sociétés et d'un prix raisonnable (\$20.00 l'exemplaire).

R. M.

Rêves d'empire. Le Canada avant 1700, par André Vachon avec la collaboration de Victor Chabot et André Desrosiers. Édition du gouvernement du Canada. Ottawa 1982.

Voilà un beau livre consacré à notre pays. Il groupe des textes, des documents, des cartes ; bref, une documentation remarquable sur l'évolution de ce qui fut bientôt connu sous le nom de Nouvelle-France. À côté de choses assez extraordinaires, audacieuses même, que de courage, de défaites ou de réalisations, l'ouvrage rappelle ! Bien composé et illustré, il nous permet de voir ce qu'était déjà notre immense pays avant qu'on ne commençât à le développer. *Rêves d'empire* sera suivi d'un certain nombre d'autres ouvrages permettant de mieux comprendre l'évolution du Canada à l'aide de textes très simples, mais précis et d'illustrations bien choisies.

Bref, il y a là une réussite pour des gens qui n'ont pas eu à hésiter devant le temps, ni l'argent. Nous les félicitons du résultat.

tout en nous demandant si ce n'est pas l'œuvre d'archivistes plutôt que d'historiens ; ce qui n'enlève rien à la qualité de l'œuvre.

A history of the Mercantile and General Reinsurance Company -1907-1982, by David Brauverton. London.

Voici comment s'exprime l'auteur de cette plaquette, consacrée à la Mercantile and General :

266

"A continent torn by war, a well-connected young banker, a frustrated reinsurance manager and a moribund insurance Company. These were the ingredients which grew into Mercantile and General Reinsurance Company — but they did not come together until 1916, nine years after the Company was founded."

Voilà le point de départ d'une des compagnies de réassurance les mieux considérées, tant en Europe qu'en Amérique. Il faut dire que depuis sa fondation, elle a fait des progrès très rapides et qu'elle a recruté un personnel très bien considéré dans le milieu où elle fait ses affaires.

La M & G, comme on l'appelle dans la pratique, a longtemps travaillé avec la Suisse de Réassurance et elle a bénéficié pendant tout le temps de la première guerre de l'expérience remarquable et des relations de la grande compagnie suisse. À un moment donné, celle-ci a décidé de vendre les actions qu'elle avait dans la M & G, pour faire place à la Prudential Assurance Company of London, cet autre mastodonte de l'assurance qui voulait avoir dans le marché de la réassurance une porte d'entrée. Or, déjà, la M & G était déjà connue.

Depuis une dizaine d'années, elle est devenue une des grandes sociétés professionnelles de réassurance, sous la direction de M. J.A.S. Neave et de quelques-uns de ses collaborateurs. Celui-ci a été à la fois un excellent administrateur et un des maîtres de la réassurance mondiale que l'on rencontrait dans toutes les grandes manifestations de la réassurance. Très franc, il ne cachait pas sa pensée à un moment où, déjà, la réassurance connaissait des années difficiles. Ce qui ne l'empêchait pas de recevoir ses hôtes dans une magnifique salle à manger, située au dernier étage du nouvel immeuble que la M & G avait obtenu de construire dans la City ravagée par les bombes allemandes, mais qui renaissait rapidement

depuis que le gouvernement avait autorisé la construction de ce genre d'immeuble.

Et quel porto on nous offrait, en plus de la vue sur la *City*, après un repas excellent, comme on en mangeait peu à Londres, à l'époque !

J.D.

L'assurance et le management, par René Dessal. Aux éditions de *L'Argus*, 2 rue de Châteaudun, Paris 75441.

Dans ce livre, René Dessal propose un recensement des voies adoptées par l'assurance pour renouveler ses structures et son *management*.

267

La première partie décrit les forces du marché, les outils et les systèmes de gestion. René Dessal y intègre les contributions de nombreux assureurs français et étrangers, ainsi que des écrits divers. Les voies d'action sont illustrées d'exemples concrets, tels les conseils régionaux de la société suédoise Trygg Hansa pour les relations avec les assurés, les positions de Claude Bébéar (directeur général des Mutuelles Unies), Göst Almqvist (Deputy general manager à la Skandia), Dieter Wendelstadt (président directeur général de la Colonia) pour les stratégies de direction.

Dans la seconde partie, René Dessal donne la plume à ses collaborateurs : Jean-Pierre Ogus pour « Le système informatique de gestion des AGF », Thierry De Beaumont pour « Le changement de structure au secours », Alexandre Stserbakov pour « Les initiatives sociales des Mutuelles Unies », Michel Grémont pour « Dix ans d'innovation dans la croissance au Groupe AG (Bruxelles), Michel Rey pour « La Catalana : une école de management moderne », Marie-Anne Philippe pour « Le marketing à la Skandia ».

Le Roman de Sophie Trébuchet. Chez Albin Michel. Paris

Victor Hugo, enfant illégitime ! Si on l'avait écrit, au XIX^e siècle, on ne serait pas allé jusqu'à scruter la vie de sa mère, Sophie Trébuchet. Sinon, on aurait su qu'un jour, sans que son mari s'en doutât, elle avait eu un fils du général de La Horie. Ce fils, c'était Victor qui devait illustrer le nom de son père putatif, le général Hugo.

Le livre est intéressant, vivant. Il illustre bien la vie en France au moment de la révolution, puis de l'empire.

Entraînée par son amant, Sophie Trébuchet est mêlée, à un moment donné, à l'existence du général de La Horie. Bonaparte le déteste et il le fait mettre en prison pour faire disparaître un compagnon de Cadoudal.

Le livre décrit très sobrement ces épisodes de la vie de la mère de Victor Hugo. Il ne faut pas y chercher de détails truculents ou affriolants, mais simplement le récit d'une vie où règnent la joie de vivre, mais aussi l'inquiétude, l'intrigue et le malheur presque quotidien.

268

G.P.

Observations grammaticales et terminologiques. Secrétariat général de l'Université de Montréal. Fiches publiées périodiquement.

Ces *Observations grammaticales et terminologiques* sont extrêmement intéressantes. Elles vont de l'étude des titres de civilité, par exemple, jusqu'à certaines expressions comme « prendre acte de » ou « par suite », « par la suite », « par suite de ». Elles étudient également certains mots très répandus comme « directeur » pour qualifier l'administrateur, etc. Nous en recommandons fortement la lecture à nos lecteurs. L'abonnement est faible : il n'est que de \$13 par an. Ces fiches apportent avec beaucoup de précision des données intéressantes sur la langue que nous parlons et sur les modifications qu'il y aurait à y apporter.

Pour notre part, nous félicitons l'Université de son initiative et Mme Madeleine Sauvé de la qualité de son travail de grammairienne.

Dépouillement des périodiques. Mars 1983. Sodarcane, Inc. Montréal.

Sous la direction de Mlle Monique Dumont et avec la collaboration de Mme Michelle Laurin, Sodarcane, Inc. procède mensuellement au dépouillement des périodiques traitant principalement d'assurance. Si le travail est fait dans l'intérêt du groupe et de l'assurance, il s'adresse aussi à la clientèle de Sodarcane, qui y trouverait à l'occasion une précieuse source de documentation.

Voici, à titre d'exemple, les sujets qui sont abordés dans une seule page du *dépouillement* à propos de certains aspects de l'assurance et de l'informatique, ce sujet qui est tellement à la mode à l'heure actuelle : Assurance-vie ; Assurance de protection juridique ; Cautionnement ; Compagnie d'assurance ; Compagnie captive ; Courtage d'assurance ; Informatique ; Insurance Exchange ; etc.

G.P.

La psychométrie du risque d'accident automobile, par Robert Lachance des groupes de recherche et d'intervention Artefact.

M. Robert Lachance étudie la psychométrie du risque d'accident automobile. Il y a là un domaine où certaines recherches ont été faites. Il les passe en revue et conclut ainsi :

« En conclusion, la psychométrie du risque d'accident en est toujours à sa phase expérimentale. Cependant, d'ici quelques années, elle pourrait faire une percée dans le milieu de l'assurance automobile. D'une part, les connaissances de base sur le comportement du conducteur ont beaucoup progressé ces dernières années ; il est maintenant plus facile de faire de la prévention sélective et de penser que certaines variables *construites* puissent faire la compétition aux variables traditionnelles de tarification que sont le sexe, l'âge ou le statut matrimonial. D'autre part, la micro-informatique permet maintenant non seulement de créer des examens psychologiques presque aussi intéressants que des jeux-vidéo, mais encore d'en abaisser le coût d'une façon remarquable et d'en augmenter l'efficacité. Pour ces diverses raisons, la psychométrie du risque d'accident automobile mérite qu'on s'y intéresse. »

Documents

I — La situation dans la réassurance internationale ⁽¹⁾

270 *Dans son discours de président du directoire, à l'assemblée générale des actionnaires de la Munich Re, le 3 décembre 1982, à Munich, M. Horst K. Jannott a résumé les problèmes du marché de la réassurance dans le monde, en 1982. À cause de l'intérêt que présentent ses remarques, nous avons cru qu'il intéresserait nos lecteurs d'en prendre connaissance.*



« Notre rôle économique de réassureur est par nature de compenser les fluctuations de la sinistralité — que l'on pense notamment aux catastrophes naturelles et aux sinistres d'extrême importance. Mais comme la périodicité de ces fluctuations ne concorde pas avec notre système de division du temps en années et en mois, il y aura toujours, et par pur hasard, des années où les catastrophes naturelles et les très gros sinistres s'accumulent et des années où leur poids est moindre. Outre ce phénomène que nous appelons « risque des aléas », ce sont principalement des modifications affectant les différents facteurs d'appréciation des risques qui ont une incidence sur le résultat et ce, contrairement au risque des aléas, le plus souvent sur une période de plusieurs années ; c'est ce que nous appelons le « risque découlant de modifications ». Ici se répercutent aussi bien le renchérissement de la vie — sur les sinistres tout comme sur les frais généraux — que les conséquences de l'évolution technologique et les changements touchant aux conditions générales des marchés et de ce qui les influence. Dans ce contexte, notons aussi l'importance croissante des risques politiques.

« Les conséquences négatives du risque des aléas enregistrées cette année n'ont pas dépassé la normale. Le résultat négatif très décevant dégagé par l'exercice provient essentiellement du risque très lourd lié aux modifications qui a entraîné une nouvelle dégradation, en partie très marquée, de la grande masse des affaires aussi bien en Allemagne qu'à l'étranger. Nous soulignons déjà depuis

⁽¹⁾ *Present conditions in the international reinsurance field.*

des années que nous avons besoin de la compensation des risques dans le temps tout comme de la compensation dans l'espace et qu'il nous faut travailler d'après ce principe. Cela se confirme d'ailleurs clairement lorsque l'on considère les variations fortuites enregistrées ces dernières années dans le domaine des catastrophes naturelles et des très gros sinistres. À des années lourdement grevées par des dommages de cette nature, succèdent des années où la charge des sinistres est inférieure à la moyenne. D'autre part, le risque lié aux modifications a des conséquences — souvent à la manière d'une progression arithmétique — principalement sur la grande masse des affaires. Du fait des problèmes qu'il nous pose et qu'il pose en général aux sociétés d'assurance et de réassurance, nous estimons qu'il est à mettre au moins au même niveau que le risque des aléas. C'est pourquoi nous devons attacher beaucoup d'importance à atteindre toujours une grande transparence pour connaître les conséquences non seulement du risque des aléas, mais aussi du risque lié aux modifications. En effet, les tendances négatives que nous signalons depuis des années et qui ont de nouveau particulièrement affecté le résultat de l'exercice sont dues essentiellement au risque découlant de modifications, soit, d'une part, de modifications affectant les facteurs technologiques, économiques, sociaux et politiques qui déterminent le comportement des affaires assurées et, d'autre part, de modifications touchant aux marchés mêmes de l'assurance et de la réassurance.

« Les changements intervenus tant dans le domaine de l'assurance que dans celui de la réassurance, qui ont surtout des effets négatifs à l'heure actuelle et qui nuisent à la rentabilité des affaires, se manifestent simultanément dans un grand nombre de pays et mettent en lumière les conséquences d'une évolution qui place les réassureurs devant de gros problèmes, à savoir l'interdépendance croissante des économies nationales. Le commerce mondial et le rapprochement des économies nationales — précisément si important pour la République fédérale — ont pris une telle ampleur que dans de nombreux domaines les pays industrialisés sont devenus tellement dépendants les uns des autres que leurs principaux indicateurs conjoncturels montrent une tendance commune et que leur développement économique suit un cours largement parallèle. Cette réalité compromet considérablement la compensation géographique des résultats de la réassurance et se traduit par une nette aggravation du risque découlant des modifications dont les conséquences ne sont plus concentrées sur un seul pays mais s'étendent,

de plus en plus fréquemment, en même temps à bon nombre de pays. Les changements affectant les risques n'ont donc plus un effet compensatoire, mais au contraire cumulatif. Une des conséquences de cette situation, autrement dit du parallélisme dans les manifestations économiques a été le niveau très élevé des taux d'intérêt servis dans de nombreux pays et presque dans le monde entier. Le haut niveau des taux d'intérêt favorise dans le domaine de l'assurance et de la réassurance l'apparition de tendances préoccupantes et dangereuses, telles que celles que l'on observe actuellement et qui sont imputables, par exemple, à la pratique de plus en plus fréquente du « cash flow underwriting », autrement dit à une politique de souscription axée sur le chiffre d'affaires et qui ne vise même plus à obtenir un équilibre des résultats techniques. Bien plus, on croit parfaitement raisonnable de prendre en charge des risques supplémentaires sous-tarifés même dans la perspective de subir des pertes techniques, puisque l'on espère que l'augmentation du chiffre d'affaires permettra d'accroître encore les revenus des fonds placés et ainsi de compenser les pertes techniques. Certes, cette hypothèse peut s'avérer juste dans certains cas et sur une courte période de temps mais, à moyen terme et pour la grande masse des affaires, la politique du « cash flow » crée nécessairement des problèmes : en effet, les mesures prises pour adapter les taux de prime aux risques ne produisent leurs effets qu'avec un retard considérable, tandis que le flux de trésorerie provenant des opérations techniques peut se tarir très rapidement et même devenir négatif. À cela vient s'ajouter le risque d'une rapide modification en baisse du niveau des taux d'intérêt. Ces deux facteurs — tarissement du flux de trésorerie et baisse des taux d'intérêt — peuvent l'un et l'autre avoir dans un laps de temps relativement court une incidence très négative sur le montant des produits financiers pour aboutir, avec les pertes techniques, à une perte dans le résultat final ; c'est ce que nous constatons déjà nettement à l'heure actuelle sur de nombreux marchés. Finalement, le problème réside dans la disparité des phases : d'une part, les affaires de réassurance sont essentiellement, par leurs conditions, des opérations à long terme et, d'autre part, les revenus financiers varient sur une période de temps beaucoup plus brève. Comme il est difficile de prévoir la date et le montant des règlements de sinistres, par exemple, il n'est pas possible de déterminer d'avance et de façon assez précise les montants à recevoir et à payer au titre des opérations techniques, pour pouvoir adapter de prime abord la durée et le montant des placements aux flux de trésorerie, ce qui rendrait calculables les revenus des intérêts. De

même, il n'est pas encore possible d'adopter à bref délai les primes des différents contrats d'assurance aux fluctuations des taux d'intérêt servis sur le marché financier. Le « cash flow underwriting » revêt un caractère doublement spéculatif : d'abord parce que celui qui le pratique pense pouvoir maintenir l'évolution des sinistres et des frais généraux dans les limites qu'il s'est fixées et ensuite parce qu'il espère que la perte technique qu'il a prise d'avance en compte, pourra être absorbée par des revenus d'intérêts dont il ne peut pas cependant calculer le montant en raison des fluctuations des taux de ceux-ci. Or, la vocation de l'industrie de l'assurance est de pratiquer des opérations d'assurance. Nous pensons qu'il n'est pas défendable de s'exposer à des risques supplémentaires de caractère spéculatif. Tout comme elle devrait appliquer résolument dans sa politique financière des principes de sécurité, de liquidité et de rentabilité en répartissant et diversifiant ses placements et en respectant les règles de congruence des actifs et des passifs en devises, l'industrie des assurances devrait aussi observer sans réserve le principe selon lequel il ne faut pas spéculer sur une évolution déterminée des taux d'intérêt et négliger la qualité des souscriptions. »

II — L'évolution internationale de l'assurance de 1960 à 1980 ⁽¹⁾

Sigma publie périodiquement des études économiques à la Suisse de Réassurance. Cette fois, le numéro du 2 février 1983 est consacré à l'aspect international de notre métier. Nous voulons en retenir la partie qui s'intitule « Importance économique de l'assurance ». Sigma⁽²⁾ y examine, sous ce titre, l'importance prise dans un certain nombre de pays économiquement très développés par rapport au produit national brut. Voici l'étude en question. Comme on le constatera, le Canada est en bonne posture, mais assez curieusement, entre la Finlande « tout petit pays » et le Japon, dont la population menace de crever les cadres.



Le rôle qui revient à l'assurance dans l'économie d'un pays ou d'un espace économique peut être illustré plus précisément par le rapport primes/produit national brut (PNB). Cette valeur doit per-

⁽¹⁾ *The international evolution of insurance from 1960 to 1980.*

⁽²⁾ 2 février 1983. Extrait du *Sigma* de la Compagnie Suisse de Réassurance. Page 10.

ASSURANCES

mettre de comparer aussi bien les marchés d'assurance pour chaque année de référence que leur évolution au cours de la période 1960-1980. Une hausse de cette valeur indique que l'encaissement de primes a crû davantage au cours de la période observée que le produit national brut, alors qu'une valeur constante au cours de la même période montre que l'encaissement de primes et le produit national brut ont évolué dans une même proportion ou qu'ils sont restés au même niveau.

La mappemonde et les chiffres utilisés dans l'appendice statistique p. 14/15 fournissent les renseignements suivants :

274

- Dans environ 85% des 52 pays appréhendés, les primes ont accusé une croissance plus forte que le produit national brut au cours de la période considérée.
- Comme on peut s'y attendre, les pays qui comptent parmi les nations industrialisées les plus importantes, accusent la quote-part la plus élevée des primes d'assurance au PNB. Les États-Unis ont pu conserver, au cours de toute la période, le premier rang de cette liste.

1960	1970	1980
1. États-Unis 2. Canada 3. Grande-Bretagne	1. États-Unis 2. Grande-Bretagne 3. Australie	1. États-Unis 2. Suisse 3. Irlande

- L'évolution la plus marquante a été enregistrée par l'assurance au Japon ; ceci ressort également des différents points abordés dans l'étude.
- Le classement suivant révèle l'importance que revêt l'assurance dans les différents pays en 1980.

Rapport volume de primes / PNB en 1980 (en %)							
plus de 7	6-7	5-6	4-5	3-4	2-3	1-2	moins de 1
États-Unis	Suisse Irlande	Grande-Bretagne Pays-Bas RFA Finlande Canada Japon	Australie Afrique du Sud Danemark Suède Belgique Norvège Autriche	France Israël Nouvelle-Zélande	Corée du Sud Kenya Portugal Singapour Luxembourg Argentine Malaisie Italie	Maroc Espagne Venezuela Taïwan Côte d'Ivoire Uruguay Algérie Philippines Tunisie Rép. Dominicaine Colombie Grèce Inde Nigeria Pérou Guatemala	9 pays

III — Les Canadiens, propriétaires aux États-Unis⁽¹⁾

Dans le numéro d'avril 1983 de notre Revue, nous avons mis en garde le lecteur qui possède une propriété immobilière aux États-Unis, à propos des interventions prochaines du gouvernement américain. Avec l'autorisation de la maison Clarkson Gordon, nous reproduisons cette fois un texte précisant les obligations de l'étranger-propriétaire envers le gouvernement américain. On nous saura gré, croyons-nous, d'apporter quelques détails sur une question dont jusqu'ici bien peu de Canadiens se sont préoccupés.

275

« La Foreign Investment in Real Property Tax Act (FIRPTA) des États-Unis touche les résidents canadiens qui détiennent directement ou indirectement une participation dans un bien immobilier aux États-Unis (United States Real Property Interest — USRPI). Cette Loi a pour but d'assurer que les non-résidents des États-Unis seront assujettis à l'impôt américain sur tout gain réalisé à l'aliénation d'une participation dans un USRPI. Cependant, un certain nombre d'exigences qui visent la divulgation de renseignements auront un effet immédiat sur les investisseurs visés. L'information du présent document s'adresse aux particuliers touchés par la FIRPTA. Si vous détenez un USRPI par l'entremise d'une corporation, d'une société, d'une succession ou d'une fiducie, diverses exigences s'appliquent ; vous pouvez obtenir plus de détails à leur égard à tous nos bureaux.

Qui est visé ?

Les règlements de la FIRPTA exigent la production de déclarations annuelles de renseignements auprès du Internal Revenue Service (IRS) des États-Unis lorsque des USRPI sont détenus directement ou indirectement par des non-résidents. En général, les exigences relatives à la production susmentionnée ne s'appliquent aux non-résidents que si la valeur du USRPI excède 50 000 \$ US. De plus, certaines corporations américaines qui ont des actionnaires étrangers devront également produire des déclarations de renseignements. À titre de solution de rechange, les investisseurs peuvent fournir une garantie à l'égard de l'impôt américain à venir qui peut s'appliquer. Ces déclarations sont requises lorsqu'un USRPI a été détenu à toute date après le 18 juin 1980. Des déclarations dis-

⁽¹⁾ *Canadians as property owners in the United States.*

tinctes pour 1980, 1981 et 1982 doivent être produites d'ici le 21 juin 1983. Une pénalité de 25 \$ US par jour jusqu'à concurrence de 25 000 \$ US par déclaration sera imposée pour la non-conformité aux règlements de divulgation de renseignements, à moins qu'une entente de garantie ne soit intervenue avec le IRS.

Bien que les dispositions de la convention fiscale actuelle conclue entre le Canada et les États-Unis protègent les Canadiens de l'impôt américain sur les gains qui proviennent de l'aliénation de biens en immobilisation, pourvu qu'ils n'exploitent ni commerce, ni entreprise par le biais d'un établissement permanent aux États-Unis, les Canadiens doivent néanmoins se conformer aux exigences de production ou de garantie. À compter de 1985, ou peut-être plus tôt si la convention fiscale proposée entre le Canada et les États-Unis est ratifiée dans sa forme actuelle, les Canadiens seront assujettis à l'impôt aux États-Unis à la vente de biens immobiliers.

Qu'est-ce qu'un USRPI ?

La définition d'un USRPI est large afin d'y inclure le plus d'investissements directs ou indirects dans des biens immobiliers situés aux États-Unis ou dans les îles Vierges américaines. Les biens immobiliers comprennent des condominiums, des terrains, des bâtiments, des baux, des éléments de construction, des participations pétrolières et gazières, des récoltes et des gisements naturels. Une participation comprend, mais elle n'y est pas limitée, des participations en temps partagé, des participations dans des successions, des options ou des droits de premier refus dans des biens immobiliers et tout droit à une part de la plus-value ou du produit brut ou net ou des profits qui proviennent de biens immobiliers. Les actions d'une corporation américaine seront considérées des USRPI à moins que ces actions ne soient négociées à une bourse américaine reconnue, ou que la corporation américaine puisse démontrer que, pendant les cinq ans qui précèdent la date à laquelle le non-résident a vendu ses actions de la corporation, elle n'était pas une corporation de portefeuille en biens immobiliers aux États-Unis (United States Real Property Holding Company - USRPHC).

Quelles sont les exigences de production ?

Les particuliers doivent produire les formulaires requis pour 1980, 1981 et 1982 d'ici le 21 juin 1983. Nous prévoyons que les Canadiens préféreront produire les formulaires nécessaires plutôt

que de fournir une garantie. Si vous désirez fournir une garantie auprès du IRS plutôt que de produire des déclarations annuelles de renseignements, vous deviez soumettre une demande d'entente de garantie pour 1980 à 1982 le 21 mars 1983 au plus tard ; cependant, cette exigence a été reportée à une date qui sera fixée ultérieurement.

Si vous êtes un investisseur dans un USRPI par le biais d'une corporation non américaine ou d'une société, d'une fiducie ou d'une succession, vous avez probablement reçu certains renseignements du propriétaire direct du USRPI. Vous serez peut-être tenu de produire une déclaration en raison de votre investissement indirect. Toutefois, si vous n'avez rien reçu et que vous croyez être touché par la FIRPTA, communiquez avec le propriétaire direct du USRPI afin de déterminer les exigences de production auxquelles vous devez répondre. »

277

IV — L'assurance-vie et ses difficultés : un exemple ⁽¹⁾

Une grande société d'assurance-vie a communiqué les résultats nets suivants pour l'exercice 1982 :

Profits en 1981 :	\$ 73,000,000
Profits en 1982 :	\$ 797,000

La différence s'explique, mais il est évident que l'assureur doit prendre un certain nombre de mesures destinées à corriger une situation qui pourrait être déplaisante, si elle continuait. Voici les propos tenus par le président de la société à l'occasion de l'assemblée générale annuelle :

« L'année qui vient de s'écouler a été marquée par les défis auxquels la Compagnie a dû faire face et par les changements qu'elle a dû apporter pour tenir compte de nouvelles conditions dans les pays où elle exerce son activité. La situation économique, les modifications touchant l'imposition des contrats d'assurance-vie et une concurrence de plus en plus forte ont créé un climat d'incertitude dans le monde des affaires. La demande de nouvelles formules d'assurance et de rente, alliée à la concurrence croissante exercée par les établissements financiers qui offrent des produits et des services s'apparentant

⁽¹⁾ *Life insurance and its difficulties : an example.*

à ceux des entreprises d'assurance-vie, ont amené celles-ci à intensifier leur activité dans la mise au point de nouveaux produits. La rentabilité a été durement touchée par la montée des frais d'exploitation et par la nécessité de maintenir des prix compétitifs dans la plupart des branches d'activité. Pour surmonter ces difficultés et les autres problèmes qui se sont manifestés, la Compagnie a créé une série de programmes de gestion adaptés à la situation des différents pays où elle opère.

Direction

278

« Notre système de gestion a fait l'objet de modifications visant à accroître notre capacité de réagir aux situations qui se présentent, ainsi qu'à permettre à la direction de mieux suivre, sous tous leurs aspects, l'expansion et la rentabilité de nos différents secteurs d'activité.

« Un groupe de travail sur les orientations de la Compagnie a été formé. Il a pour mission d'aider le Bureau de la haute direction à réévaluer notre champ d'activité, en tenant compte de l'importance que les services financiers sont, croyons-nous, appelés à prendre dans les prochaines années. Les conclusions du groupe nous seront aussi d'un apport précieux dans le développement de nos plans stratégiques, grâce auxquels la planification des opérations courantes de la Compagnie peut être coordonnée avec ses objectifs à long terme.

« Pour faire face aux contraintes croissantes qui s'exercent sur la rentabilité de notre entreprise, nous devons nous préoccuper davantage de la productivité. Nos sièges nationaux ont respectivement adopté des programmes et des plans d'action dans le but d'augmenter la productivité. Des démarches analogues ont été entreprises afin d'accroître l'efficacité du Bureau international. Pour renforcer et améliorer notre position dans les années qui viennent, il nous faudra entre autres réussir à allier à un personnel hautement qualifié un système de gestion de l'information des plus perfectionné, tout en maintenant les coûts à un niveau concurrentiel. »

Pages de journal

par

GÉRARD PARIZEAU

Nice, 20 mars 1980

279

Quel souvenir nos amis ont gardé de ce fantaisiste, à l'esprit et au verbe précis, qui commençait une brillante carrière à la radio ! Il vint plus tard à la télévision, avec l'extraordinaire émission qu'était *Point de Mire*. Je me rappelle très bien comme j'étais fidèle au rendez-vous.

Et puis, avec nos amis, nous avons évoqué le souvenir de Louis Francœur, journaliste pendant toute sa vie, après qu'il eût quitté l'ordre des Bénédictins, si je me rappelle bien. Il devint célèbre quand il accepta de donner à la radio sa chronique de guerre. Tous les soirs, en une demi-heure, vers 1940, il résumait les dépêches dans une langue très simple. Ses textes étaient bien charpentés et dits avec une voix qui donnait bien sur les ondes. On se rendit compte de la place qu'il avait prise, après sa mort, devant la foule qui suivait sa dépouille au moment de ses funérailles. Le prestige du commentateur de la radio avait soudainement fait de lui un personnage que ses longues années de journalisme ne lui avaient pas permis d'être, à une époque où l'on n'accordait pas à l'œuvre écrite l'importance que l'on donnait à l'œuvre parlée.

Francœur était, avec Panneton, l'auteur d'*À la manière de...*, recueil de pastiches vraiment très drôles, dont j'ai gardé un exemplaire. C'était pour la littérature canadienne le pendant du livre de Reboux et Müller pour la française.

En vacances, ces conversations détendues avec des gens de bonne compagnie sont bien agréables.



On n'est pas encore fixé sur la cause de ce drame de la mer du Nord. La plate-forme s'est-elle renversée sous la force des vagues, à la suite de l'explosion de bonbonnes de gaz ou à cause des

travaux de transformation qui, en remplaçant la structure ordinaire de l'appareil de forage par un immeuble, a détruit l'équilibre et l'a rendu instable ? Y a-t-il eu malveillance, sabotage ? Tout ce qu'on sait, c'est que la plate-forme a tout à coup basculé en entraînant sous l'eau, en quelques minutes, ceux qui étaient à l'intérieur de l'hôtel.

Que de risques on fait courir à des êtres humains pour produire cet *or noir* devenu précieux parce qu'il est indispensable !

280

Après avoir étudié le type humain particulier qu'est devenu l'automobiliste, M. Jean Cazaneuve, de l'Institut, conclut ainsi au Centre universitaire méditerranéen : « Pourquoi nos compatriotes ne comprendraient-ils pas qu'il n'y a aucune gloire à rouler plus vite que les autres, que la politesse est un bienfait, même dans les encombrements, et que l'énerverment ne fait rien avancer sinon l'âge de l'infarctus ? »

C'est vrai qu'au volant, beaucoup de gens changent de caractère. De polis, aimables, prêts à rendre service, ils deviennent désagréables, hargneux, impatient. Il faut dire que la plupart des automobilistes pris dans un bouchon, une fois libérés, font des choses devant lesquelles ils auraient hésité auparavant. Parce qu'ils se sont sentis incapables de bouger, dès qu'ils sont libres, ils commettent des imprudences et font des gestes qu'autrement ils n'auraient pas faits, tant ils semblent hors de leur caractère ordinaire.

Entendu Gilles Vigneault à la télévision française. Il a chanté bien agréablement son pays et ses gens. Il a une figure expressive, vive, intéressante que fait valoir un cinéaste habile. Mais pourquoi chante-t-il pour des Français cette chanson bilingue dont la formule a été trouvée il y a bien longtemps par un auteur canadien anglais du nom de Drummond, je crois ? Il contribue ainsi à convaincre l'étranger que nous parlons un jargon qui est ni du français, ni de l'anglais. Ce n'est pas du *joual*, mais une affreuse salade.

Je n'ai pas compris non plus cet éloge qu'il a fait de Diane Dufresne. Amitié d'artistes, complaisance de collègues, de compatriotes ? Je ne sais pas, mais il me semble qu'on devrait garder ces compliments pour une Pauline Julien ou pour d'autres chanteuses canadiennes qui le méritent, aussi bien pour la qualité de leur voix et de leurs chansons que pour leur connaissance du métier.

30 mars

Entendu hier au nouveau théâtre de Nice un concerto pour violon, alto et orchestre de Mozart. Henri Revelli — premier violon de l'orchestre Cannes-Provence, côte d'Azur — et professeur au conservatoire de Nice. Il porte le nom d'un des personnages de la *Baie des Anges*, ce livre que Max Gallo a consacré à Nice et à la carrière de trois Piémontais venus s'y établir à la fin du siècle dernier.

M. Revelli est un excellent violoniste, comme M. Jean Dupouy est un très bon altiste. Si tous deux ont reçu une formation excellente, ils ont joué dans des orchestres prestigieux. Jean Dupouy s'est révélé un excellent soliste dans une pièce de musique contemporaine *Trenning*, de René Koering.

281

Le compositeur a été hué quand il est venu saluer la salle à la suggestion du chef d'orchestre ; ce qui est à la fois pénible pour lui et pour les interprètes. Il faut dire que *Trenning* n'est pas une œuvre facile. Cependant, le soliste en avait tiré des sonorités assez remarquables pour qu'on ne le traitât pas ainsi. C'est la seconde fois que j'entends huer un compositeur. La première fois, c'était à un concert symphonique à la Place des Arts. Cette fois, la chose était encore plus pénible car le compositeur était là. Il a salué simplement et n'a pas insisté en pensant sans doute : « Quels sauvages... »



La vie à bord d'une plate-forme de forage en mer doit être très dure. Comme l'écrit Claude Lorieux : « Les victimes de l'accident (au large du Danemark) avaient fini leur journée de travail. Cela signifie douze heures bien remplies de vacarme, de vent, d'effort et aussi de gestes routiniers, mais absolument indispensables. Un hélicoptère conduit les travailleurs de la plate-forme chantier à l'hôtel (hôtel flottant), balayée par un vent à écorner les bœufs. »

Comme nos ouvriers de la Baie de James, ils ont droit à des vacances fréquentes et sont payés très cher.



Je suis allé à la cathédrale clopin-clopan ce matin pour assister à la messe des Rameaux. J'en suis sorti, encore une fois, sous le charme du chant, de la lecture de la Passion, de la musique d'orgue et de la mise en scène. Je ne veux pas parler d'un spectacle, car si tout faste religieux est piété dans cette cérémonie d'église,

tout est également souvenir d'un passé à la fois glorieux et douloureux.



282

Parfois, entre deux parties de balle au mur, un verre à la main, *** me parlait de ses ennuis conjugaux. Il demandait non le divorce, mais l'annulation d'un mariage qui n'avait jamais été consommé. Rome se faisait tirer l'oreille à une époque où seule l'Église avait le droit de séparer ce que Dieu avait uni, dans notre province tout au moins. Au dossier, bien préparé par un vicaire de Westmount passé maître dans ces pénibles querelles, s'opposait un autre théologien de l'extérieur. Et c'est ainsi qu'un cas banal au fond était devenu une lutte entre clercs de deux villes, opposées depuis le début de la colonie.

*** finit par gagner son point, se maria. Pour une raison ou pour une autre, ce fut la fin de mon entraînement sportif. Dans l'intervalle, tous deux nous avons quitté nos firmes respectives pour en fonder d'autres, mais à notre nom et pour notre plus grand avantage.



Cet après-midi, concert au Théâtre de Nice. Demain, dimanche à trois heures : *Le Mal court* d'Audiberti. À six heures, si Germaine y vient⁽¹⁾, concert chez les Dominicains.

À quatre heures, j'aurais pu assister à l'église luthérienne au concert pour rappeler la fondation de l'église d'Augsbourg. Vraiment, il y en a trop au même moment. J'en suis désolé, mais je le mentionne ici pour indiquer la variété des concerts, des spectacles, des conférences à Nice.



Voici deux risques d'environnement, inattendus dans leurs effets et leurs conséquences. Si je les évoque ici, c'est à cause de leur caractère de gravité. Dans une petite ville située près de Toronto, un train déraile. Un gaz toxique s'en dégage. On doit déménager une grande partie de la population de la ville pour éviter un malheur. Toute activité est suspendue pendant plusieurs jours. Qui est responsable au civil : la compagnie de transport, le fabricant des wagons, le gouvernement pour ses règles de transport de produits toxiques ? S'agit-il d'un *act of God*, c'est-à-dire d'un cas fortuit ou d'un acte de malveillance ?

⁽¹⁾ C'est beaucoup : c'est trop, dira-t-elle.

En voici le second qui cause le décès de cent vingt personnes en mer. Dans la mer du Nord, une plate-forme/hôtel se renverse et entraîne dans la mort le personnel qui y était logé. Qui blâmer : le fabricant initial de la plate-forme ? Il évoque qu'on l'a transformée en hôtel hors de son contrôle. Ceux qui n'ont pas pris les précautions voulues pour empêcher une explosion des gaz dans les bonnes, ceux qui ont transformé l'instrument de forage en hôtel, en déplaçant vers l'un des flotteurs le centre de gravité ? La houle déclenchée par une tempête très violente comme il y en a en mer du Nord ?

Dans les deux cas interviendront sans doute des réclamations sous l'angle de la responsabilité civile. Que de procès en vue ! À moins que, comme dans le premier cas, on ne tente de régler hors cour. Est-ce le temps ou l'endroit pour soulever cela ? Non, peut-être, sauf pour demander des mesures de prudence, de sécurité encore plus grandes. Et surtout que l'on surveille la routine. Souvent, elle ne corrige pas le mal parce qu'on s'est habitué à l'idée du danger et qu'on n'applique pas ou mal les mesures jugées indispensables.

283

L'assureur se désole qu'il y ait eu mort d'hommes, mais il ne peut pas ne pas prévoir les conséquences matérielles de pareils désastres.



De la pièce d'Audiberti, que penser après l'avoir vue cet après-midi au nouveau théâtre de Nice avec Germaine ? Mon impression est difficile à préciser. Dans *Le Mal court*, il y a des choses valables : un dialogue nourri, avec des bouffonneries il est vrai, une actrice excellente qui passe de la naïveté à la fureur. Pour le plaisir de nos yeux, elle se dénude, à un moment donné ; elle affole le roi et son ministre et enfin, elle joue à la Catherine de Russie aux petits pieds, après avoir constaté la fourberie et la bêtise des uns et des autres. Je suis heureux d'avoir vu la pièce, malgré certaines pitreries accentuées par les acteurs.

Audiberti est d'Antibes. Cela lui donne quelques droits sur la Côte. Mais pourquoi, dans sa pièce, lui faut-il opposer jeunesse triomphante et vieillards peureux, croulants, ridicules ? La pièce date de 1947, moment où l'auteur était jeune ; ce qui explique probablement tout cela.

Né à Antibes comme je l'ai noté, Audiberti raconte que la Côte était une campagne presque ininterrompue dans sa jeunesse. À certains endroits, comme à Saint-Paul de Vence, les étrangers étaient bien mal reçus. Les enfants les accueillait avec des noyaux de cerises et même parfois avec des pierres. C'était vers le début du siècle. Les gens et les choses ont bien changé. Saint-Paul a été envahi longtemps par les artistes. Maintenant, il l'est par les touristes, les marchands, les cafés et les restaurants même si, en face de la Colombe d'Or, on joue encore à la pétanque.

284

Autre soirée faste, que rappelle un déjeuner bien agréable, pris avec les Jacques Brillant dans un restaurant qui donne sur le port de Monte-Carlo, presque au niveau de la mer. À un moment donné, le déjeuner évoque dans mon esprit le dîner auquel, beaucoup plus haut sur le rocher, M. Didier Gregh, ministre de France, nous avait invités sur réception d'une lettre de Mme Yvette Gouin. Très lié à nos amis Gouin, il avait tenu à nous avoir dans son appartement de la Principauté, avec cette charmante femme qu'est la duchesse de Caraman. Grâce à notre hôte et à son invitée, la conversation n'avait pas chômé.

Qu'il est agréable d'être invité à la table de gens ayant du goût et le sens de la conversation ! Avec les Jacques Brillant, l'échange de propos avait été facile également. Nous avions un peu parlé de la Gaspésie où se déroule l'intrigue de son dernier livre. Je lui avais demandé de m'expliquer qu'il ait ce sens ou ce goût du drame, lui dont la vie en a été exempte. Je lui ai dit, entre autres choses, que dans *Le Devoir*, on l'avait jugé petitement, durement même, comme croient devoir le faire certains critiques pour qui compte d'abord la petite bête et qui semblent incapables d'apprécier une œuvre dans son ensemble.

J'ai rapporté de chez mon libraire *Ce que je n'ai pas dit*, de Mary Marquet. Cette fois, elle raconte tout de sa vie, avec parfois une absence de pudeur à rapprocher des souvenirs de Mme Simone. Toutes deux ont eu une carrière brillante à la Comédie française. Mais autant l'une raconte tout sans hésiter devant le détail audacieux, qu'il s'agisse de Gémier, de Tardieu, de Victor Francen ou de ***, avec qui elle couche avec horreur, mais parce qu'il lui permet de payer ses dettes ; autant Mme Simone a de tact, même si, parfois, elle a la dent dure.

On est un peu gêné devant cette nudité des sentiments, comme dimanche je l'étais devant cette petite actrice qui, dans *Le Mal court*, d'Audiberti se dénude devant le Roy (qu'elle affole) et son ministre (le Cardinal) qu'elle trouble. Ce n'était pas la vérité sortant du puits, mais l'indignation devant les faussetés de la vie qui, dans l'esprit de la jeune femme, la faisaient agir ainsi, en rejetant tout ce qu'on lui avait enseigné jusque-là, pudeur comprise. Elle aurait pu sans doute exprimer son horreur sans aller jusqu'au nu intégral si elle n'eût su que son corps nu ajoutait à la qualité de son jeu.



Samedi et dimanche, il a fait beau (avec un ciel bleu sans nuage) et chaud (75°F au soleil). Enfin, je retrouve cette côte d'Azur que j'aime. L'eau de mer à 13 ou 14°C exige du courage de ces quelques baigneurs qui marchent avec précaution sur les galets, avant de rejoindre le sable et la mer.

285

5 avril

À notre tour, nous avons invité les Jacques Brillant à déjeuner. Je me propose de lui parler à nouveau de son dernier livre sur la Gaspésie. Son style est vivant, alerte. Il contient quelques scoories, comme on le lui a reproché ; mais qui peut se vanter de ne rien laisser échapper dans un livre de trois cents pages ? J'avoue en toute simplicité avoir péché ainsi plus d'une fois dans certains de mes livres : chose que m'ont reproché ceux qui se refusent de juger une œuvre pour ce qu'elle est, sans s'arrêter aux petits détails, à la petite bête ou aux poux, comme disait François Mitterrand un jour qu'on analysait devant lui *La Paille et le Grain*.

Le livre de Jacques Brillant a paru chez Leméac. Peut-être en France, Robert Laffont s'y serait-il intéressé ! Je voudrais lui demander s'il a tenté une démarche de ce côté, à une époque où la chose canadienne a une certaine vogue, concrétisée surtout par Gabrielle Roy (prix Fémina), par Antonine Maillet (prix Goncourt) et par Anne Hébert qui a eu divers prix.

À la télévision canadienne, on a voulu reconnaître le prestige de Madame Maillet en l'invitant à un programme de CBC que Germaine suit régulièrement et qui ne manque pas d'intérêt. On y voit des gens qui ont été au centre d'un événement ou qui ont joué un rôle à un moment donné dans leur pays ou leur métier. Le jeu consiste à faire deviner par un groupe de quatre personnes de qui

il s'agit. L'émission est, à mon avis, très supérieure à celle de la chaîne française qui, en costumant ses personnages et en les faisant changer de voix, demande qu'on trouve leur nom. On croirait assister à une mascarade, mais pas du meilleur goût.



286

Dans ses propos de table, James de Coquet mentionne que, dans les caves de Cognac, la fine champagne en barriques de bois du Limousin perd quelque trois pour cent de son volume par an. C'est, paraît-il, ce que l'on appelle sur place la *part des anges*. Le mot est joli ; il est à noter, même s'il représente une perte sèche pour le propriétaire. Sous le titre *Trinquons avec les Anges*, James de Coquet ajoute : « Dans quoi faut-il boire le cognac ? Dans un cristal pour lui permettre de chatoyer comme une grande coquette. Du cristal que l'on peut tenir facilement par son pied et à peine pansu ». Au contraire de ce que croient certains restaurateurs, les verres-ballons ne sont pas faits pour la dégustation, ajoute-t-il. « Le parfum d'un breuvage doit être aiguillé vers les papilles olfactives et non vers les yeux et les oreilles ». C'est à retenir.



J'ai enfin reçu le courrier du Canada. Il lui a fallu de dix à dix-sept jours pour venir à destination. Et cependant, il portait le timbre de la poste par avion. Plus le prix augmente, plus le service est mauvais, semble-t-il. Comme je le notais précédemment, en ce moment, c'est au centre de tri régional que les retards s'accumulent, semble-t-il.

6 avril

Entendu Mme *** au Centre universitaire méditerranéen : vieille dame qui, physiquement, n'a aucun attrait. On comprend que son mari lui ait préféré cette grande dame élégante, spirituelle qu'est Madame de ***. Tandis que l'autre semble avoir oublié que des cheveux raides comme des cordes, un vieux visage ratatiné comme une pomme restée trop longtemps dans le compotier, ne sont pas faits pour retenir un homme, fût-il son mari. *** a préféré être une femme de lettres, avoir une œuvre ; ce que son mari ne voulait pas accepter, affirme-t-elle. À un moment donné, elle a accepté le divorce ; puis elle s'est remariée. Et la vie a continué, même si, dans ses livres, elle a peut-être, comme dans sa causerie à bâtons rompus, accordé trop d'importance à des ragots sur son premier mari devenu homme politique en vue et grand écrivain.

Comme sont pénibles ces souvenirs d'une femme qui, ayant vécu à côté d'un homme célèbre, n'a pu le suivre dans sa carrière et donne l'impression d'avoir été laissée pour compte.

Ce n'est sans doute pas le cas de Mme ***, mais c'est l'impression que j'ai eue quand je me suis contenté de la regarder et de l'entendre.



La revue de presse que nous communique la délégation du Québec est intéressante. Elle nous permet de voir ce qui se passe dans la province, en notre absence. Avant de la recevoir, nous avions l'impression d'être complètement isolés car, pendant la grève, le centre de triage du sud a bloqué systématiquement tout ce qui venait de l'étranger.

287



Dans le courrier arrivé hier, j'ai trouvé le contrat de mon livre sur Denis-Benjamin Viger. À nouveau, j'ai l'impression de céder mes droits d'auteur pour un plat de lentilles. Quand on examine d'un peu près les conditions de l'entente, on imagine que l'auteur est vraiment quantité négligeable. Le manuscrit devient la chose de l'éditeur qui décide de tout : papier, caractère d'imprimerie, disposition, illustrations. Et si, par hasard, le livre est un succès, l'auteur reçoit cinq pour cent du prix de détail.

C'est à prendre ou à laisser. Comme je ne veux pas qu'on ait recours à l'aide à l'éditeur pour un de mes livres, je dois la remplacer par un chèque personnel. Comme je le disais au directeur, jamais un homme d'affaires ne signerait une pareille convention si, en acceptant d'écrire, il ne cessait d'être un négociant pour devenir un scribe corvéable.



L'éditeur a voulu présenter ma *Chronique des Fabre* au jury du prix de la ville de Montréal, il y a quelques mois. Je m'y suis opposé car, à mon âge, ce serait un peu ridicule de le faire. À mon avis, les prix littéraires sont créés non pour couronner l'œuvre d'un vieux monsieur, mais pour reconnaître la qualité d'un livre écrit par un écrivain à ses débuts ou en plein essor intellectuel.

Viger sera sans doute ma dernière étude du dix-neuvième siècle. À l'avenir, je me contenterai de noter, dans mes *Pages de Journal*, tout ce qui me passe par la tête les jours où j'aurai le goût, sinon le besoin d'écrire.

En me promenant du côté de la rue de la Buffa, j'ai aperçu, dans la montre d'un librairie, un livre de Sainte-Beuve dont une partie est consacrée à l'abbé de Lammenais. Je me le suis immédiatement procuré pour essayer de comprendre l'influence que celui-ci a exercée sur des cerveaux aussi opposés, au Canada, que Louis-Antoine Dessaulles à son retour de Paris, Mgr Jacques Lartigue et l'abbé Sabin Raymond, directeur du collège de Saint-Hyacinthe, avant la mise à l'index des *Propos d'un croyant*. Si l'abbé Raymond admirait Lammenais, par la suite, Dessaulles et son maître se heurtèrent vivement. Or, je crois qu'au point de départ de la querelle, il y avait justement Félicité Robert de Lammenais que l'abbé Raymond avait mis de côté après l'intervention de l'Index et de son évêque ; tandis que Dessaulles, au contraire, continuait d'être marqué profondément par ce prêtre aux idées libérales, venu trop tôt dans un milieu bien étroit, incapable de le comprendre.

Sainte-Beuve commence son étude sur Lammenais en citant une de ses pensées : « Vous êtes à l'âge, écrit-il, où l'on se décide. Plus tard, on subit le joug de la destinée qu'on s'est faite, on gémit dans le tombeau qu'on s'est creusé, sans pouvoir en soulever la pierre. Ce qui s'use le plus vite en nous, c'est la volonté. Sachez donc vouloir une fois, vouloir fortement ; fixez votre vie flottante et ne la laissez plus emporter par tous les souffles comme le brin d'herbe séché ». Et ailleurs, Lammenais écrivait, à propos de Rome : « J'aurais traîné, dans ce désert moral, une vie inutile, me consumant d'ennui et de chagrin. Ce n'était pas là ma place. J'ai besoin d'air, de mouvement, de foi, d'amour, de tout ce qu'on cherche vainement au milieu de ces vieilles ruines... Le pape est pieux et voudrait le bien, mais étranger au monde, il ignore complètement l'état de l'Église et l'état de la société ».⁽¹⁾

Comme on est loin de la pensée de Mgr Ignace Bourget qui, à Montréal, est entièrement dévoué à la papauté. Quand Rome a parlé, il faut s'incliner, affirme-t-il.

Malgré leur opposition, on comprend que l'abbé Raymond et Louis-Antoine Dessaulles, bien différents pourtant, aient pu subir profondément l'influence d'un maître qui tenait de pareils propos dans une langue pareille.

⁽¹⁾ Lettre de Rome, 10 février 1832, à la comtesse de Senft. Sainte-Beuve. Page 78. *Les grands écrivains*. Librairie Garnier, 1930.

J'apprends par le journal la mort d'Adrien Pouliot. On en fait l'éloge avec raison, car il a exercé une influence considérable sur l'évolution de l'enseignement universitaire. À l'Université Laval d'abord, puis dans le reste de la province. Il voulait qu'on donnât plus d'importance aux sciences, aux mathématiques, dans ce qu'on appelait à l'époque l'enseignement secondaire et, plus tard, à l'université elle-même.

À travers quelques frasques, quelques idées baroques exprimées de façon amusante toujours, Pouliot poursuivait sa pensée dans son milieu qui n'était pas prêt à le suivre d'abord, mais qu'il a rapidement entraîné.

289

Il avait un esprit curieux, toujours en ébullition et il pratiquait la distraction comme un sport. Que de choses ne racontait-on pas à son sujet, qui rapidement lui ont créé la réputation d'un esprit fantasque, drôle, mais profondément dévoué à l'enseignement, à l'ouverture sur le monde, à des idées nouvelles dans le milieu encore étroit où il vivait. Comme le père Georges-Henri Lévesque, comme Léo Pariseau, comme le frère Marie-Victorin et comme Édouard Montpetit, il a été un précurseur dans le domaine de l'instruction. On ne l'appelait pas encore l'éducation, en se refusant à faire la distinction entre les deux. Et pourtant, l'une n'est-elle pas la connaissance et l'autre la formation du caractère, de la personnalité ? L'instruction venait de l'école et l'éducation de la famille, du milieu, de soi-même. Mais n'est-ce pas une définition élitique, diraient ceux qui se refusent à reconnaître l'élite au point de départ d'une société policée ou dynamique, ce qui n'est pas toujours la même chose ?



Les gens de ma génération disparaissent les uns après les autres. Ainsi, Mme B. m'apprend la mort de son oncle Urgel Mitchell. Nous nous connaissions depuis l'École des Hautes Études Commerciales. Nous n'étions pas de la même promotion, mais je savais qu'il avait un esprit curieux, intelligent, courageux au point de gagner ses cours à la force de ses muscles, à une époque où le gouvernement ne payait que les droits d'inscription. Urgel étant doué pour la lutte, il s'était orienté de ce côté-là pendant ses moments de loisir. Il prenait part à des combats sous le nom fantaisiste de *Cyclone* car, dans ce domaine, chaque lutteur est rapidement connu sous un vocable qu'il garde tant qu'il reste fidèle à l'arène. Même s'il avait quelque succès, notre ami obliqua vers autre chose

dès qu'il le put. Il était souriant, aimable et toujours prêt à rendre service.



290

Au Centre universitaire méditerranéen hier, on nous a cité certains auteurs qui ont parlé de Nice dans leur œuvre, en créant un mythe autour de la ville, suivant les époques. Nice, ville où viennent mourir les tuberculeux à une époque où la cure souvent aggravait le mal ; Nice ville de fêtards, de prodigues jetant l'argent par les fenêtres ; ville de l'aristocratie anglaise et russe. Ou encore plus récemment, ville des émigrés que Max Gallo a présentée assez brillamment, avant de *monter* à Paris. Il y avait aussi la Nice des gens riches et titrés, des rentiers, des universitaires. Pour le conférencier, c'est Jean Lorrain qui a peut-être le mieux compris la ville qu'il a connue et aimée, celle qui se rattache au vieux Nice plus qu'à la Promenade des Anglais.

J'ai aimé ce que le conférencier a dit mais, une fois de plus, j'ai constaté qu'il n'est pas donné à tout le monde de faire valoir ses idées. S'il parlait de façon vive, animée, il se dégageait de son texte une impression d'ennui. Peut-être était-ce sa pensée qui n'était pas attrayante. Et cependant, son sujet était intéressant. Germaine a immédiatement fait la comparaison entre le doyen Don't, qui nous a parlé de Marx et du marxisme il y a quelque temps avec une extraordinaire manière d'exposer son sujet, et cet autre conférencier, de qui se dégage une certaine grisaille, même si son débit est bon et son étude bien faite.

7 avril

Dans ce concert entendu à l'église anglicane, l'autre soir, un ténor (allemand) et un baryton (noir) étaient les récitants, avec une soprano (américaine) et une alto(allemande). De Francfort, le premier avait un nom curieux : Christophe Prégardien, descendant sans doute d'un huguenot venu en Allemagne après l'abolition de l'Édit de Nantes. En l'écoutant, je ne pouvais m'empêcher de songer à *Siegfried ou le Limousin*, ce livre de Jean Giraudoux que j'ai tant aimé. Siegfried n'était pas de descendance allemande ; on l'avait ramassé sur le champ de bataille en pleine amnésie et puis, on l'avait formé à l'allemande, jusqu'au moment où, ressaisi par la curiosité, par le goût de la France et de sa civilisation, il était revenu à son premier habitat. Un jour, il visite son pays d'origine et, malgré sa nouvelle formation, il reste dans ce pays qu'il aime, instincti-

vement, après en avoir été coupé si longtemps par la disparition momentanée de sa mémoire.

Le livre est un des plus beaux de Giraudoux. Je le relirai à mon retour pour voir si la réaction d'un homme de quatre-vingts ans peut encore être celle d'un adolescent de vingt ans.



Depuis quelques jours, il fait un temps des dieux. Après avoir médité de Nice devant Germaine horrifiée, voilà que je redeviens un modeste admirateur de la ville. Comme ailleurs, on y vole, on y viole, on y tue, mais comme le ciel est beau quand il est nettoyé comme ce matin par un vent violent : mistral ou tramontane.

291



À la télévision, on nous montrait, hier soir, une jeune femme qui, à la loto, venait de gagner neuf millions de francs nouveaux. À mon avis, elle a eu grand tort de venir raconter son aventure et ses achats pour ses quatre enfants. Quand on sait l'audace de certains, on peut s'attendre à ce qu'elle soit volée, enlevée ou qu'un de ses enfants soit pris comme otage en échange d'une rançon. À mon avis, les journalistes qui l'ont interviewée sont bêtes à pleurer. Ils vont l'exposer, tout simplement pour un *scoop*. Il est vrai que jusqu'ici la vie ne l'avait guère favorisée, avec une histoire conjugale assez pénible : quatre enfants et un mari en fuite.

J'exagère... Pas du tout ! C'est sur la Côte que viennent s'établir beaucoup de truands. Ainsi, ces terroristes, réfugiés à Toulon dans l'appartement desquels on a saisi un véritable arsenal et qu'on croit être de la bande qui a tué M. Aldo Moro en Italie. On vient de les arrêter au même moment où la police italienne mettait la main sur d'autres terroristes à qui l'on attribue l'assassinat de trois juges visés par les brigades rouges. C'est ainsi, je pense, que l'on appelle ces criminels qui mettent tout à feu et à sang quand on exécute certains d'entre eux.

Je lis trop *Nice-Matin* qui, dans sa première page, présente tous les crimes de la veille ? Mais non, ce que j'y cherche, c'est le programme de la journée avant d'arrêter le mien.



On parle beaucoup d'économie de combustible, du prix croissant du pétrole, du gaz naturel, de l'électricité provenant de l'hydro-électricité, de l'énergie nucléaire et solaire. Mais comment se fait-il qu'on ne parle pas davantage des expériences destinées à ob-

tenir des accumulateurs assez puissants pour rendre utilisables les voitures électriques. Tant qu'on n'aura pas trouvé le moyen d'emmagasiner l'excédent d'électricité dans des appareils utilisables pour des voitures individuelles, on n'apportera au problème de la pollution et de la consommation d'hydrocarbure que des solutions partielles. Et cependant, que n'a-t-on pas fait pour envoyer des hommes sur la lune ? Que n'a-t-on pas inventé ou perfectionné pour expédier des photographies des astres à la terre ? Serait-ce que des grands fabricants d'automobiles font tout pour empêcher les progrès de ce côté ? *General Motors* annonce une voiture électrique valable d'ici quatre ou cinq ans. Mais comment expliquer ces retards ou ces remises à plus tard, de ce qui aurait dû être fait depuis longtemps ? Jusqu'ici, dans le domaine de l'automobile, on a amélioré, mais on n'a trouvé ou utilisé rien qui soit vraiment révolutionnaire ou qui apporte des solutions de la même qualité que celles qu'on a données aux problèmes de l'espace.

Et dans notre pays où on produit un excédent d'électricité, comment se fait-il qu'on n'ait pas encore songé à électrifier les chemins de fer ? On libérerait ainsi des quantités considérables d'hydrocarbure.



Prêt flash, annonce-t-on à la Société générale, là où a eu lieu le fameux vol par la voie des égouts, rue Jean-Médecin. Qu'est-ce qu'un *prêt flash*, ai-je demandé poliment, en avouant mon ignorance ? C'est un prêt qui se fait avec des formalités bien réduites, m'a-t-on répondu. J'ai souri et, à l'employé qui s'en étonnait, j'ai dit : « Voilà un autre exemple de cette habitude que l'on a en France de donner à un mot anglais un sens qu'il n'a pas. Ainsi, vous appelez *smoking* un vêtement d'apparat qui est en réalité un veston d'intérieur, *W.C.* ce qui, en Amérique, est *toilet room* et, en Angleterre, *lavatory* ; vous appelez *lift* et *liftier* l'ascenseur et le garçon d'ascenseur, etc. »

En entrant dans la rue piétonne qui mène à notre hôtel, on voit deux boutiques de mode : l'une s'appelle *Love* et l'autre *Pink*. Et dire que la seconde porte en sous-titre *Boutique Chloë* ; ce qui corrige, mais ne supprime pas le niais anglicisme. Je ne pense pas qu'aucun Anglais eût songé à appeler ainsi son magasin de modes féminines.



Et Madeleine Chapral qui, à propos d'une entrevue accordée par Albert Cohen, n'hésite pas à écrire : *Il shoote la question !* »
Quelle bêtise !

En attendant la procession qui allait de la basilique de Notre-Dame rue Jean-Médecin à l'église du Sacré-Cœur rue de France, j'ai regardé d'un peu plus près la croix de marbre élevée là pour rappeler la rencontre de Charles-Quint, de François 1^{er} et du pape Paul III en 1538. Bâtie non pour l'éternité, mais pour les siècles à venir, elle est en face d'une colonne beaucoup plus récente qui rappelle la visite du pape Pie VII, au cours du voyage que Napoléon lui avait imposé, *manu militari*, en 1809, pour le sacrer empereur. Au Louvre, une grande toile du peintre David rappelle la cérémonie, avec une erreur historique flagrante, que j'ai déjà notée ailleurs, je pense. Le peintre a mis dans une loge, attendant au trône improvisé, la mère du nouvel empereur, Madame Laetitia. Or, celle-ci n'y était pas. Elle était restée à Rome pour deux raisons. La première parce qu'elle était horrifiée de voir la manière dont son fils avait fait venir le pape à Paris et la seconde, parce qu'elle n'aimait pas les procédés de son fils Napoléon envers son autre fils Lucien. Celui-ci avait épousé une jeune femme charmante, mais non titrée et, malgré les ordres de l'empereur, il refusait de s'en séparer pour occuper un autre trône que Napoléon 1^{er} aurait voulu lier à son empire.

Devant la procession venait une jeune fille portant une croix de bois ; derrière, on récitait le chapelet au son des trois haut-parleurs portatifs qui accompagnaient le cortège. Ainsi, se retrouvaient en un même défilé la croix évocatrice de la fête du jour et un matériel mécanique, fruit du vingtième siècle le plus évolué. L'église était remplie de fidèles de tous les âges.

Une expérience bien établie
au Québec

Gérard Parizeau, Ltée

Courtiers d'assurances

410, rue Saint-Nicolas
Montréal, Qué. H2Y 2R1
Tél.: (514) 282-1112

Chicoutimi, Hull, Jonquière, Québec, Rouyn,
Sept-Îles, Val d'Or, Victoriaville





**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
TELEX 051-31660**

**DESJARDINS, DUCHARME, DESJARDINS & BOURQUE
AVOCATS**

Guy Desjardins, c.r.
Pierre Bourque, c.r.
Jean-Paul Zigby
Alain Lortie
Michel Roy
Claude Gédard
Daniel Bellemare
Denis St-Onge
Jacques Paquin
Gerard Coulombe
Jean-Maurice Saulnier
Louis Payette
Robert J. Phénix
Serge R. Tison
Paul R. Granda
Maurice Mongrain
Pierre Legault
Armando Aznar
Danielle Mayrand
Fred A. Cheltech
Louise Lalonde
Christiane Brizard
Lucille Dube
Eugène Czo.

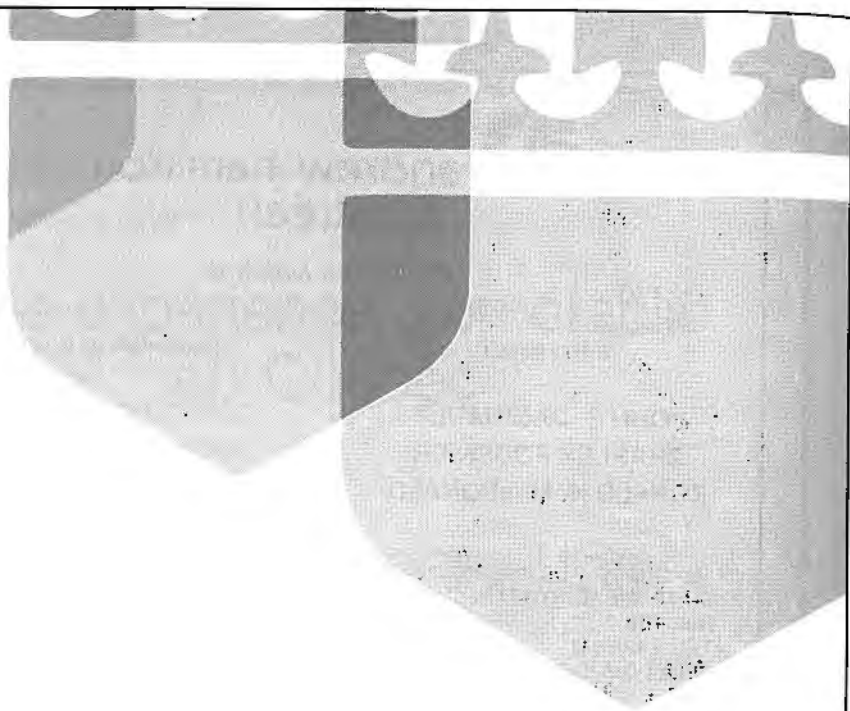
Claude Ducharme, c.r.
Jean A. Desjardins, c.r.
Pierre A. Michaud, c.r.
François Branger
Maurice Laurendeau
Pierre G. Rioux
Réjean Lizotte
C. François Couture
Marc A. Leonard
André Loranger
Anne-Marie Lizotte
André Wery
Eric Bouvra
Luc Biqâouette
Serge Gauthay
Michel McMillan
Daniel Benay
Paul Marcotte
François Garneau
Donald Francoeur
Philippe Leclercq
Michel Coulu
Gilles Leclercq

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



Pensons Prévention



Les compagnies d'assurances
L'Union Canadienne
La Norman



L'assurance à votre mesure

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 LACHAPPELLE

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

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

Conseils

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

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

MATHEMA

SERVICES D'INFORMATIQUE

- Consultation
- Gestion de projets
- Traitement local ou à distance
- Analyse et programmation

Montréal

1080 Côte Beaver Hall, suite 1912 H2Z 1S8 - (514) 866-4671

Québec

4 Place Québec G1R 4X3 - (418) 525-4721

MEMBRE DU GROUPE SODARCAN, LTÉE



ECONOMICAL.

COMPAGNIE
MUTUELLE D' ASSURANCE

FONDÉ EN 1871

ACTIF : PLUS DE \$241,925,000.00

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*

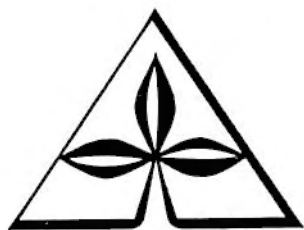
*SODARCAN INC. regroups
27 Canadian companies in
the fields of insurance and
reinsurance brokerage;
insurance and reinsurance
underwriting; actuarial
and employee benefits
consultancy; life and non
life reinsurance in Canada
and on the international
market. 1,200 EMPLOYEES
TO LOOK AT ALL YOUR
INSURANCE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

DALE & COMPANY LIMITED

Insurance Brokers since 1859

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

Réassurance sur la vie



Société de Gestion Munich-Londres Ltée
630 ouest, boulevard Dorchester
Édifice CIL - 13^e étage
Montréal, Québec H3B 1S6 (514) 866-6825

PAGÉ, DUCHESNE, DESMARAIS & PICARD

Avocats-Advocates

R. PAGÉ, C.R.
P. PICARD, LL.L.
M. GARCEAU, LL.L.
PATRICK HENRY, LL.L.
PIERRE VIENS, LL.L.

J. DUCHESNE, C.R.
M. DESMARAIS, LL.L.
JEAN LARIVIÈRE, B.C.L.
ANDRÉ PASQUIN, LL.L.
PHILIPPE PAGÉ, LL.L.

**500 PLACE D'ARMES, SUITE 2260
MONTRÉAL H2Y 2W2
Tél.: 845-5171**

AGENCE DE RÉCLAMATIONS CURTIS INC.

Jules Guillemette, A.R.A.

— Gilles Lalonde, A.R.A.

EXPERTISES APRÈS SINISTRES
DE TOUTES NATURES

1275, rue Hodge
Bureau 200

VILLE ST-LAURENT
H4N 2B1

Tél. : 744-5893

Hébert, Le Houillier & Associés Inc.

*actuares et conseillers
en avantages sociaux*

Au service des employeurs et associations

implantation, élaboration et communication de programmes d'avantages sociaux

compagnies d'assurance sur la vie et de dommages

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

Une société
membre
du groupe
Sodarcac, ltée

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

(514) 866-2741

4, Place Québec, Québec

(418) 525-4721

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

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
MONTREAL, QUÉBEC, CANADA H3B 2R8**

Téléphone: (514) 879-1760

Télex : 05-24391 (Natiore)

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



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

AGENCE DE RÉCLAMATIONS I.A.R.D.



Jos. Boily Enr.

Expert en règlements de sinistres
Claims — Adjusters

840, rue Papineau,
C.P. 695, Chicoutimi
(Québec) G7H 5E1

(418) 543-0297

Un service rapide

par excellence

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

**TYPO
EXCEL** Inc.

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

(514) 655-2663

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



Choisir avec assurance?

G. Lebeau vous offre **38** bonnes raisons

**LES SPÉCIALISTES G. LEBEAU:
DIGNES DE VOTRE CONFIANCE...
ET DE CELLE DE VOS CLIENTS!**

Nous offrons une gamme complète de services.



**PARE-BRISE ET VITRES
D'AUTOS:**

pour tous les genres de véhicules y compris les importés.



**RADIOS ET
ÉQUIPEMENT DE SON:**

un choix complet des meilleures marques.



FINITION INTÉRIEURE:

housses et rembourrage, travail effectué par des spécialistes.



**TOITS OUVRANTS ET
TOITS DE VINYLE.**



**SERVICE D'UNITÉS
MOBILES:**

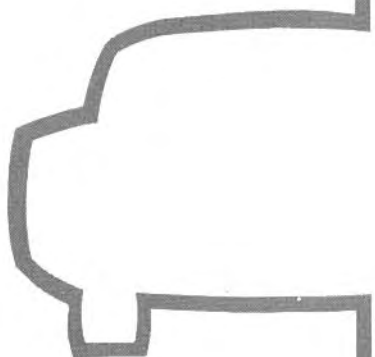
pour vos clients éloignés des grands centres.



**GARANTIE
INTER-SUCCESSALE
G. LEBEAU.**



G. Lebeau Itée



Plus de 38 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**

