

# Assurances

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

Directeur: GÉRARD PARIZEAU

## SOMMAIRE

1983, PREMIÈRE ANNÉE DE REPRISE, par Jean-Luc Landry .....	1
L'ASSURANCE ET LA RÉASSURANCE, UN MONDE DE PROBLÈMES: UN POINT DE VUE EUROPÉEN, par Jacques Bourthoumieux .....	8
THE SURETY MARKET IN CANADA, by Angus H. Ross.....	21
L'ALLIANCE MUTUELLE, FACE AU CHANGEMENT, par Léon Mon- doux .....	27
NEW REGULATIONS IN THE UNITED KINGDOM RELATING TO REINSURERS AND CEDENTS, by Eric A. Pearce .....	37
LA PROLIFÉRATION DES ORDINATEURS PERSONNELS DANS L'EN- TREPRISE: UNE AUTRE ÉTAPE, par Marc Gagnon .....	42
LE MARCHÉ DE L'IMMEUBLE À BUREAUX DANS LA RÉGION DE MONTRÉAL, par André Daigneault .....	49
LE TRAVAIL DU PHYSIOTHÉRAPEUTE ET SA RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE, par Christian N. Dumais.....	54
FACTORS IN DETERMINING AN INSURANCE COMPANY'S RISK RE- TENTION, by William A. Weeks .....	59
JUNIOR ET SENIOR, par Madeleine Sauvé.....	64
LES RÉGIMES ENREGISTRÉS D'ÉPARGNE-RETRAITE, par Claude Garcia .....	70
THE DIRECTORS AND OFFICERS' POLICY: PAST, PRESENT AND A POSSIBLE FUTURE, by Francis Style .....	78
INDEX DE LA REVUE «ASSURANCES» 1983/1984, vol. 51, par Monique Dumont.....	85
TABLEAU DES BONS DU TRÉSOR .....	98
GARANTIES PARTICULIÈRES, par Rémi Moreau .....	99
Assurance des titres	
CHRONIQUE JURIDIQUE, par Isabelle Parizeau et Rémi Moreau .....	110
PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau.....	125



## PHOENIX DU CANADA

(Phoenix, compagnie d'assurances du Canada)

**Ardie**, compagnie d'assurance-vie)

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

---

Succursale du Québec

1801, avenue McGill-College, Montréal

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

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

---

La compagnie fait des affaires au Canada depuis 1804

## B E A LE BUREAU D'EXPERTISES DES ASSUREURS LTÉE

EXPERTS EN SINISTRES  
DE TOUTES NATURES

SUCCURSALES À TRAVERS LE CANADA  
BUREAUX DIVISIONNAIRES

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

**Siège social**

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

# Notre nom est en lui-même une assurance

**L**a solidité du Groupe La Laurentienne a permis à des milliers de Québécois de s'assurer et d'investir chez eux en toute confiance.

Notre nom représente l'assurance de faire affaires avec un leader sur le marché de la sécurité financière.

Nous mettons chaque jour notre compétence et notre dynamisme à fortifier notre leadership en vous offrant, en plus de la protection de votre personne et de vos biens, l'assurance d'une épargne profitable.

## L'avenir s'assure chez nous

---



**LE GROUPE  
LA LAURENTIENNE**

**LA LAURENTIENNE,  
MUTUELLE D'ASSURANCE**

500, Grande-Allée est, Québec 647-5151  
6600, Côte-des-Neiges, Montréal 342-6511

**Hébert**

**LeHouillier inc.**

actuares et conseillers  
en avantages sociaux

JUIL 1984



We added a little something  
personal to insurance  
brokerage... and it is available  
all across Canada.

**Dale & Company Limited**

Insurance Brokers

18th Floor  
Toronto-Dominion Center  
Toronto, Ontario M5K 1B2

Calgary, Corner Brook, Edmonton, Gander, Grand Falls,  
Halifax, Hamilton, London, Montreal, Niagara Falls, Ottawa,  
St. Catharines, St. John's, Toronto, Vancouver, Windsor,  
Winnipeg

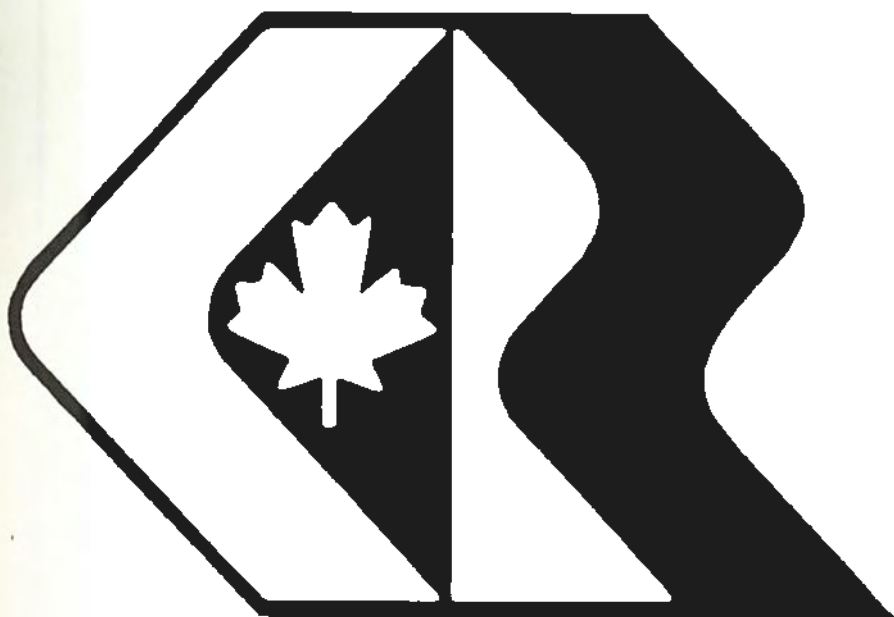
Au service des compagnies d'assurance

Vie

**COMPAGNIE  
CANADIENNE DE  
RÉASSURANCE**

Générale

**SOCIÉTÉ  
CANADIENNE DE  
RÉASSURANCE**



1010 ouest, rue Sherbrooke, Bureau 1707  
Montréal, Québec H3A 2R7  
Tél.: 288-3134

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

# Réassurance sur la vie



Société de Gestion Munich-Londres Ltée

630 ouest, boulevard Dorchester  
Edifice CIL — 13<sup>e</sup> étage  
Montreal, Quebec 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

# Pepin, Létourneau & Associés

AVOCATS

PAUL FOREST, C.R.  
RAYMOND de TREMBLAY  
GILLES BRUNELLE  
DANIEL MANDRON  
GAËTAN 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

Conseils

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

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

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

## MATHEMA

### SERVICES D'INFORMATIQUE

- Consultation
- Gestion de projets
- Traitement local ou à distance
- Analyse et programmation

Montréal

1080 Côte Beaver Hall, suite 1912 H2Z 1S8 - (514) 866-2676

Québec

2795, boul. Wilfrid-Laurier, suite 100  
Ste-Foy G1V 4M7 (418) 659-4941

MEMBRE DU GROUPE SODARCAN, LTÉE



# Pensons Prévention



Les compagnies d'assurances  
**L'Union Canadienne  
La Norman**



/ L'assurance à votre mesure



# **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)**

---

# Réassurance I.A.R.D.

---

Traité  
Facultative  
Proportionnelle  
Excédent de sinistre

---



**La Munich du Canada,  
Compagnie de Réassurance**

---

Marcel Côté, A.I.A.C.

Directeur régional pour le Québec  
Bureau 2365  
630, boul. Dorchester ouest  
Montréal (Québec) H3B 1S6  
Téléphone : (514) 866-1841  
Adresse télégraphique: Munichre Mtl.  
Télex : 055-80988

---



# ECONOMICAL.

COMPAGNIE  
MUTUELLE D' ASSURANCE

FONDÉ EN 1871

ACTIF : PLUS DE \$241,925,000.00

SIÈGE SOCIAL — KITCHENER, ONTARIO

Succursales

MONTRÉAL

EDMONTON

OTTAWA

CALGARY

LONDON

WINNIPEG

MONCTON

TORONTO

HALIFAX

HAMILTON

PETERBOROUGH

KITCHENER

CHATHAM

KINGSTON

GUY LACHANCE, A.I.A.C.

J.T. HILL, C.A.

Directeur de la succursale du Québec

Président

276, rue St-Jacques ouest

et

Montréal, P.Q.

Directeur Général

H2Y 1N5

# Protégez-vous...

des conséquences pécuniaires  
d'erreurs ou d'omissions dans  
l'exercice de vos fonctions  
d'administrateur ou de dirigeant  
d'entreprises.

Consultez votre courtier d'assurances  
sur les nombreux avantages  
de la protection individuelle  
ou corporative de

**GESTAS, INC.**



Une protection conçue pour l'homme d'affaires  
des années 80.

# Protégez-vous...

des conséquences pécuniaires  
d'erreurs ou d'omissions dans  
l'exercice de vos fonctions  
d'administrateur ou de dirigeant  
d'entreprises.

Consultez votre courtier d'assurances  
sur les nombreux avantages  
de la protection individuelle  
ou corporative de

**GESTAS**, INC.



Une protection conçue pour l'homme d'affaires  
des années 80.

# 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, J.-François Outreville,  
Monique Dumont, Monique Boissonnault  
et Rémi Moreau

**Administration**

410, rue Saint-Nicolas

Montréal, Québec

H2Y 2R1

(514) 282-1112

**Secrétaire de la rédaction :**

M<sup>e</sup> Helm Murcau

**Secrétaire de l'administration :**

M<sup>me</sup> Monique Boissonnault

**52<sup>e</sup> année**

**Montréal, Avril 1984**

**N<sup>o</sup> 1**

## 1983, première année de reprise

*par*

Jean-Luc Landry<sup>(1)</sup>

*Even if there is an overall improvement in the economy, we should not forget the high cost in lost production and unemployment of the period we have just passed through.*

La première année d'une reprise est habituellement favorable à tous les secteurs de l'activité économique. Favorable aux travailleurs parce que l'emploi augmente, souvent en même temps que les salaires réels. Favorable aux entreprises parce que les bénéfices enregistrent généralement la plus forte augmentation en pourcentage de tout le cycle économique. Favorable aux gouvernements parce que les déficits commencent à baisser sans qu'ils n'aient rien fait pour que cela se produise. Enfin, la première année de reprise est favorable à la banque centrale puisque l'inflation touche habituellement le niveau le plus bas de tout le cycle. On célèbre donc cet événement tant attendu et on en oublie vite le coût extraordinairement élevé en terme

(1) M. Landry est vice-président de la maison Bolton, Tremblay Inc.



de production perdue et de chômage de la récession qui vient de se terminer.

1983 ne fait pas exception à la règle comme première année de reprise, sauf peut-être pour les économistes. L'année a été très difficile pour eux, si l'on considère que la majorité d'entre eux avaient prévu une faible reprise qui ne commencerait tout probablement pas avant le milieu de l'année. Or, la production industrielle a commencé à enregistrer une série de fortes augmentations au mois de janvier, soit à peu près au moment même où ces mêmes prévisions pessimistes étaient publiées.

2

Regardons, à titre d'exemple, une prévision typique faite en janvier 1983 pour l'économie canadienne :

	<i>Prévision de janvier 1983</i>	<i>1983 (esti- mation) préliminaire</i>
PNB réel	+ 0.5%	+ 3.0%
Production industrielle	- 1.5%	+ 5.0%
Mises en chantier (unités)	140,000	165,000
Taux de chômage	13.6%	11.9%
Indice des prix à la consommation	+ 8.0%	+ 6.0%
Bénéfices des compagnies	+ 25 %	+ 70 %

La marge d'erreurs ici est énorme. La majorité des prévisionnistes ne prévoyait aucune augmentation du PNB réel, alors que la hausse a été presque égale au potentiel de hausse qui peut être atteint à long terme. Du côté de l'inflation, les économistes prévoyait une baisse par rapport à 1982, mais ils ont nettement sous-estimé les possibilités d'amélioration. Il est intéressant ici de constater que le taux d'inflation a baissé beaucoup plus que prévu, malgré le fait que l'économie a été plus forte que prévu. Enfin, les prévisionnistes avaient prévu une hausse importante des bénéfices, car l'estimation de 25% figure parmi les hausses les plus élevées pour une année. Ils avaient cependant oublié que les bénéfices avaient chuté de moitié durant les deux années précédentes, si bien que le rebondissement a été beaucoup plus spectaculaire que la moyenne des bonnes années.

À la défense des économistes, il faut dire qu'il est toujours difficile de déterminer avec précision le moment exact de la fin d'une récession. Pourtant, il reste que ces prévisions pessimistes étaient sur-

tout basées sur une prémisse qui s'est avérée fausse, jusqu'ici du moins. L'hypothèse de base était fondée sur le fait que le niveau élevé des taux d'intérêt réels non seulement retarderait, mais aussi ralentirait la reprise. On définit le taux d'intérêt réel comme la différence entre le taux nominal et le taux d'inflation prévu pour la période du prêt par les deux parties contractantes. Par exemple, si le taux d'intérêt nominal est de 12%, mais qu'une hausse des prix de l'ordre de 6% est universellement prévue, on en conclut que le taux d'intérêt réel est de 6%. Un taux d'intérêt réel de 6% est considéré comme le double du taux moyen des vingt dernières années, d'où la prévision que les consommateurs et les entreprises hésiteraient à augmenter leurs dépenses en 1983. Malheureusement, le taux d'inflation prévu ne peut être observé. Il fait partie de l'ensemble des attentes qui influencent le comportement des individus. On le calcule indirectement en faisant la différence entre le taux d'intérêt nominal et le taux d'inflation le plus récent. Il semble que cette méthode a induit beaucoup d'économistes en erreur cette année. Peut-être ont-ils oublié que le taux d'inflation moyen au Canada au cours des 10 années se terminant en décembre 1982 a été légèrement inférieur à 10% ? Il est possible que les Canadiens considèrent le 5% d'inflation en 1983 comme un phénomène passager.

3

### Causes de la reprise

Alors, quels sont les facteurs qui ont provoqué et soutenu l'expansion économique de 1983 ?

Le facteur le plus important est la baisse prononcée des taux d'intérêt durant le deuxième semestre de 1982. L'économie canadienne est de nos jours beaucoup plus sensible aux variations des taux d'intérêt que par le passé. D'ailleurs, il est probable que l'économie canadienne soit la plus sensible aux taux d'intérêt de tous les pays industrialisés et ceci pour deux raisons. D'abord, les entreprises canadiennes ont non seulement beaucoup plus de dettes que par le passé, mais la proportion de dettes à taux variables a aussi atteint un niveau record l'année dernière. On se souviendra de la grande vague d'acquisitions d'entreprises en 1980-81. Dans la plupart des cas, ces acquisitions avaient été financées à des taux variables par les banques.

D'autre part, la majorité des canadiens qui possèdent une maison doivent aussi absorber le risque de fluctuation des taux d'intérêt

puisque le taux de la plupart des hypothèques résidentielles s'ajuste maintenant aux conditions du marché à tous les deux ou trois ans et parfois même plus fréquemment.

4

Une baisse de taux d'intérêt a donc un effet positif sur le climat de confiance à la fois dans les entreprises et chez les consommateurs. Les enquêtes auprès du public confirment d'ailleurs que c'est exactement ce qui s'est passé. De plus, une baisse des taux d'intérêt produit un effet de revenu puisqu'une partie des sommes consacrées au service de la dette peut être utilisée pour la consommation. Cet effet est non négligeable quand le niveau des taux d'intérêt à court terme est réduit du tiers en quelques mois.

Un autre facteur important qui a soutenu la reprise a été le revirement spectaculaire de la politique de la Banque du Canada en 1983. On se souviendra que la Banque avait été restrictive en 1982 à un point tel que la masse monétaire (MI) avait baissé durant une partie de l'année. En 1983, la Banque a poursuivi une politique très expansionniste, car son principal objectif était de garder les taux d'intérêt les plus stables possible. C'est ainsi que MI a augmenté à un taux annualisé de 14% durant les six premiers mois de l'année, soit à peu près le double du taux d'inflation. Cette politique a fait l'objet d'un large consensus à travers la population. Contrairement à la situation aux États-Unis, où le Federal Reserve Board a été ouvertement critiqué à la suite des hausses trop rapides de la masse monétaire au début de l'année, il n'y a eu aucune critique au Canada. Il semble que les Canadiens sont beaucoup plus confiants quant aux perspectives inflationnistes à moyen terme que les Américains. Ainsi, dans un discours prononcé à l'automne, le ministre fédéral des Finances affirmait que s'il était forcé de choisir entre une hausse des taux d'intérêt ou une chute du dollar canadien, il choisirait la deuxième alternative.

Une troisième cause de la reprise ne doit pas être négligée, soit la relance de l'économie américaine qui a permis une forte progression de nos exportations durant les six premiers mois de l'année. Les exportations ont été particulièrement fortes dans les secteurs des pièces d'automobiles et des produits forestiers.

## Les secteurs de dépenses

La construction résidentielle a toujours été un secteur précurseur de l'économie ; ce fut le cas encore une fois en 1983. Déjà les mises en chantier étaient en hausse à la fin de 1982 et cette tendance s'est continuée jusqu'au printemps de 1983, soit jusqu'à la fin des programmes gouvernementaux de subventions. Ce secteur a accusé un fort ralentissement à l'automne, mais ce ne fut pas trop dramatique car d'autres secteurs avaient déjà pris la relève. Les dépenses de consommation ont enregistré une hausse de l'ordre de 4% en terme réel avec une assez forte concentration dans les biens durables et les services. Les dépenses en capital des entreprises ont baissé en moyenne durant l'année, mais on pouvait discerner à mesure que l'année avançait qu'une forte progression des dépenses de machinerie et d'équipement était en train de s'initier. Le même phénomène s'est produit aux États-Unis. L'avènement du micro-ordinateur de bureau de même que les systèmes de robotisation pour les usines sont à la source de cette nouvelle tendance. Parallèlement, les dépenses de construction non-résidentielle ont continué de baisser. Le fait que l'industrie manufacturière opérait bien en deçà de sa capacité optimale et un énorme surplus d'édifices à bureaux, particulièrement dans l'Ouest, ont découragé les nouveaux projets. Vers la fin de l'année, ce type de dépenses semblait avoir atteint un creux et les indicateurs laissaient entrevoir un renouveau pour 1984.

5

Comme on peut le constater, la progression des dépenses a été vraiment modérée dans chacun des secteurs. Heureusement, le cycle des stocks a joué en faveur d'une hausse de la production et de l'emploi en 1983. Les stocks avaient été ramenés à des niveaux tellement bas durant la récession qu'une légère hausse de la demande a immédiatement provoqué une augmentation encore plus forte de la production.

## L'inflation et les bénéfices des compagnies

Le taux d'inflation canadien pour les douze mois se terminant en décembre a été de l'ordre de 4½%, soit le taux le plus bas des dix dernières années. Un ralentissement de l'inflation avait été prévu par à peu près tout le monde, mais peu de gens avaient prévu que le taux atteindrait un niveau aussi bas. Le bas niveau de l'inflation aux États-Unis a été favorable au Canada, mais la cause principale du ra-



lentissement a été la modération des hausses salariales depuis 12 mois.

Le Canada était nettement en retard sur les États-Unis dans ce domaine. Malgré la hausse phénoménale du taux de chômage en 1982, ce n'est vraiment qu'au début de 1983 que l'on a pu sentir un ralentissement important de la progression des salaires. Ce retard de l'ajustement des salaires à la réalité économique la plus récente s'explique probablement par le fait que le taux de syndicalisation est plus élevé au Canada qu'aux États-Unis. Par contre, le ralentissement en 1983 a été suffisamment sévère que les travailleurs canadiens n'ont pas connu d'augmentation de salaire réelle, malgré le fait qu'ils ont dû travailler en moyenne un plus grand nombre d'heures par semaine.

L'augmentation de la production et le ralentissement des salaires sont deux tendances qui sont très favorables aux bénéfices des compagnies. C'est pour cette raison que, après impôt, les bénéfices des compagnies ont doublé de la fin de 1982 à la fin de 1983, malgré le fait que le taux d'inflation a ralenti pendant toute l'année. Il faut dire que les hausses de productivité dans le secteur manufacturier ont été suffisamment fortes pour que les coûts unitaires de main-d'oeuvre aient baissé l'année dernière.

### **Les marchés financiers**

Il y avait quatre ans que nous n'avions connu des taux d'intérêt aussi stables. Le taux d'intérêt sur les certificats de dépôt à trois mois a oscillé entre 9% et 10% durant toute l'année. Le taux des obligations à long terme du Gouvernement du Canada s'est maintenu entre 11% et 12% durant la plus grande partie de l'année et le taux de base des banques canadiennes n'a changé que quatre ou cinq fois.

Le volume total de crédit est demeuré élevé durant l'année. L'encours des hypothèques résidentielles a augmenté d'environ 10%, tandis que le crédit à la consommation est demeuré pratiquement inchangé. Suite à une forte augmentation des bénéfices, les entreprises ont réduit leurs emprunts à court terme, tout en maintenant leurs émissions d'obligations à peu près au niveau de 1982. Face à une faible demande de prêts, les banques ont accumulé des obligations gouvernementales à court terme, si bien que le niveau de liquidité du système bancaire canadien a été augmenté pour la première

fois depuis cinq ans. Les banques semblent donc en bonne situation pour financer l'expansion économique des prochaines années.

C'est le Gouvernement Fédéral qui a absorbé la plus grande partie des liquidités laissées par les autres secteurs l'année dernière. Le déficit de \$30 milliards a été encore une fois financé à l'aide des émissions accrues du Bon du Trésor et d'obligations. Le Fédéral est maintenant littéralement omniprésent sur le marché obligataire canadien avec des émissions brutes de l'ordre de \$800 millions à \$1 milliard à tous les mois.

Le volume de transactions des Bourses est demeuré élevé et les cours ont progressé d'environ 30%. Les entreprises ont profité d'un marché favorable pour émettre de nouvelles actions à un rythme sans précédent. Les statistiques pour les actions ordinaires seulement ne sont pas disponibles, mais le total d'actions ordinaires et d'actions privilégiées émises en 1983 a dépassé \$6.5 milliards. Le record dans ce domaine avait été atteint en 1978 à \$7 milliards, alors que les banques convertissaient les prêts des entreprises en actions privilégiées pour des raisons fiscales. Cette fois-ci, la plus grande partie des émissions ont été vendues au public et le total de \$6.5 milliards comporte une proportion beaucoup plus forte d'actions ordinaires que par le passé. À partir du mois de septembre jusqu'à la fin de l'année, il ne s'est pas passé une semaine sans qu'il y ait une ou deux nouvelles émissions d'actions ordinaires.

### Conclusion

1983 a donc été une année meilleure que prévu à bien des points de vue. D'ailleurs sur le plan international, le Canada a enregistré l'une des meilleures performances des pays industrialisés.

Les Américains ont développé une façon simple de chiffrer une performance économique. Ils l'appellent le *discomfort index*. Il s'agit tout simplement de la somme du taux de chômage et du taux d'inflation pour une année donnée. En 1983, cet indice a accusé une chute importante, passant de 22 à 18, surtout à cause de la baisse de l'inflation. Cela représente une nette amélioration, mais il faut quand même mentionner que le niveau de 18 représente simplement la moyenne des dix dernières années.



# L'assurance et la réassurance, un monde de problèmes : un point de vue européen

par

Jacques Bourthoumieux

8

*At the most recent Rendez-Vous de Septembre, held in Monte Carlo, Mr. Jacques Bourthoumieux, President of the Société Anonyme Française de Réassurance, described the viewpoint of an European towards the situations outlined in the reports of Mr. James J. Meenaghan and Mr. B.J. Brennan. We would have liked to include all of these papers in one edition, with a full description of the debate between Messrs. Meenaghan, Brennan and Bourthoumieux under the chairmanship of Mr. A.L. Preston. Lack of space has forced us to divide this exchange of views between two editions of our magazine.*



## I – Le marché européen

L'Europe est une notion géographique ou politique, essentiellement variable ; aussi importe-t-il, en premier lieu, de définir ce que l'on entend par *marché européen de l'assurance*.

Le rôle dévolu à l'assurance, dans les pays de l'Europe de l'Est, exclut ceux-ci de la notion de *marché*, qui doit donc s'appliquer aux seuls pays de l'Europe de l'Ouest, qu'ils soient ou non membres du Marché Commun.

Ce marché européen s'est beaucoup développé au cours des vingt dernières années, passant de 21% du marché mondial en 1960, à 33% en 1980, tandis que la part du marché nord-américain diminuait de 72% à 47%.

Les diversités sont grandes, en Europe, entre les différents marchés nationaux, taille des compagnies, réglementation de l'assurance et, éventuellement, de la réassurance, prime moyenne par habitant, il y a peu de points communs, en apparence, entre le marché grec, par exemple, et le marché allemand.

Mais une réflexion plus poussée amène à constater qu'il s'agit de différences plus de degré que de nature et que les difficultés que rencontre l'assurance européenne sont générales.

## II - Les problèmes de l'assurance directe européenne

Ces difficultés ne sont pas étrangères à celles que connaissent les autres marchés des pays industrialisés non européens. Il est, à ce titre, significatif que les compagnies japonaises, pour la première fois en 1982, aient enregistré une baisse de 10% de leurs résultats.

L'origine de ces difficultés doit, bien évidemment, être recherchée dans la crise économique qui, à des titres divers, affecte l'ensemble de la communauté internationale.

Si, dans un premier temps, l'assurance n'a été que peu sensible au ralentissement économique, il ne fait guère de doute que progressivement la stagnation des investissements industriels et de l'activité économique en général a entraîné une diminution de la croissance des encaissements partiellement masquée, il est vrai, par les conséquences de l'inflation. Contraints à une réduction draconienne de leurs frais de production, les industriels ont cherché à réduire le coût de leur protection d'assurance, soit en faisant pression sur les taux, soit en conservant la portion la moins vulnérable des risques à leur charge, par élévation des franchises ou création de *captives*, encore que ce mouvement ait été, en Europe, jusqu'à présent, infiniment plus réduit qu'aux États-Unis.

9

Depuis longtemps déjà, les risques des particuliers, qu'il s'agisse des risques dommages incendie, vol, ou des risques de responsabilité civile générale ou automobile, étaient soumis à la pression des pouvoirs publics et des mouvements de consommateurs sur deux plans :

- limitation des hausses de tarifs, dans le cadre de la lutte contre l'inflation ;
- limitation des marges bénéficiaires des assureurs, par redistribution des bénéfices aux assurés.

Les exemples sont nombreux : limitation des bénéfices de l'assurance automobile en Allemagne, clause de bonus-malus en France, participation obligatoire des assurés aux bénéfices vie, etc.

L'assurance des particuliers tendait progressivement à devenir la garantie d'un risque social, ne laissant guère de marge de manœuvres aux assureurs en cas de détérioration des résultats.

Devant le ralentissement de leur activité, les assureurs ont été progressivement poussés à rechercher le développement de leur encaissement par une baisse des niveaux tarifaires d'autant plus facilement envisagée que les résultats de l'assurance, dans la période 1970/1978, avaient généralement été satisfaisants.

C'est ainsi, par exemple, que le taux moyen des risques incendie industriels a baissé progressivement :

- en Allemagne :
  - de 1,61% en 1975
  - à 1,10% en 1981, soit une baisse totale de 32%.
- en France :
  - de 2,17% en 1975
  - à 1,43% en 1981, soit une baisse totale de 34%.

10

Cette tendance était renforcée par deux phénomènes souvent commentés :

Dans le cadre du Marché Commun, la prohibition des ententes prévues par le Traité de Rome débouchait progressivement sur la remise en cause des tarifs obligatoires. En revanche, en raison des difficultés rencontrées pour sa mise en place, la liberté de prestation restait sans influence, la part des assureurs étrangers, sur les différents marchés nationaux, fluctuant généralement entre 5 et 10%.

- Les hauts taux d'intérêt permettaient aux assureurs d'accepter des baisses de tarifs que devait, en principe, compenser l'augmentation de leurs revenus financiers.

Il en est résulté un développement de la concurrence qui a entraîné, d'une manière générale, une détérioration très sensible des résultats techniques. Certes, les pertes ne sont pas égales sur tous les marchés, ni systématiques dans toutes les branches, mais il est certain que les branches non-vie, spécialement, ont enregistré une aggravation considérable de leurs résultats techniques au cours des dernières années, ainsi qu'en témoigne, par exemple, le compte d'exploitation global de l'assurance française, au cours des cinq dernières années, qui a évolué de la manière suivante :

Pour l'ensemble des opérations d'assurance-vie et non-vie, le résultat exprimé en valeur absolue et en pourcentage des primes a été (en millions de francs) :

- 1977	:	2.222	2,9%
- 1978	:	2.044	2,3%
- 1979	:	1.789	1,8%
- 1980	:	997	0,9%
- 1981	:	333	0,2%

## ASSURANCES

Les branches non-vie seules ont donné les résultats suivants (en millions de francs) :

- 1977	:	1.532	3, %
- 1978	:	1.361	2,1%
- 1979	:	1.083	0,7%
- 1980	:	287	0,4%
- 1981	:	- 484	- 0,5%

On constate donc, depuis 1977, une détérioration continue du compte d'exploitation. Le résultat de la branche vie demeure positif, mais diminue en pourcentage des primes, d'une façon très sensible (en millions de francs) :

- 1977	:	690	4, %
- 1978	:	683	3,2%
- 1979	:	706	2,8%
- 1980	:	710	2,6%
- 1981	:	817	2,3%

En Allemagne, le résultat brut des affaires non-vie, exprimé en pourcentage des primes, marque également une nette tendance à la détérioration :

- 1978	:	- 0,2%
- 1979	:	- 0,5%
- 1980	:	+ 0,1%
- 1981	:	- 1,1%

Cette tendance défavorable ne doit pas être attribuée à la seule diminution des taux de prime ; d'autres phénomènes contribuent à augmenter progressivement la charge des sinistres :

- C'est, en premier lieu, l'extension continue des risques assurés. Le développement des mouvements de consommateurs et la prise de conscience croissante du rôle social et économique de l'assurance entraînent des exigences accrues quant à la nature et à l'ampleur des risques garantis, tant en dommages qu'en responsabilité civile, sans contrepartie suffisante sur le plan des primes. Sur le plan industriel, les responsables d'assurance (*risk managers*) cherchent à accroître sans cesse les risques mis à la charge des assureurs, à transférer à ceux-ci une part aussi forte que possible du risque de l'entreprise afin de garantir au maximum la rentabilité de leurs primes, transfert dont les assureurs sont souvent mal armés pour apprécier les conséquences au niveau de la sinistralité.
- C'est l'augmentation considérable de la valeur des risques assurés, sur le plan industriel, par suite de la concentration des valeurs et des responsabilités. Augmentation d'autant plus sensible que, dans le même temps, sous l'effet de la crise économique, le tissu industriel tend à

s'anémier et que l'on assiste, ainsi, à une détérioration des équilibres antérieurs.

- Enfin, l'évolution des mentalités et l'augmentation de la criminalité affectent progressivement tous les pays européens et entraînent la croissance très importante des sinistres incendie volontaires et la dégradation de la branche vol, par exemple.

La situation est incontestablement moins préoccupante dans la branche vie, peut-être parce que, souvent, cette forme d'assurance est favorisée par l'octroi d'exonérations fiscales.

12 On constate, cependant, une tendance à la diminution des marges, moins en assurance individuelle, dont la part de marche est, en général, en baisse, qu'en assurance collective, du fait de l'inclusion des garanties invalidité et maladie et, également, de la diminution de rentabilité que suppose cette vente collective de l'assurance.

Sur le marché français, la part des assurances collectives, dans le total des primes encaissées par les compagnies d'assurance-vie, est passée progressivement de 38% en 1971, à 44% en 1981.

### III - Dans un tel contexte, quelle est la situation sur le plan de la réassurance ?

Il n'est guère possible de se livrer à une appréciation chiffrée de la situation, car il n'existe pas de statistiques européennes, mais l'impression est que, dans l'ensemble, si l'on considère les seuls résultats techniques, les réassureurs éprouvent plus de difficultés que les assureurs directs. Pour le marché allemand, cette différence de résultats est soulignée par l'Office Fédéral de l'Assurance dans son rapport d'activité pour 1981.

La comparaison entre les résultats techniques nets des assureurs directs non-vie et des réassureurs est éloquente :

	Assureurs directs	Réassureurs
- 1978	+ 0,74%	2,1%
- 1979	+ 1,5%	5,3%
- 1980	+ 0,9%	- 2,4%
- 1981	- 0,2%	- 3,4%

Ceci s'explique, comme le note très bien l'Office Fédéral allemand, en premier lieu, par la participation plus que proportionnelle des réassureurs aux pertes. En effet, la structure des programmes de réassurance et le choix des modes de rétention et de cession, suivant que les risques sont considérés comme désirables ou lourds, permettent, même dans les traites proportionnels, de transférer éventuellement au réassureur une sinistralité plus lourde que celle qui est conservée par l'assureur direct.

Si, au niveau de chaque risque, la part du réassureur est bien proportionnelle, au niveau de la branche et *a fortiori* du marché, certaines branches profitables pouvant être peu ou pas réassurées, sa participation n'est plus proportionnelle. Or, la tendance des assureurs, en période difficile, est tout naturellement de rechercher le maximum d'économies sur les cessions de réassurance, quand ce n'est pas de tenter d'améliorer durablement des résultats déficitaires par la contribution des réassureurs.

Les risques des particuliers, de faible importance unitaire, ayant la réputation (de plus en plus démentie) de laisser une certaine marge bénéficiaire, la tendance est de supprimer progressivement toute réassurance proportionnelle et de se contenter de les garantir en excédent de sinistres semi-catastrophiques ou catastrophiques.

13

Les taux demandés pour ces garanties non proportionnelles n'ont cessé de s'avilir au cours des dernières années. Il faut, d'ailleurs, remarquer que si, dans les affaires automobile, les tarifications sont, en général, basées sur des études actuarielles sérieuses et étendues, il en est rarement de même dans le secteur des dommages, dans lequel les taux résultent beaucoup plus d'une ambiance de marché que d'une approche actuarielle, soit de la sinistralité, soit de la composition des portefeuilles d'assurances directes.

On est, cependant, en droit de se demander quels sont les véritables résultats de la réassurance non proportionnelle et quelle est sa solidité lorsque l'on considère :

- l'ampleur des risques dommages et responsabilité pris en charge par ce marché qui, on l'oublie trop souvent, ne représente, en encaissement, qu'un faible pourcentage du marché direct ;
- la difficulté qu'éprouvent les réassureurs à prévoir leurs résultats, étant donné la faible récurrence des sinistres véritablement catastrophiques et la durée de règlement des sinistres de responsabilité civile.

La situation est, pour l'instant, beaucoup plus claire et plus défavorable pour les réassureurs des traités proportionnels, traités qui protègent de préférence les risques dommages importants.

L'augmentation de l'offre de réassurance a permis aux assureurs directs de se doter de capacité d'acceptation considérable, ce qui a conduit, sur plusieurs marchés, à une diminution très sensible de la coassurance, les conditions obtenues des réassureurs étant plus avantageuses que celles des coassureurs.

On constate que, bien souvent, les programmes de réassurance sont articulés de telle sorte que les réassureurs se trouvent à supporter une part plus que proportionnelle de la sinistralité.



Un traité de base en quote-part ou en excédent de plein limité, dont les résultats sont, soit profitables, soit, au minimum, équilibrés, est échangé sur une base de stricte réciprocité avec d'autres assureurs directs.

Les autres traités excédents ou facultatifs/obligatoires du programme, de plus en plus déséquilibrés, sont cédés sur le marché de la réassurance et laissent de lourdes pertes dès la survenance de quelques grands sinistres. Pertes qui pourront atteindre, suivant les traités, de 20 à 50%, et même plus et ne pourront pas être compensés dans les années suivantes, même en cas d'absence de grands sinistres, étant donné les conditions de réassurance consenties.

14

Ainsi, il apparaît bien que lorsque l'assurance traverse une période de pertes techniques, la réassurance se trouve doublement pénalisée, puisque ses mécanismes tendent, tout naturellement, à une aggravation des déséquilibres du marché direct et de ses résultats négatifs.

La persistance d'une telle situation s'explique par l'énorme augmentation de la capacité de réassurance qui s'est produite au cours des dix dernières années, du fait :

- de l'extension du champ d'activité des réassureurs en place ;
- de l'internationalisation du marché ;
- de l'intervention sur ce marché d'un nombre considérable de nouveaux venus, sociétés ou départements de compagnies directes.

Ce phénomène a été incontestablement favorisé :

- par l'augmentation des taux d'intérêt au cours des dernières années ;
- par l'illusion que le développement devenu difficile des assurances directes pourrait être obtenu par la réassurance.

Il en est évidemment résulté un excès de concurrence dont les conséquences se font sentir aujourd'hui.

Un autre phénomène contribue à aggraver les difficultés des réassureurs, phénomène qui, à mon sens, n'a pas été, jusqu'à présent, suffisamment analysé : c'est celui de la dégradation des possibilités de compensation de résultats entre les différents marchés d'assurance.

Il faut aujourd'hui se demander, lorsque l'on constate le parallélisme des mauvais résultats entre l'Amérique du Nord, l'Europe, l'Afrique du Sud, l'Australie, la détérioration des résultats japonais, si cette compensation peut encore être envisagée.

Ou si, au contraire, la similitude des politiques sociale, économique, monétaire et financière qui, dans toutes les nations industrielles, doivent faire face aux mêmes problèmes de récession économique, de lutte contre l'inflation, le

chômage, ne conduit pas à une évolution généralement semblable des marchés nationaux d'assurance.

Il est clair que des différences marquées subsistent, mais la tendance générale est là, qui ne se limite pas, d'ailleurs, aux politiques des états, mais qui englobe, aussi, les politiques de défense des consommateurs comme les politiques des groupes industriels.

Cela ne veut évidemment pas dire que tous les marchés d'assurance devraient évoluer d'une manière strictement parallèle, mais ceci, cependant, amène à penser que l'une des composantes de la réassurance, qui était la compensation dans l'espace, aurait de plus en plus tendance à s'estomper.

#### **IV – Peut-on espérer que, prochainement, le marché européen sortira de la phase descendante du cycle ?**

Un redressement significatif des résultats de l'assurance directe ne peut être envisagé qu'avec beaucoup de prudence.

Sur le plan de l'assurance des particuliers, les politiques sociale et de défense des consommateurs, ainsi que la lutte contre l'inflation, devraient continuer à faire sentir leurs effets. On peut également penser que la tendance au développement des méthodes modernes de vente collective de l'assurance ne contribueront pas à un redressement des marges bénéficiaires.

Sur le plan de l'assurance industrielle, si la reprise économique amorcée au début de l'année 1983 se confirme, l'assurance pourrait en bénéficier, mais peut-être plus dans l'importance des primes souscrites que dans les résultats.

De nombreux facteurs semblent devoir jouer comme des freins à une augmentation significative des marges bénéficiaires :

- Influence des règles de libre concurrence dans le cadre du Marché Commun ;
- Toute tentative de redressement des tarifs industriels n'entraînerait-elle pas une remise en cause de la situation du marché ?

Il est caractéristique que c'est au moment où l'on parle d'un possible redressement du marché de l'assurance aviation que les compagnies IATA, qui ont perdu \$2 milliards U.S. en 1982, remettent à l'ordre du jour la création d'une captive d'assurance.

- Poursuite du développement de la taille et de la concentration des risques, ce qui fragilise les résultats de l'assurance par le déséquilibre accentué entre primes et engagements. Cependant, les assureurs ne pourront pas longtemps continuer à supporter les pertes qui ont été généralement les leurs en 1981 et 1982, en branches élémentaires, et maintenir l'augmentation de leur encaissement, ce qui pourrait, à la longue, mettre en cause le niveau même de leur marge de solvabilité.

Ceci d'autant plus que la baisse des taux d'intérêt, amorcée à partir d'août 1982, devrait exercer un effet défavorable sur les comptes d'exploitation.

16

Les assureurs devront donc obligatoirement réviser en hausse le coût de leurs garanties et c'est, d'ailleurs, un mouvement qui a été énergiquement entamé sur plusieurs marchés européens, dans différentes branches, au cours de l'année 1982. Mais la tâche sera rude car, et on l'a souvent fait remarquer, le redressement d'un marché est une entreprise de longue haleine qui suppose une grande cohésion entre assureurs et une grande détermination. Si l'on reprend l'évolution des taux incendie français industriel, on constate qu'il faudrait augmenter le taux moyen de 51% pour revenir au taux de 1975.

L'effort devrait également porter sur les conditions d'assurances, car l'extension continue du champ des garanties, le développement de tous risques et le développement de la jurisprudence en matière de responsabilité civile doivent être pris en considération, si l'on veut éviter une poursuite de la détérioration des résultats.

Tout ceci ne sera possible que dans la mesure où les assureurs acceptent de se montrer plus sélectifs, plus intéressés par leurs résultats techniques que par la croissance de leurs encaissements.

Il est, d'ailleurs, d'ores et déjà symptomatique que, sur un même marché, les résultats varient fortement entre compagnies et, bien souvent, d'une manière inversement proportionnelle à l'augmentation du volume des primes. Mais donner la préférence à la qualité du portefeuille et, donc, aux résultats plutôt qu'à la croissance, a aussi des limites : il n'est pas possible de renoncer à toute croissance.

Aussi, dans la situation de concurrence que connaît, à l'heure actuelle, le marché, et étant donné les résistances qui ne manqueront pas de se manifester au redressement des résultats, peut-on imaginer que les compagnies seront de plus en plus conduites à rechercher simultanément une amélioration de leur coût de gestion et de leurs revenus financiers ?

Cela devrait déboucher progressivement sur une accélération de la concentration des compagnies, concentration très inégalement réalisée, à l'heure actuelle, suivant les différents marchés nationaux et qui ne pourra que se poursuivre. Dans une période de stagnation relative des encaissements, et alors que tous les assureurs sont conscients de ce qu'ils doivent améliorer leurs prestations, au niveau de la prévention et de l'étude des risques, il paraît probable que la réduction des frais de gestion ne pourra être obtenue que par une concentration des moyens ; concentration qui permettrait également une amélioration sensible des produits d'investissement, grâce aux effets de masse et aux possibilités de diversification.

Si l'assurance devait s'adapter à des marges de plus en plus serrées, l'équilibre technique étant devenu inséparable d'une certaine prise en considération des revenus financiers, spécialement dans le domaine des risques de particuliers, cette adaptation entraînerait obligatoirement une concentration de l'offre d'assurance.

Ce faisant, l'assurance ne ferait rien d'autre que de recourir aux mêmes remèdes que les nombreux secteurs de l'industrie qui, avant elle, ont dû faire face à la crise économique et s'adapter.

### **V - Quels pronostics peut-on faire quant à l'évolution de la réassurance ?**

17

Dans les dernières semaines de l'année 1982, le renouvellement des traités proportionnels a parfois posé des problèmes. Déjà, les années précédentes, on avait observé une diminution de la capacité de réassurance, généralement limitée aux branches maritimes et aviation. À partir de novembre 1982, cette tendance s'est confirmée et étendue à l'ensemble des branches.

Cette réaction défavorable des souscripteurs de traités proportionnels a été provoquée par l'augmentation simultanée des pertes sur la plupart des marchés européens, ce qui a eu pour effet d'inverser, en faveur des cédantes, les flux monétaires, d'autant plus brutalement que le déséquilibre croissant des traités s'est traduit par des pertes d'une ampleur dépassant les prévisions.

De nombreux réassureurs ont pris conscience de la nécessité de réduire leur potentiel de perte par réduction de leurs encaissements et épuration de leur portefeuille.

En revanche, le marché des excédents de sinistres n'a pas connu la même tension, cependant, que l'on est en droit de penser que les tarifs pratiqués, évidemment très influencés par le marché de Londres, sont généralement insuffisants.

Cette absence de réaction s'explique :

- par les bénéfices que procurent globalement ces traités, aussi longtemps qu'ils ne sont pas affectés par une catastrophe majeure en dommages, ou par des déviations inattendues du montant des réparations en responsabilité civile ;
- par la rapidité d'encaissement des primes trimestrielles ;
- par les soldes, généralement positifs, obtenus en l'absence de catastrophes, qui incitent à prendre en considération les revenus financiers obtenus à partir des fonds encaissés.

Certains assureurs, devant les difficultés de renouvellement de leurs traités proportionnels, se sont adressés, avec succès, au marché des excédents de sinistres.

Il y a tout lieu de penser que cette tendance à la réduction de capacité de la réassurance proportionnelle s'accroîtra dans les semaines à venir. Les réassureurs, étant donné les délais d'envoi des comptes, leurs méthodes de clôture de bilans, tardent toujours à prendre connaissance de leurs résultats, à tel point que, lorsque, en 1982, est intervenue cette réduction de capacité, beaucoup de réassureurs ne connaissaient pas encore leurs résultats techniques de l'année 1981.

18

Aujourd'hui, ils connaissent leurs résultats de l'année 1981, savent que 1982 est, généralement, en aggravation, et n'espèrent guère d'amélioration au titre de l'année 1983. Parallèlement, ils poursuivront l'effort d'amélioration des conditions en restructurant les programmes de réassurance par diminution de la capacité brute des cédantes, afin d'obtenir un meilleur équilibre d'engagements/primes, en augmentant les rétentions des cédantes, en améliorant les conditions économiques des traités : taux de commissions, participations aux bénéfices, rémunérations des dépôts.

Ces modifications ont déjà été entreprises, à la fin de 1982, mais il est certain que la pression, en ce sens, s'accroîtra.

La seconde étape qui, tôt ou tard, devra être abordée, sera celle de la mise en ordre des traités d'excédents de sinistres. Les assureurs directs qui recourent à ce marché devront s'inquiéter d'une manière beaucoup plus précise, non seulement de la qualité de leurs réassureurs, mais également de leur volonté de faire face à leurs engagements. Il est vrai que les réassureurs européens ont su maintenir un très haut niveau de solvabilité et de technicité, au cours des dernières années, et n'ont été que rarement affectés par les divers scandales qui ont agité l'industrie de l'assurance et de la réassurance, au niveau mondial. Mais ils ne sont pas les seuls à accepter des affaires de réassurance des marchés européens, l'ensemble des réassureurs mondiaux, soit directement, soit indirectement, y participent d'une manière croissante et les assureurs européens doivent être conscients de l'absolue nécessité de procéder à une sélection rigoureuse de leurs partenaires de réassurance.

Cette plus grande sélectivité de la part des assureurs entraînera inévitablement une diminution de la capacité du marché. Les réassureurs, de leur côté, prendront conscience de l'insuffisance et de la précarité des marges bénéficiaires qui leur sont consenties, des conséquences possibles, sur l'équilibre de leurs comptes, d'une dégrèue rapide des taux d'intérêt.

Il est donc probable que l'on s'achemine, pour l'ensemble du marché, vers une réduction progressive de la capacité de réassurance, réduction qui devrait contribuer au redressement du marché direct : inévitablement, la pression exercée par les réassureurs, en vue de l'amélioration de leurs résultats, obligera, à leur tour, les assureurs à rechercher une correction de leurs résultats bruts.



Mais il ne faut pas se faire d'illusion, le redressement du marché de la réassurance sera lent et sans doute imparfait.

Les assureurs chercheront à échapper aux demandes d'amélioration des réassureurs en continuant à utiliser l'excès de capacité de réassurance qui tendra à diminuer, mais ne disparaîtra pas. Beaucoup de réassureurs hésiteront devant les conséquences, sur leur trésorerie, et donc, sur leurs revenus financiers, d'une réduction trop brutale de leur encaissement, surtout si leurs provisions sont insuffisantes.

Que conviendra-t-il donc de faire ?

Très certainement, revenir aux principes de base de la réassurance. Il ne serait, en effet, pas suffisant que les conditions de la réassurance soient améliorées, encore faudrait-il que les cédantes :

19

- améliorent sensiblement leurs résultats bruts ;
- acceptent de partager plus équitablement leur sort avec leurs réassureurs.

Ceci implique que la personnalité des cédantes, si importante pour les réassureurs professionnels, doit reprendre toute son importance. C'est ce que les nouveaux venus à la réassurance ont trop souvent ignoré, imaginant que seules comptaient les conditions du marché.

Or, lorsque les réassureurs sont amenés à prendre à leur charge une part potentiellement importante des pertes techniques de leurs cédantes, remettant ainsi en jeu leurs revenus financiers, il importe qu'ils attachent le plus grand prix à la qualité de ceux auxquels ils apportent leur concours, à leur philosophie d'affaires et se posent certaines questions :

- L'assureur direct est-il à même de surmonter les difficultés actuelles de son marché et a-t-il une politique plausible de redressement des résultats techniques ?
- L'assureur consent-il à son réassureur un équitable partage du sort ?
- En cas de retour à des résultats techniques satisfaisants, l'assureur sera-t-il disposé à laisser à son réassureur la possibilité de récupérer les pertes qu'il aura subies ?

C'est toute cette analyse technique, mais aussi psychologique, à laquelle doit se livrer le réassureur, s'il veut durablement améliorer ses résultats. On a souvent dit que le réassureur devait suivre le marché et apporter à ses cédantes son appui dans les mauvaises années, en jouant un rôle de répartiteur des résultats dans le temps. Mais on peut se demander dans quelle mesure ce rôle traditionnel n'a pas été remis en cause par l'extraordinaire augmentation de la capacité de réassurance, par l'éclatement à l'échelle mondiale du marché qui a conduit parfois à un certain cynisme à l'égard des réassureurs et à une résis-



tance anormale à leurs demandes d'amélioration. La continuité de la réassurance a bien souvent été sacrifiée à son moindre coût.

Le réassureur doit être conscient de cette situation et procéder, en conséquence, à l'analyse de son portefeuille.

Il faut, en effet, voir qu'un avantage non négligeable du réassureur est la légèreté de son organisation par rapport à celle de l'assureur direct qui doit faciliter les efforts en vue d'une amélioration des résultats. Il a toujours la possibilité de reprendre sa liberté annuellement, sans avoir les problèmes de portefeuilles, ni les problèmes de réseau commercial qu'ont les assureurs directs. À la limite, ses problèmes de personnel sont bien moindres.

20

En revanche, il est vrai que le nombre restreint de leurs clients et la loi non écrite de leur profession exigent des réassureurs qu'ils n'utilisent ces mesures extrêmes de résiliation qu'avec une très grande prudence. Ainsi, les réassureurs ne sont pas désarmés dans la période actuelle. Une amélioration de leurs résultats est à leur portée, mais celle-ci exige, de leur part, un approfondissement technique permanent, une connaissance améliorée de l'évolution et de la nature des affaires au niveau direct, comme au niveau de la réassurance, une volonté lucide de collaboration avec les assureurs directs, pour parvenir, en commun, à un assainissement du marché.

---

Le groupe *Unione Italiana Di Riassicurazione* nous fait part de ses résultats pour 1982, tout en nous confirmant que M. Mario Luzzatto a été élu président. Nous désirons féliciter la compagnie et son administrateur délégué et directeur général pour les résultats obtenus au cours d'une année très difficile.

## The surety market in Canada

by

Angus H. Ross<sup>(1)</sup>

*Notre collaborateur présente ici une étude du marché de l'assurance cautionnement au Canada. Celle-ci est orientée vers les résultats obtenus par les assureurs depuis quelques années. Le lecteur a ainsi une vue d'ensemble sur une assurance qui a ses problèmes, mais qui, dans l'ensemble, a bien fonctionné durant les derniers exercices, malgré la crise. Après avoir apporté quelques précisions sur le sens que l'on doit donner à ce genre d'assurance, M. Ross mentionne certains chiffres ayant trait à la répartition du revenu-primés entre les assureurs intéressés. De cette manière, l'auteur permet au lecteur d'avoir une excellente idée du marché, de ses risques et de ses responsabilités.*

21

~

Surety has been a traditionally profitable line of business in Canada, particularly for the specialist surety companies. It is written on a basis somewhat different from that seen in Europe (at least on contract bonds – which is the major area).

Contract bonds are subdivided into three main sectors :

- *Bid bonds* : if contractor's bid is successful, he will enter into a contract and provide the necessary performance and labour materials bonds ;
- *Performance* : guaranteeing he will fulfill all obligations of the contract ;
- *Labour and Materials* : guaranteeing the payment of supply, services and material work will be free of lien.

In Europe, underwriters are accustomed to seeing bond penalties of 10% of contract price whilst in Canada, the standard amount is at least 50%. In the event of a claim, the European bond is far more likely to reach the bond penalty than in Canada.

---

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

Another vital difference is that European reinsurance contracts almost invariably have an aggregate bond exposure limit per contractor. This is not so in Canada, although control is established at the original underwriting level by setting a per contractor workload schedule. This is made possible in Canada since contractors only deal with one surety company, unlike in Europe where a contractor can have several sureties.

22 It is also European practice for reinsurers to measure their cumulative exposure by adding the total penalty of all bonds outstanding whereas in Canada some consideration is given for the degree of completion of the reinsured jobs, since it is a major factor in assessing the financial risk on outstanding bonds.

The Canadian surety market has grown steadily over the past decade as Exhibit "A" (page 25) shows. (Unfortunately figures on a gross basis are not available over this period). Exhibit "B" shows the twelve major direct writers for 1981, 1980 and 1979 on a gross written basis with their net and reinsurance ceded. Exhibit "C" shows the top five reinsurers net writings over the same period.

There is little doubt that the bulk of Canadian surety reinsurance is placed in the licensed local market. This is done not solely for reporting purposes but also because the treaty reinsurer is normally the first avenue for large contract facultative placements. This requires an effective, speedy response made by someone familiar with the Canadian market.

Reinsurances of Canadian surety business have normally been effected on a proportional basis : Quota Share, Graded Quota Share, Surplus. Commissions run from about 37.5% to 45% inclusive of taxes. Whilst these commission rates appear high, it must be remembered that, in theory, surety is loss-free but has high expense factors.

A recent development that we have seen has been the advent of excess of loss protection - usually on the company's net retention - to protect against either an accumulation of contracts for a single bankrupt contractor or an accumulation of two or more contractors on the same jobs. These excess covers, usually led and rated by M & G London, have been in the market for about two years now without a loss. The rating has generally been a flat percent of premium although at least one contract is scale rated.

Despite the recession through which Canada has been passing in the past three years, surety results have been surprisingly good. Although a great many contractors have gone out of business, these have generally been the smaller contractors for whom bonds are not readily available (other than through one or two companies who have specialized in writing the smaller contractor). As Canada begins to move out of the recession – and particularly in view of the last budget – we can anticipate a recovery in the construction sector with an accompanying increase in surety writings within a more favourable economic climate.

Apart from contract bonds, there are a number of other miscellaneous surety classes (excluding fidelity) :

- Public official's bonds
- Fiduciary bonds (executors or administrators of an estate, guardian of a minor or incompetent)
- Licence and Permit bonds
- Customs and Excise bonds.

Generally these bonds are retained net by the company, since the required limits are often very low, or else ceded in conjunction with the regular contract surety.<sup>(2)</sup>

**EXHIBIT "A"**  
**SURETY RESULTS**

	<i>Net Earned Prem.</i>	<i>Incurred Loss Ratio</i>
1972	\$25,360,000	18.31%
1973	\$27,883,000	26.60%
1974	\$33,723,000	29.88%
1975	\$38,838,000	24.01%
1976	\$43,819,000	34.16%
1977	\$44,116,000	36.77%
1978	\$50,854,000	19.11%
1979	\$56,913,000	26.38%
1980	\$60,845,000	32.20%
1981	\$69,322,000	22.90%

---

<sup>(2)</sup> Figures quoted in the exhibits "A", "B" and "C" are taken from *T.R.A.C. Report (Canada)* and *Canadian Insurance (Statistics issue)*.

A S S U R A N C E S

---

**EXHIBIT "B"**

**THE TOP TWELVE MAJOR DIRECT SURETY WRITERS IN 1982  
WITH THEIR 1981, 1980 AND 1979 WRITINGS<sup>(3)</sup>**

COMPANY	YEAR	GROSS	NET	R/I CEDED	% CEDED
GCNA	1982	10925	7102	3823	34.99
	1981	11293	7206	4087	36.19
	1980	7908	5607	2301	29.10
	1979	6981	4036	2945	42.19
24 USF&G GROUP	1982	8342	6502	1840	22.06
	1981	7886	6336	1550	19.66
	1980	7023	5703	1320	18.80
	1979	7372	6011	1361	18.46
CANADIAN INDEMNITY	1982	8185	3465	4720	57.67
	1981	8801	3901	4900	55.68
	1980	6050	2895	3155	52.15
	1979	6167	1860	4307	69.84
CANADIAN SURETY	1982	4888	3657	1231	25.18
	1981	4576	3557	1019	22.27
	1980	3808	2962	846	22.22
	1979	3642	2785	857	23.53
FIREMAN'S FUND	1982	2528	1904	624	24.68
	1981	2406	1663	743	30.88
	1980	1342	724	618	46.05
	1979	1015	728	287	28.28
AFTNA CASUALTY	1982	3115	2898	217	6.97
	1981	4440	1776	2664	60.00
	1980	1154	772	382	33.10
	1979	2797	1936	861	30.78

---

(3) Gross is direct written. Net also includes any assumed R/I.

## A S S U R A N C E S

COMPANY	YEAR	GROSS	NET	R/I CEDED	% CEDED
GUARDIAN	1982	4512	1601	2911	64.52
	1981	3036	1788	1248	41.11
	1980	2362	1378	984	41.66
	1979	1919	1139	780	40.65
CHUBB INS. (FED. INS.)	1982	1932	1097	835	43.22
	1981	2018	1632	386	19.13
	1980	1417	1077	340	23.99
	1979	1029	786	243	23.62
WESTERN SURETY	1982	4104	2312	1792	43.66
	1981	4342	2306	2036	46.89
	1980	4072	2188	1884	46.27
	1979	4082	2260	1822	44.63
TRAVELLERS	1982	1993	1579	414	20.77
	1981	2219	2126	93	4.19
	1980	2696	2945	249	- 9.24
	1979	3077	3076	1	0.03
CONTINEN- TAL	1982	5048	1929	3119	61.79
	1981	3700	1875	1825	49.32
	1980	2667	1425	1242	46.57
	1979	1644	1090	554	33.70
GROUPE COMMERCE	1982	1963	1458	505	25.73
	1981	2533	1933	600	23.69
	1980	2446	1913	533	21.79
	1979	2082	1528	554	26.61
TOTAL	1982	57535	35504	22031	38.29
	1981	57250	36099	21151	36.94
	1980	42945	29589	13356	31.10
	1979	41807	27235	14572	34.86

A S S U R A N C E S

---

**EXHIBIT "C"**  
**THE TOP 5 REINSURERS**

		<i>Net</i>	<i>Net Loss Ratio</i>
Canadian Re	1981	3,986	14.27
	1980	2,868	27.01
	1979	2,874	1.14
Employers Re	1981	3,317	7.82
	1980	2,408	31.94
	1979	2,776	6.00
M & G	1981	2,910	16.16
	1980	2,305	57.42
	1979	1,636	33.90
Munich Re	1981	2,712	52.53
	1980	1,367	46.15
	1979	1,440	41.06
Skandia	1981	1,447	5.99
	1980	734	23.58
	1979	446	15.87
Total	1981	14,372	15.5923
	1980	9,682	15.5923
	1979	9,172	15.0807

(Gross writings not available)

## L'Alliance Mutuelle, face au changement

par

Léon Mondoux, F.S.A., F.I.C.A.<sup>(1)</sup>

*Life insurance has been faced with certain problems in the last few years, and insurers have tried to adapt by changing their management policies. Mr. Léon Mondoux describes how the Alliance Mutuelle has reacted to the new conditions. His article is of great interest as he describes in detail new directions and steps taken.*

27

### L'évolution de l'assurance-vie depuis le début du siècle

Tous ceux qui, de près ou de loin, président à sa destinée, n'hésitent pas à affirmer que l'industrie de l'assurance-vie a connu autant de changements depuis le début de la présente décennie que durant les quatre-vingts années précédentes. Les deux grandes guerres et la dépression des années '30 ont été des périodes difficiles, bien sûr, mais elles n'ont pas réellement changé grand-chose dans la façon de mener nos affaires. Nous vivons présentement une période de transition qui sera longue, intéressante (même si elle est parfois douloureuse) et qui nous transformera de façon irréversible. Il est évident qu'un changement radical, tant dans nos produits que dans la façon de les mettre en marché, est amorcé et bien malin serait celui qui pourrait prédire avec précision où cela conduira notre industrie.

### Les problèmes des compagnies d'assurance

#### *L'assurance traditionnelle en vive concurrence avec d'autres modes d'épargne*

Certaines forces, présentement bien en évidence, ont pris naissance il y a déjà longtemps. En effet, jusqu'à la deuxième guerre, les compagnies d'assurance-vie étaient à peu près les seules institutions à promouvoir l'épargne systématique au moyen de versements régu-

---

(1) M. Mondoux est actuaire et vice-président de l'Alliance, compagnie mutuelle d'assurance-vie.



liers. Durant la guerre, on a vu naître les obligations de la victoire et les certificats d'épargne. Après la guerre, les obligations d'épargne du Canada ont fait leur apparition. Un peu plus tard, les fonds mutuels prirent la vedette – la ruée vers l'or – et les banques entrèrent en scène en même temps que les compagnies de fiducie. La création des régimes enregistrés d'épargne-retraite a amené, durant les années '60, la chasse à l'épargne des individus avec un état de fébrilité inconnu jusqu'alors. C'est ainsi que l'industrie de l'assurance-vie se retrouve aujourd'hui en concurrence directe avec les obligations d'épargne gouvernementales, les fonds mutuels, les banques et les fiducies.

Il faut s'empresse d'ajouter cependant que, malgré cette vive concurrence, les compagnies d'assurance ont réussi à obtenir une bonne part de l'épargne des individus en vue de leur retraite. Ce succès se conjuguant avec l'augmentation du nombre de régimes collectifs de rentes, dont la capitalisation se fait de plus en plus au moyen de contrats d'administration de dépôt ou de caisses autonomes, a amené l'industrie dans son ensemble carrément dans le secteur de la finance. Cette affirmation est bien étayée par l'évolution du passif actuariel des compagnies d'assurance-vie, qui reflète de plus en plus l'importance qu'ont prise les rentes de toutes sortes chez elles. (Dans le cas d'une des plus grosses compagnies d'assurance canadiennes, le passif actuariel relié aux rentes de toutes sortes représente environ 70% de son passif actuariel net total).

#### ***L'augmentation des coûts de distribution***

Un autre exemple de problèmes qui ne sont pas survenus spontanément se retrouve dans la lutte que les compagnies livrent pour contenir le coût du système de distribution de leurs produits d'assurance individuelle. L'industrie a toujours été consciente de la nécessité de maintenir les dépenses occasionnées par le système d'agence à un niveau raisonnable, mais l'inflation et la concurrence sous toutes ses formes la forcent plus que jamais à trouver les moyens de rendre plus efficace le réseau de distribution.

#### ***Orientation de la clientèle vers des objectifs à court terme, à cause de la hausse des taux d'intérêt***

À une concurrence plus vive et à l'augmentation des coûts de distribution est venue s'ajouter une hausse sans précédent des taux

d'intérêt, accompagnée d'une récession sévère et prolongée. Cette augmentation des taux d'intérêt a amené une bonne partie de la clientèle à s'orienter vers des objectifs à court terme, à s'éloigner de nos produits traditionnels et à demander des contrats axés sur le rendement et renégociables à intervalles réguliers. Il n'est donc pas étonnant de voir aujourd'hui sur le marché d'innombrables nouveaux contrats, pas toujours faciles à comprendre et à expliquer, mais presque toujours difficiles à administrer. Ce qui est le plus navrant dans tout cela est que bon nombre de nos polices traditionnelles avec valeurs de rachat garanties ont perdu la faveur de leurs détenteurs et de certains représentants, le tout se soldant par ce que nous appelons le problème du remplacement et celui du recyclage.

29

Avec cette toile de fond qui se veut une description des conditions qui prévalent, nous pouvons faire état des mesures que l'Alliance a prises pour y faire face et des politiques qu'elle a adoptées.

### **Politiques adoptées par l'Alliance pour faire face à ces problèmes**

#### ***Un Conseil d'administration très actif, axé sur une plus grande pénétration du secteur financier***

Au niveau du Conseil d'administration, un comité de planification et d'orientation a été formé, il y a quelques années. Ce comité, connaissant l'évolution que l'industrie avait subie au cours des cinq années précédentes dans le domaine des placements, de la diversification, de la gestion des régimes de rentes, de même que du produit et de sa distribution, a permis au Conseil de prendre des décisions éclairées et de fixer des objectifs, à court et à long terme, pour la compagnie. Parmi ceux-ci, nous retrouvons la volonté de profiter de chaque occasion qui se présente pour ouvrir les portes, afin de permettre une plus grande pénétration du secteur financier dans son ensemble.

#### ***Une proposition originale et avantageuse de l'Alliance : le projet de protection supplémentaire***

Au niveau des opérations, l'Alliance, comme toutes les compagnies bien établies d'ailleurs, a rapidement perçu la sortie de fonds causée par l'écart troublant entre les taux de rendement offerts pour l'argent frais et le taux réalisé sur son portefeuille de placement exist-

tant. Afin de tenter d'endiguer cette fuite des capitaux, nous avons mis sur pied, à l'automne 1981, le projet "Protection Supplémentaire" et, en moins de trois mois, nous étions en mesure d'offrir à quelque 120.000 assurés la possibilité d'augmenter le montant de leur assurance d'un montant variant de 20% à (dans un pourcentage de 71) 100% du capital de base, par le truchement d'une utilisation spéciale des participations. À la fin de 1982, nous avons pu constater que 95.6% des assurés admissibles avaient accepté la revalorisation de leur contrat et obtenu collectivement \$638 millions en assurance supplémentaire. Ce succès peut être expliqué non seulement par l'attrait d'une proposition originale et avantageuse, mais aussi par le fait que l'Alliance, une des deux seules compagnies au pays à déjà posséder les systèmes informatiques d'appoint, a pu compter sur le travail acharné de la totalité de son équipe. Nous pouvons nous déclarer satisfaits des résultats de ce projet parce que les demandes de rachat sont en recul, par rapport aux années précédentes.

***La création d'un comité de produits à l'écoute de la clientèle***

Il y a, à l'Alliance, un comité des produits qui siège régulièrement et qui a pour mission de surveiller la concurrence, de prendre le pouls de sa clientèle en consultant ses directeurs d'agence et ses représentants et, par conséquent, de voir à ce que le tarif soit constamment à jour. Ce comité est formé de personnes oeuvrant dans les secteurs du marketing et de l'actuariat et il s'adjoint, aussi fréquemment qu'il le faut, des experts en placement, en informatique et en administration qui y apportent une contribution très précieuse. Ce comité des produits fait rapport au comité du marketing, composé des personnes responsables des activités du marketing, bien entendu, mais aussi de représentants des secteurs de l'actuariat et de l'administration. Le but que poursuit le comité du marketing, essentiellement, est d'assurer que toute l'entreprise soit axée, non seulement sur la vente, mais également sur le service à la clientèle existante et sur la qualité de l'image qu'elle projette, tant aux yeux de cette clientèle qu'à ceux de son équipe de vente.

La création d'un comité des produits est, selon nous, devenue essentielle pour toute compagnie. Le jour est passé et ne reviendra plus où l'actuaire travaillait seul dans son laboratoire, le directeur des placements vivait dans l'isolement et les responsables de l'administration et de l'informatique devaient s'arranger avec ce qui tom-

bait sur leur pupitre. Aujourd'hui, il est d'importance capitale que tout nouveau produit soit le résultat d'un travail bien orchestré auquel toutes les spécialités ont contribué.

***La création d'un contrat de rente à primes flexibles<sup>(2)</sup>***

Un exemple frappant a été la création de notre contrat de rente à primes flexibles. Ce contrat se devait d'être défensif et agressif à la fois. Défensif, parce que nous avions en vigueur des polices dont la liquidité était menaçante pour nous, suite à la hausse spectaculaire des taux d'intérêt. Nous voulions, dans la mesure du possible, freiner, sinon empêcher le recyclage de ces fonds dans d'autres institutions. Agressif, parce que c'était notre désir d'accroître notre clientèle pour ce genre de produit. On peut donc se faire une idée des heures qui ont été consacrées à la consultation de notre équipe de vente, à l'établissement d'un barème de rémunération pour nos représentants, à la structure d'un système d'appariement d'actif au passif, à l'installation du support informatique nécessaire et à l'éducation, tant du personnel du siège social que de l'équipe de vente. Affirmer que nous sommes les seuls à agir ainsi serait mentir, mais il n'en demeure pas moins que nous sommes confiants que nos efforts ont été bien récompensés.

31

***La police universelle de l'Alliance, un contrat totalement nouveau<sup>(3)</sup>***

La mise sur le marché de notre police universelle nous fournit un autre tremplin pour faire ressortir l'importance de la participation de tous les secteurs de la compagnie, à compter de la conception d'un produit jusqu'à sa livraison dans les mains du client. Partir d'un concept pour en arriver à quelque chose de presque tangible n'était pas chose facile.

---

(2) Le contrat de rente à primes flexibles de l'Alliance permet l'accumulation des dépôts du détenteur avec intérêts en vue de la constitution d'une rente de retraite. Le client décide lui-même du montant, de la date et de la fréquence de ses dépôts. Il peut les faire varier d'une année à l'autre et, à chaque fois, il lui est permis de choisir une période de garantie de taux d'un à dix ans. Une garantie de versement de la prime en cas d'invalidité peut être ajoutée.

(3) La police universelle de l'Alliance est un contrat d'assurance-vie dont la valeur de rachat s'accroît au taux d'intérêt courant. Elle s'adapte aux besoins et à la situation financière du détenteur, puisque la prime et le capital assuré peuvent être modifiés en tout temps. La police universelle permet d'assurer plusieurs personnes en vertu du même contrat, que ce soit pour des raisons commerciales ou familiales. Une garantie de versement de la prime en cas d'invalidité peut être ajoutée.

Il ne s'agissait pas, en l'occurrence, de copier ou d'imiter nos concurrents, mais bien de tenter de créer un contrat qui rencontrerait les besoins de la clientèle et toutefois serait nôtre à part entière. Il fallait innover rapidement parce que nous voulions être la première compagnie du Québec à émettre un tel contrat. Il nous a fallu plus d'un an et une forte mise de fonds pour en arriver au but visé. Nous avons dû, au cours même du stade de la conception et dans les étapes subséquentes, mobiliser du personnel de l'actuariat, du marketing, des placements, de l'informatique (et comment !), de l'administration, de la publicité et de la formation des représentants. Encore une fois, ce travail d'équipe a porté fruit et le résultat dépasse nos prévisions.

***Un système de distribution plus efficace***

Nous avons fait allusion plus tôt à la nécessité de rendre plus efficace notre système de distribution. Le point de départ de l'exercice a été, à l'Alliance, la révision en profondeur de la base de rémunération de notre équipe de vente, y compris la substitution d'un boni de performance à un boni de persistance qui était devenu désuet.

Presque simultanément, il y eut la consolidation de certaines succursales, afin d'assurer que chacune d'entre elles allait atteindre son seuil de rentabilité. Des mesures ont été prises également pour obtenir le rendement optimum sur les sommes consacrées au recrutement. L'amélioration marquée du service de formation des représentants et des directeurs et la refonte de la formule de financement des nouveaux représentants nous ont particulièrement aidés sur ce point.

***Une plus grande productivité : les résultats de l'Alliance supérieurs à la moyenne des compagnies d'assurance***

Qui dit efficacité dit également productivité. Nous consacrons, depuis plus d'un an, beaucoup d'efforts pour augmenter le nombre de nouveaux contrats vendus, leur volume moyen et leur prime moyenne. Et ces efforts n'ont pas été inutiles puisque, dans les trois cas, notre compagnie affiche cette année des résultats sensiblement supérieurs à ceux de la moyenne des compagnies qui font rapport à la Life Insurance Marketing and Research Association, Inc. de Hartford. En outre, nous installerons progressivement des terminaux dans un bon nombre de nos succursales, une fois terminé le

32

Il ne s'agissait pas, en l'occurrence, de copier ou d'imiter nos concurrents, mais bien de tenter de créer un contrat qui rencontrerait les besoins de la clientèle et toutefois serait nôtre à part entière. Il fallait innover rapidement parce que nous voulions être la première compagnie du Québec à émettre un tel contrat. Il nous a fallu plus d'un an et une forte mise de fonds pour en arriver au but visé. Nous avons dû, au cours même du stade de la conception et dans les étapes subséquentes, mobiliser du personnel de l'actuariat, du marketing, des placements, de l'informatique (et comment !), de l'administration, de la publicité et de la formation des représentants. Encore une fois, ce travail d'équipe a porté fruit et le résultat dépasse nos prévisions.

***Un système de distribution plus efficace***

Nous avons fait allusion plus tôt à la nécessité de rendre plus efficace notre système de distribution. Le point de départ de l'exercice a été, à l'Alliance, la révision en profondeur de la base de rémunération de notre équipe de vente, y compris la substitution d'un boni de performance à un boni de persistance qui était devenu désuet.

Presque simultanément, il y eut la consolidation de certaines succursales, afin d'assurer que chacune d'entre elles allait atteindre son seuil de rentabilité. Des mesures ont été prises également pour obtenir le rendement optimum sur les sommes consacrées au recrutement. L'amélioration marquée du service de formation des représentants et des directeurs et la refonte de la formule de financement des nouveaux représentants nous ont particulièrement aidés sur ce point.

***Une plus grande productivité : les résultats de l'Alliance supérieurs à la moyenne des compagnies d'assurance***

Qui dit efficacité dit également productivité. Nous consacrons, depuis plus d'un an, beaucoup d'efforts pour augmenter le nombre de nouveaux contrats vendus, leur volume moyen et leur prime moyenne. Et ces efforts n'ont pas été inutiles puisque, dans les trois cas, notre compagnie affiche cette année des résultats sensiblement supérieurs à ceux de la moyenne des compagnies qui font rapport à la Life Insurance Marketing and Research Association, Inc. de Hartford. En outre, nous installerons progressivement des terminaux dans un bon nombre de nos succursales, une fois terminé le

projet pilote en cours, et il en résultera sûrement une économie de temps pour tous.

Enfin, conscients que nous étions du potentiel que représente le groupe de courtiers dans notre province et, connaissant très bien toutes les difficultés que peuvent rencontrer les compagnies dites « d'agences », quand elles veulent l'utiliser, nous avons recruté une personne spécialisée dans le domaine du courtage et nous procédons avec prudence, certes, mais également en toute lucidité et confiance.

***Un combat sur tous les fronts dans le secteur des rentes collectives***

33

Dans le secteur des rentes collectives, nous livrons maintenant combat sur tous les fronts. En effet, en ce qui touche le domaine des rentes, nous avons mis à la portée de notre clientèle des moyens de capitalisation tout à fait à la page. Aux régimes assurés, aux contrats d'administration de dépôts et aux fonds autonomes, sont venus s'ajouter les régimes flexibles d'épargne-retraite collective qui donnent accès aux participants à nos fonds unitaires d'actions, d'obligations et d'hypothèques. Notre service de marketing des rentes collectives a été restructuré et tout nous porte à croire que notre place au soleil continuera de grandir dans ce domaine.

***L'assurance collective vie et santé, à l'origine de la création de l'entreprise en participation Alliance Mutuelle/Standard Life***

L'assurance collective vie et santé est, depuis quelques années, un sujet brûlant. L'Alliance, après une étude du marché assez limité qui était à sa portée et, sachant très bien qu'il n'y aura bientôt plus de place pour les petites entreprises dans ce secteur, cherchait depuis assez longtemps un moyen de se sortir de cette situation difficile. De son côté, la compagnie Standard Life était à la recherche d'une expertise dans le secteur de l'assurance santé pour étendre sa pénétration du marché canadien et québécois.

C'est ainsi que le 1<sup>er</sup> juillet 1983, l'entreprise en participation Services Alliance Mutuelle/Standard Life a pris naissance. Cette entreprise permettra à l'Alliance d'afficher avec son partenaire une présence active et dynamique à la grandeur du pays dans le domaine de l'assurance collective, vie et santé, un marché qui recèle un potentiel de plus de \$3 milliards de primes. Les deux compagnies ont mis le projet sur le chantier, au tout début de cet été, et elles se sont rapide-

ment rendu compte qu'il s'agissait d'un travail de titan. Malgré cela, le progrès est rapide et très encourageant, à tel point que les deux entreprises ont commencé, dès le premier juillet 1983, à souscrire conjointement des contrats.

***Une évolution marquée de notre compagnie vers le secteur financier***

34

Parmi les problèmes auxquels nous avons à faire face, nous rencontrons, comme nous l'avons écrit au début, une évolution marquée de notre industrie vers le secteur financier, par opposition au secteur d'assurance à l'état presque pur qui l'a toujours caractérisée. Devant cet état de fait, nous avons créé un comité des taux d'intérêt, afin d'assurer que la division des placements et celle de l'actuariat soient constamment sur la même longueur d'onde. De même, le contrôle, les placements et l'actuariat sont en communication presque constante pour que l'appariement soit maintenu entre notre actif et notre passif, tant par rapport au rendement qu'aux échéances. Les mêmes services se sont depuis assez longtemps penchés sur toute la question de la segmentation des opérations par lignes d'affaires. Quiconque a pris connaissance de la littérature qui existe sur ce sujet en connaît bien la complexité et sait que bien poser le problème n'est pas nécessairement y répondre.



**Les instruments de contrôle de l'Alliance**

Nous décrivons ici rapidement les instruments principaux que l'Alliance a mis à sa disposition et qu'elle considère essentiels pour mener le bateau à bon port sur une mer agitée.

***A) Des rapports statistiques précis***

Mentionnons d'abord les éléments de contrôle requis pour une saine gestion, chacun d'eux ayant le même degré d'importance. Les rapports statistiques doivent être très précis et être produits à point. Les années difficiles que nous vivons sont caractérisées par des changements très rapides et il ne suffit plus, comme c'était le cas naguère, de rapports trimestriels ou semestriels pour ajuster notre trajectoire. Certaines de nos activités demandent une surveillance quasi constante et des mesures correctives immédiates lorsque les résultats sont insatisfaisants.



**B) Une surveillance constante du flux monétaire**

Une des grandes leçons que certaines compagnies américaines ont reçues, en 1981, a été d'apprendre à surveiller et à projeter leur flux monétaire, afin de ne pas se faire prendre par surprise, encore une fois, et être obligées d'étaler leur bilan et leur degré de rentabilité dans les bureaux de leurs banquiers. La projection du flux monétaire n'est pas toujours facile à faire, mais il faut profiter de l'expérience des autres et faire l'exercice.

**C) Des budgets bien préparés et des devis financiers prévisionnels**

35

Les budgets doivent être préparés soigneusement et avec la participation active de toutes les personnes concernées. Ces budgets bien préparés deviennent, par définition, des instruments de gestion et de contrôle très précieux pour peu qu'ils soient pris au sérieux. C'est pour cette raison que, depuis déjà deux ans, les états trimestriels, détaillant par ligne d'affaire les revenus et les déboursés, sont produits en comparaison avec les budgets. En nous appuyant sur l'analyse qui est faite de ces états, nous sommes en mesure maintenant de faire des projections assez précises, quant aux résultats anticipés pour l'exercice financier en cours, et d'établir assez tôt les bases du budget de l'année suivante. Finalement, il est souhaitable qu'une fois par année, une pause ait lieu et qu'une bonne analyse soit faite des sources des gains et des pertes qui ont contribué à l'augmentation du surplus. Si on accepte qu'en dernière analyse, le surplus est le thermomètre qui permet de juger de l'état de santé de l'entreprise, il importe beaucoup de savoir ce qui l'alimente ou ce qui le saigne. Ainsi, quand surgissent des problèmes, on évite d'utiliser le mauvais remède.

En plus des mesures de contrôle dont nous venons de parler, l'Alliance, comme probablement la plupart des compagnies, suit depuis longtemps l'évolution d'une trentaine de compagnies canadiennes, quant aux principaux postes de leurs états financiers. Cette pratique ne donne pas la solution à tous les problèmes, mais elle permet à l'entreprise de se situer parmi les autres et de porter sur elle-même les jugements qu'elle veut bien.

Il n'en demeure pas moins, cependant, qu'une compagnie qui désire afficher de bons résultats ne doit pas trop se fier sur ce que

réussit à accomplir la moyenne des compagnies. Il lui faut innover, mettre tout en œuvre pour garder sa grosseur relative et être constamment sur le qui-vive pour s'ajuster aux changements qui ne cessent de se manifester dans les secteurs de la protection et de l'épargne.

---

36 **Fusions et acquisitions d'entreprises : bulletin d'information.**  
Automne 1983.

La maison Samson Bélaïr nous fait parvenir un bulletin d'information qui s'intitule *Fusions et acquisitions d'entreprises*. Nous y référons le lecteur en lui mentionnant les services que la maison Samson Bélaïr est en mesure de leur rendre dans un cas comme celui que vise le bulletin, à savoir :

- recherche d'une entreprise à acquérir ;
- recherche d'investisseurs intéressés à participer à la croissance de l'entreprise ;
- assistance dans l'accomplissement des transactions, notamment au niveau de l'évaluation et de la négociation ;
- détermination des plans de regroupement et de fusion ;
- préparation de dossiers de vente d'entreprises ;
- recherche et assistance sur l'acquisition ou la vente de franchises ;
- aide dans la conception et l'implantation d'un concept de franchises ;
- assistance dans l'acquisition de placements immobiliers ;
- examen d'autres types d'opportunités tels les contrats de distribution ou de fabrication sous licence.

## **New regulations in the United Kingdom relating to reinsurers and cedents**

by

Eric A. Pearce, F.C.I.I.

*Même si jusqu'ici la politique du gouvernement a été d'intervenir le moins possible dans l'administration des entreprises d'assurance en Angleterre, l'attitude semble avoir été modifiée par les événements qui se sont produits dans le milieu de l'assurance depuis quelques années. Notre collaborateur, M. Eric A. Pearce, nous présente ici un aspect des dispositions qui ont été prises par le Parlement pour assurer un plus grand contrôle des affaires traitées en Grande-Bretagne. Très simple, son texte a pour objet de renseigner ceux qui suivent, dans les différents pays du monde, l'évolution et la surveillance des entreprises d'assurance ou de réassurance.*

37



In 1982, the Department of Trade gave notice to the UK insurance and reinsurance markets that it would be seeking to introduce new regulations under which UK authorized companies would be required to disclose additional information. The regulations affecting cedents were published on 5<sup>th</sup> January 1983 and those affecting reinsurers were published on 18<sup>th</sup> April 1983. As far as practicable, the two parts have been brought together in the present review. These brief notes are intended primarily for readers not directly involved in providing the information but who, nevertheless, wish to have some knowledge of the regulations as a matter of general interest. It is emphasized that for a company which is both an insurer and a reinsurer both parts of the regulations must be complied with to the extent that they apply to each function.

### **1. From whom is the information required ?**

- All companies authorized to carry on general business insurance within the UK whether directly or by way of treaty reinsurance or both.

**2. What information is required ?**

From a cedent :

- a list of major reinsurers ;
- whether connected at any time during the financial year with such reinsurers ;
- reinsurance premium payable to each such major reinsurer ;
- amount of debt due from each major reinsurer.

From a reinsurer :

- list of major cedents ;
- whether connected at any time during the financial year with such cedents ;
- reinsurance premium received from each major cedent.

OR, in each case, a statement that there are no major cedents or reinsurers, as the case may require.

**3. What is a major cedent or reinsurer ?**

Major reinsurer is one to which the cedent :

- a) for proportional treaty reinsurance, pays not less than two percent of its gross premium receivable ;
- b) for other treaty reinsurance (i.e. non-proportional) pays not less than five percent of the total payable by the cedent in respect of all such reinsurance.

An important condition is that a reinsurer is a major reinsurer if the proportion of premium ceded to the reinsurer reaches the specified level in the financial year to which the statement applies or any of the immediately preceding five years, but not going back beyond 1982.

Major cedent is :

another insurance company (whether alone or with a connected company) from which in the financial year the reinsurer has accepted general business treaty reinsurance in respect of which the gross premium receivable by the reinsurer exceeds the greater of :

- a) five percent of the gross premium receivable by the reinsurer in respect of all his general business treaty reinsurance ;

b) two percent of the gross premium receivable by the reinsurer in respect of general business.

The test, namely a) and b) above, applies to the financial year in question or any of the three immediately preceding financial years of the reinsurer, but not going back beyond 1982.

**4. What is meant by "connected"?**

For a cedent :  
there are two forms of connection,

a) that which exists between a cedent and a reinsurer ;

b) that which exists between two or more of the cedent's reinsurers, in which case the two or more reinsurers are to be considered as one for the purpose of establishing whether or not they are to be classified as a major reinsurer.

For a reinsurer :  
there are two forms of connection,

a) that which exists between a reinsurer and a major cedent ;

b) that which exists between two or more cedents, in which case the two or more are to be considered as one for the purpose of establishing whether or not the group is to be classified as a major cedent.

In both cases, as far as b) is concerned, there may be some doubt regarding the connection and the regulations recognize the concept of "*reasonable enquiry*".

**5. What is the position of Lloyd's, whether as a cedent or reinsurer ?**

In general, the members of Lloyd's are taken together and treated as a single company. A cedent should identify the amount of reinsurance placed with Lloyd's, and a reinsurer should identify the amount of reinsurance ceded to it by Lloyds's.

**6. How should other international exchanges (for example, New York) be dealt with ?**

For the cedent, all corporate bodies including those transacting business on international exchanges are to be dealt with as described

above. If a connection exists between such companies and other reinsurers, the connection should be duly taken into account.

For the reinsurer, reinsurance ceded by such underwriting groups or syndicates is to be dealt with on the basis of each member-company separately.

**7. What are the provisions relating to state-owned companies ?**

40 It is considered that there is no connection between various companies as a result of their being owned or controlled by the same non-UK government.



The regulations require the information as outlined above to be provided as part of the statements already being submitted annually to the Department of Trade by companies. The first occasion being, in most cases, for the year ending 31<sup>st</sup> December 1982.

In addition, reinsurers are required to analyze amounts receivable and payable relating to general business treaty reinsurance for the following categories and by year of inception :

- i) non-proportional treaty reinsurance business accepted ;
- ii) Marine and Aviation proportional treaty reinsurance business accepted ;
- iii) transport proportional treaty reinsurance business accepted (but only if such business is accounted for on a three-year basis).

These categories must be allocated to separate classes which must include :

- a) Casualty
- b) Property
- c) Aviation
- d) Marine.

A reinsurer may limit his returns to these four categories but has the option to include further categories provided not more than ten are used in all.



The information is to be shown on a bordereau which sets out in some detail for each category, year by year, amounts receivable and payable in the financial year in respect of treaties incepted in each year before the financial year, during the financial year and the total. This bordereau is intended to provide a clear reading of the run-off of the business involved, from inception to final settlement.

All business which has not been dealt with as above, which in general would mean all other proportional business, has to be analyzed on a separate bordereau in less detail, broadly as in the past. For this there are only two mandatory categories, casualty and property.

---

### Schaden Spiegel. 25<sup>e</sup> année, 1982. Numéro 2.

Nous recevons un exemplaire en français de cette nouvelle étude des sinistres et de la prévention que la Munich Reinsurance Company of Canada nous fait parvenir. Comme les précédents, il mentionne un certain nombre de sinistres avec un dossier indiquant les dommages subis et la manière dont on aurait pu procéder pour les éviter dans un entrepôt frigorifique. D'autres études ont trait à un sinistre survenu à une rampe de chargement, à une grue mobile sur chenilles et qui tombe à la mer à la suite de la rupture d'une digue et des causes des sinistres. On trouve également dans ce numéro une excellente étude des Instituts de recherche d'Ismaning qui fêtent leur cinquantième anniversaire.

## La prolifération des ordinateurs personnels dans l'entreprise : une autre étape

par

Marc Gagnon<sup>(1)</sup>

42

*The author describes briefly what a company computer can do, with the necessary qualified personnel. In contrast, he shows how personal computers can be used to advantage. This is a straight-forward list of uses, giving a good idea of what a company computer as well as a personal computer can do for a firm which is prepared to make the necessary investment.*



À l'heure où la mère de famille croit que sa cuisine aurait meilleur goût avec l'utilisation d'un ordinateur, où les enfants pensent que l'ordinateur peut rendre facile la tâche ardue d'apprendre, il est opportun de s'interroger sur l'utilisation à « bon escient » de cet outil très puissant.

La très grande vitesse avec laquelle l'ordinateur travaille et sa mémoire prodigieuse demeurent toujours ses seules vraies forces. Ses faiblesses sont nombreuses : dépendance entière de l'exactitude des programmes, défaillance mécanique possible à tous les niveaux, dépendance du personnel affecté à son opération, très mauvaise défense, parfois contre de coûteuses indiscretions, contre le brouillage des données, le vol, etc.

Lorsque l'on veut porter un jugement sur l'ordinateur, il s'agit plutôt de porter un jugement sur le processus complet de traitement de l'information qui, avec un outil aussi puissant, peut produire des résultats fantastiques, mais aussi des catastrophes.

Pour des raisons technologiques et économiques, l'utilisation de l'ordinateur dans l'entreprise a d'abord été réservée à un petit groupe de personnes spécialisées ; ce petit groupe, en plus d'avoir le

---

(1) M. Gagnon est vice-président de Mathema Inc., membre du groupe Sodareau.

contrôle exclusif de l'ordinateur (programmation, opération, etc.), en avait également l'usage exclusif. C'était l'ère de la centralisation.

Dans un second temps, l'usage de l'ordinateur s'est étendu à plusieurs groupes de personnes. L'avènement du mini-ordinateur a permis également, à des degrés différents d'une entreprise à l'autre, de confier le contrôle du traitement de l'information à l'utilisateur. C'était l'ère de la distribution.

L'ordinateur personnel, comme son nom l'indique, permet technologiquement et économiquement de confier l'usage et le contrôle d'un ordinateur à tout individu de l'entreprise. C'est ce que nous qualifierons de politique de décentralisation, sans en faire, bien sûr, une époque dans le temps.

En matière de gestion d'entreprise, les périodes de centralisation et de décentralisation se sont succédé à la manière d'un pendule ; pendant un certain nombre d'années, on centralisa la prise de décision et, par la suite, on décentralisa pendant un nombre d'années à peu près équivalent. L'expérience a prouvé que, tout comme le pendule oscille dans la recherche de son point de repos, situé à égale distance de ses deux extrêmes, il ne s'agit pas de savoir si l'on doit centraliser ou décentraliser, mais de savoir ce qui doit l'être ou non.

Dans le domaine des ordinateurs, le même raisonnement s'applique. Aussi, est-il logique d'imaginer une entreprise dont l'ensemble du traitement informatique est à certains égards centralisé, à d'autres distribué et à d'autres encore décentralisé. Oublions, pour l'instant, l'aspect distribution et parlons d'ordinateur corporatif et d'ordinateur personnel.

L'ordinateur corporatif est un animal sauvage et bien gardé. Il est sauvage parce qu'il est difficile d'approcher pour la majorité des individus ; il exige des connaissances techniques supérieures ; il est coûteux principalement à cause du personnel qu'il requiert (personnel de support et d'opération) ; il est peu disponible à cause des priorités corporatives. Il est bien gardé parce qu'il est le cœur de l'entreprise, c'est-à-dire que l'entreprise moderne ne peut fonctionner sans lui ; on l'entoure de mesures sécuritaires sévères pour protéger l'information « corporative », on n'en permet l'accès qu'à ceux qui l'ont justifié, et plutôt deux fois qu'une (analyse de besoins, étude de faisabilité).

bilité, étude de rentabilité, etc.), on en pénalise l'usage excessif (conscient ou inconscient) à cause du coût élevé de son utilisation.

44

L'ordinateur personnel est un animal apprivoisé et laissé en liberté. Il est apprivoisé parce qu'il est accessible à tous ceux qui veulent s'en donner la peine ; la méthode dite *essai et erreur*<sup>(2)</sup> y a sa place ; son coût se limite au prix d'achat et d'entretien de l'équipement, aux logiciels et aux fournitures ; les priorités sont dictées par l'utilisateur. Il est laissé en liberté parce que, bien qu'il soit d'une utilité indiscutable, il n'est pas essentiel à l'entreprise, pas plus qu'il ne l'est à l'utilisateur, c'est-à-dire que l'un et l'autre peuvent fonctionner sans lui ; en un mot, l'utilisateur est le seul maître à bord .

Peut-on choisir entre deux types aussi différents l'un de l'autre ? La réponse est nécessairement *non*. En politique, nous dirions, les gens de droite préfèrent le premier, alors que ceux de gauche choisissent le deuxième. Si la gauche n'était contrebalancée par la droite, ou vice versa, nous vivrions un bien drôle de monde...

Du point de vue corporatif, l'intégrité de l'information, sa sécurité et la continuité des opérations sont fondamentales. C'est pourquoi l'ordinateur corporatif implique des procédures complexes qui garantissent cette intégrité, sécurité et continuité.

Du point de vue de l'utilisateur, le processus à suivre pour résoudre ses propres problèmes au moyen d'un système corporatif est beaucoup trop lourd. Prenons l'exemple d'un administrateur qui a conçu l'idée d'un modèle de projection des revenus et dépenses de son entreprise.

Dans le contexte de l'ordinateur corporatif, on doit généralement traverser les étapes suivantes :

1. identification des besoins ;
2. étude de faisabilité ;
3. étude de rentabilité (rapport coûts/bénéfices) ;
4. analyse fonctionnelle (générale et détaillée) ;
5. analyse organique (générale et détaillée) ;
6. programmation ;

---

(2) Méthode dite *trial and error*

7. mise à l'épreuve ;
8. rédaction d'un guide de l'utilisateur ;
9. rédaction des procédures d'opération ;
10. implantation (éducation et support).

La nécessité de toutes ces étapes vient principalement du fait que celui qui a conçu l'idée (l'utilisateur) et celui qui l'a concrétisée (l'informaticien) sont deux personnes différentes qui ont chacune leurs responsabilités propres et qui doivent se comprendre. Le résultat final est un outil de précision efficace, sécuritaire et bien documenté, à condition que l'utilisateur ait conçu une idée valable et que l'informaticien l'ait bien comprise. Si l'une ou l'autre des conditions fait défaut, un processus long et coûteux doit être repris à son début.

45

Dans le contexte d'un ordinateur personnel, l'utilisateur et l'informaticien sont la même personne, qui connaît ses besoins ; elle a une bonne idée de l'effort requis pour obtenir un instrument approprié à ses besoins, mais qui pourra être amélioré, s'il y a lieu. La solution à son problème étant son entière responsabilité d'administrateur, la rentabilité est quasi inhérente. Les étapes d'analyse et de programmation sont réduites à leur plus simple expression, puisqu'il n'y a pas de communication entre plusieurs individus et que, dans ce genre d'application, la méthode dite *essai et erreur* a sa place. Sans autre préambule, le produit est prêt à être utilisé et modifié à volonté en fonction de nouvelles situations. Le résultat final est un instrument souple, bien adapté aux besoins et à portée de la main ; dans ce cas bien précis, l'aspect sécurité et continuité (documentation) est secondaire et le tout a été réalisé dans un temps relativement court et à un coût raisonnable.

L'exemple qui précède permet de comprendre que l'ordinateur corporatif est difficilement accessible aux individus de l'entreprise en tant qu'outil de travail, particulièrement pour les tâches peu fréquentes ou non répétitives qu'ils doivent accomplir. L'avènement de l'ordinateur personnel a permis de simplifier, voire même d'éliminer certaines étapes du processus de développement, notamment l'étude de rentabilité, l'étude de faisabilité, l'analyse fonctionnelle détaillée, l'analyse organique détaillée, l'approbation de projet, etc. C'est de là que vient sa grande popularité. La simplification des étapes prérequis à son utilisation et ses caractéristiques en font un instrument de

travail des plus intéressant dans des applications relativement limitées de nature plutôt départementale ou de faible envergure.

L'ordinateur personnel est généralement utilisé pour les applications :

- a) qui nécessitent l'utilisation de logiciels uniques à l'ordinateur personnel, comme la planification financière, le traitement de texte, l'impression de graphiques, etc. pour des fins individuelles ;
- 46 b) où l'ordinateur personnel peut agir à la fois comme terminal *intelligent*, relié à l'ordinateur corporatif et comme ordinateur autonome, évitant ainsi la nécessité de deux pièces d'équipement différentes pour les deux fonctions ;
- c) qui nécessitent un environnement très sécuritaire physiquement, comme celle qui implique le traitement de données exceptionnellement confidentielles ;
- d) qui nécessitent des calculs complexes pour la solution de problèmes particuliers souvent à caractère non répétitif ;
- e) qui ne pourraient être implantées économiquement sur l'ordinateur corporatif, comme l'utilisation du langage APL par un petit groupe d'utilisateurs.

D'autre part, la nécessité d'un ordinateur corporatif est indiscutée et indiscutable. On l'utilise principalement pour les applications :

- i) qui contiennent des programmes critiques qui peuvent être utilisés pour s'approprier les actifs de la compagnie ; par exemple, les programmes d'impression de chèques ou de calcul d'intérêt à payer ;
- ii) qui nécessitent un contrôle et une vérification très sévères ; par exemple, les systèmes de comptabilité générale, de même que ceux qui fournissent l'information à ces derniers ;
- iii) qui requièrent un accès sécuritaire sélectif ; par exemple, la paye et la gestion du personnel ;
- iv) il y a aussi les systèmes dont l'intégrité et la récupération de l'information doivent être garanties ; par exemple, les comptes à recevoir ;



v) les données qui nécessitent une grande puissance de traitement ou la manipulation de fichiers volumineux ; par exemple, la gestion de polices d'assurance ;

vi) où plusieurs utilisateurs doivent accéder à la même base de données simultanément ; par exemple, l'inventaire.

En conclusion, l'ordinateur personnel est le résultat de la miniaturisation de l'ordinateur conventionnel. Il a également fait l'objet d'efforts considérables pour le rendre accessible à un nombre sans cesse croissant d'utilisateurs. Il s'est, en quelque sorte, adapté à l'homme ; laissons à l'homme le temps de s'habituer à lui. À condition de l'utiliser à *bon escient*, l'ordinateur personnel devient un outil extraordinaire qui permet aux dirigeants, aux cadres et, en fait, à tous les individus de l'entreprise d'accroître sensiblement leur efficacité et leur productivité. Il leur permet d'obtenir rapidement les renseignements dont les dirigeants et les cadres ont besoin et qu'autrement, seul un nombreux personnel pourrait donner avec, parfois, des retards considérables.

47



Voici quelques exemples de l'usage que l'on peut faire de l'ordinateur personnel. Et d'abord, dans le cas d'une compagnie d'assurance-vie :

a) utilisation du langage APL pour les calculs actuariels tels que les valeurs de rachat, les réserves mathématiques et les rentes de survie, ainsi que la participation dans les bénéfices ;

b) préparation de tableaux de valeurs de rachat, de dividendes et d'assurance temporaire prolongée ;

c) établissement de graphiques portant sur les statistiques de la vente, l'assurance en vigueur, le montant des primes, etc. en vue du rapport annuel ou des états périodiques remis au conseil d'administration ;

d) données fournies à l'ordinateur chargé de la préparation ou de la modification d'une police en vigueur ;

e) émission des documents nécessaires, en assurance collective ;

f) enfin, préparation, révision des budgets et projections quinquennales.

### **Courtage d'assurance**

Dans le cas du courtage d'assurance, l'ordinateur personnel permet :

- i) la préparation des soumissions destinées à la clientèle ;
- ii) la préparation de listes de clients en perspective soit pour l'ensemble des assurés d'une région ou d'un groupe particulier. Ainsi, les assurés ayant de trente à cinquante ans et d'autres ayant un revenu de \$30,000 et plus ;
- iii) la préparation de lettres circulaires adressées à la clientèle ;
- iv) la gestion au jour le jour des comptes à recevoir ;
- v) l'établissement d'un aide-mémoire pour indiquer à quel moment un client particulier doit être appelé ou vu : l'ordinateur indiquant la raison de cette visite et rappelant l'anniversaire de naissance du client, au besoin, la date d'échéance d'une option particulière.

Ces exemples sont donnés simplement pour illustrer les nombreux usages auxquels l'ordinateur personnel peut être destiné au fur et à mesure que l'utilisateur est prêt à faire donner à l'appareil son maximum de rendement.

## Le marché de l'immeuble à bureaux dans la région de Montréal

par

André Daigneault<sup>(1)</sup>

*Within the last few years, the commercial real estate market in Montreal has changed drastically. Around 1970, there was a vacancy rate of 5%, but the completion of a number of major buildings has now made a large amount of space available. Due to the current situation of the economy, it will be several years before these large buildings, begun one or two years ago and just completed, will be filled. Because of this, the owners are willing to give much more generous leases that they would have a few years ago.*

49

La région de Montréal a connu, au cours des dernières années, un développement marqué dans le marché de l'immobilier à bureaux. Contrairement aux autres secteurs, celui-ci a maintenu son rythme de croissance durant les années difficiles de 1980, 1981 et 1982. Cependant, depuis le début de 1983, le marché est en chute libre, en raison d'un déséquilibre existant entre l'offre excédentaire et la demande anticipée des années à venir.

Voyons donc comment s'est comporté le marché de la location de bureaux à Montréal au cours des dernières années.

### Une construction sporadique

La demande de bureaux à louer à Montréal a connu de grandes fluctuations et suscité la construction de plusieurs édifices à bureaux au centre-ville. Cependant, ces constructions ont été réalisées de façon sporadique plutôt que soutenue.

C'est ainsi qu'en 1962 furent érigés, au centre-ville, deux importants édifices à bureaux, soit la Place Ville-Marie et la Place Victoria.

---

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

En 1967, les édifices Westmount Square, Plaza Alexis Nihon, Place du Canada et Place Bonaventure étaient à leur tour terminés. Aucune construction d'envergure n'est venue s'ajouter au marché entre 1969 et 1976.

Au début des années 1970, le taux d'espaces vacants se situait autour de 5%. En 1974, la demande soutenue pour les espaces disponibles, jointe à un niveau de construction assez bas, ont eu pour effet de diminuer le taux de vacuité à près de 2%. En 1975, ce taux avait atteint le seuil critique de 1%.

50

Ces circonstances favorables ont vite été remarquées par les promoteurs qui ont su réagir rapidement. Ainsi, en 1976, ont été construits le Complexe Desjardins, l'édifice l'Alliance, le Centre Capitol, La Cité et la Place Sherbrooke.

Comme il fallait s'y attendre, à l'explosion de 1976, succéda une période de faible demande d'espaces à bureaux de catégorie A-1 et, bien sûr, le taux de vacuité augmenta. La situation politique prévalant au Québec en 1977 et 1978, conjuguée à l'exode de nombreux sièges sociaux hors du Québec, accentua la baisse de la demande qui se stabilisa autour de 25,000 mètres carrés par an, au cours de ces deux années. Le domaine de la construction se ressentit de cette faible demande, alors qu'il n'y eut aucun édifice à bureaux construit durant 1979 et 1980.

Vers la fin de 1980, une plus grande confiance dans l'économie québécoise régnait. De fait, la performance économique du Québec dépassait la moyenne canadienne. Cet état de fait suscita une demande accrue pour l'espace de bureaux de catégorie A-1. La métropole était prête à connaître une autre ère de prospérité. La relance de la construction d'immeubles à bureaux apparut au début de 1981 et fit preuve du dynamisme que l'on connaît. Les nombreux édifices que l'on a vu s'ériger à Montréal depuis trois ans en sont la preuve.

### **Taux de vacuité**

Au cours des derniers vingt ans, le taux d'absorption annuel des inventaires dans les édifices à bureaux s'est maintenu à une moyenne de 65,000 mètres carrés. Ce taux fut cependant marqué par de grandes fluctuations, passant d'aussi peu que 7,800 mètres carrés en 1971 à un maximum de 159,000 mètres carrés en 1975.

Il est douteux que le taux d'absorption pour 1983 se situe au niveau des dernières années. En fait, il devrait se situer substantiellement plus bas. Les principales raisons de cette faible demande sont les présentes politiques de restriction budgétaire des différents paliers gouvernementaux et des entreprises privées, la relocalisation de plusieurs entreprises privées dans d'autres régions et le taux élevé de chômage.

Sur ce dernier point, des statistiques démontrent que plusieurs milliers d'emplois ont été perdus depuis les deux dernières années dans la région métropolitaine. Par ailleurs, la croissance démographique n'a pu soutenir un certain niveau de demande. En effet, il apparaît évident qu'il y a une relation directe entre la création d'emplois, la croissance de la population et l'expansion de la demande dans le domaine d'édifices à bureaux. Or, l'augmentation de la population au Québec n'a été que de 200,000 personnes environ, entre 1976 et 1981. Quant à la ville de Montréal, sa population a diminué de 100,000 personnes durant cette même période.

51

Depuis quelques mois, l'économie montre des signes importants de reprise. Il faudra, cependant, plusieurs années avant que le nombre élevé d'emplois perdus durant la récession soit comblé à nouveau. Ce lent retour au niveau d'emploi antérieur porte à croire que le taux que nous connaissons présentement (environ 14% ou quelque 350,000 mètres carrés) demeurera élevé jusqu'en 1986-87. Il serait donc illusoire d'espérer, avant la fin de la présente décennie ou le début de la prochaine, que la demande soit assez forte pour créer un climat favorable à la mise en oeuvre d'importants projets d'édifices à bureaux.

### **Tendance des prix des loyers**

Une comparaison entre l'indice des prix des loyers et l'indice des prix à la consommation, entre 1958 et 1981, démontre un gain net en faveur des prix des loyers.

<i>Période</i>	<i>Augmentation annuelle moyenne des prix des loyers</i>	<i>Taux d'inflation annuel moyen</i>	<i>Écart</i>
1958 à 1962	4,8%	1,6%	+ 2,4%
1962 à 1967	3,7%	2,7%	+ 1,0%
1967 à 1973	5,7%	4,5%	+ 1,2%
1973 à 1976	4,4%	8,4%	- 4,0%
1976 à 1981	13,2%	9,8%	+ 3,9%
1958 à 1981	6,3%	5,1%	+ 1,2%

Même si le passé n'est pas garant du futur, il semble probable qu'un gain net de 1% soit réalisable pour des édifices à bureaux de classe A-1 sur une période de quelques décennies. Il est évident que des fluctuations importantes à court terme peuvent se produire, fluctuations dont la tendance va à l'encontre des tendances à long terme. Nous en avons un exemple pour les années 1973 à 1976.

Durant la première moitié de 1981, les loyers nets ont atteint un sommet de \$200 le mètre carré. Depuis ce temps, à cause d'une surabondance d'espaces à louer dans le centre de Montréal, les loyers ont chuté rapidement pour se situer à un niveau de \$120 à \$130 le mètre carré. De plus, de substantielles concessions au niveau des améliorations locatives ont été consenties par les propriétaires. Cette situation touche particulièrement les édifices qui ont été construits dernièrement ou sont en voie d'être achevés.

Le niveau de rentabilité de plusieurs édifices à bureaux de classe A-1 est sauvé à court terme, à cause des baux déjà en vigueur et d'un taux d'inoccupation beaucoup plus faible dans ces édifices qui ont déjà été complétés depuis quelque temps, que dans les édifices plus récents.

Cependant, au fur et à mesure que les baux viendront à échéance, la négociation sera nettement à l'avantage des locataires. Ceux-ci se verront offrir des conditions très avantageuses par les propriétaires d'édifices aux prises avec un taux de vacances élevé.

Cette situation durera quelques années encore et une augmentation du prix au mètre carré ne peut être envisagée avant les années

1986-1987. Le présent taux de vacuité devrait alors être réduit à un niveau plus acceptable, soit d'environ 5%.

### **Tendance du marché**

Une des tendances actuelles est d'offrir des baux à tarif fixe. Aussi, les coûts d'entretien seront dorénavant la responsabilité du locataire. Les nouveaux édifices ont été conçus pour que les coûts d'énergie et d'entretien soient réduits au strict minimum. De ce fait, les loyers s'avèrent plus abordables dans les nouveaux édifices à bureaux. Cette situation devrait affecter, à la baisse, les loyers des édifices plus âgés. Afin de maintenir un taux acceptable, le propriétaire de ces édifices devra donc envisager d'importantes rénovations.

53

Par ailleurs, deux nouveaux modes d'occupation ont apparu récemment dans le marché des immeubles à bureaux. Ce sont les *condominiums* à bureaux et l'acquisition de participation à la propriété par des entreprises importantes dans les édifices où elles s'apprêtent à aménager.

Le marché du *condominium* à bureaux attire davantage les petites et moyennes entreprises dont les exigences varient peu et qui ont pour souci la planification de leurs coûts d'occupation à long terme.

Les entreprises qui acquièrent une participation dans les édifices où elles s'apprêtent à aménager, le font en général dans le but d'investir dans l'immobilier et de s'identifier à un complexe, tel *Manufacture Life* avec ses centres «*Manu-Vie*».

### **À quoi s'attendre en 1984 ?**

Le taux de chômage élevé, la décroissance démographique, la relocalisation de certaines entreprises dans d'autres régions et le haut niveau de taxation sont tous des facteurs qui affectent d'une façon négative le marché de l'édifice à bureaux dans le centre-ville de Montréal.

Une diminution importante du taux d'inoccupation nous apparaît ainsi peu probable avant la fin de la présente décennie, compte tenu de l'omniprésence des facteurs que nous avons énumérés.



## Le travail du physiothérapeute et sa responsabilité professionnelle

par

M<sup>c</sup> Christian N. Dumais<sup>(1)</sup>

54

*The author studies the duties of physiotherapists, the professional liability claims they face and the protection provided by their errors and omissions insurance policy.*



La responsabilité professionnelle, notion méconnue il n'y a pas si longtemps, est maintenant un sujet d'actualité. En effet, on ne compte plus les poursuites contre les professionnels, quels qu'ils soient, et les physiothérapeutes n'y échappent pas. C'est ce que la jurisprudence et les réclamations adressées par des physiothérapeutes à leurs assureurs nous apprennent. Avant de faire l'examen de cette jurisprudence et de ces réclamations, on peut s'interroger sur la nature du travail d'un physiothérapeute.

### Le travail du physiothérapeute

Le Code des professions nous apprend qu'il consiste à poser tout acte thérapeutique qui a pour objet d'obtenir le rendement fonctionnel maximum d'une personne par des exercices physiques, par la thérapie manuelle ou par l'utilisation de moyens physiques tels que l'électrothérapie ou l'hydrothérapie. Sachant cela, nous sommes davantage en mesure de poursuivre notre étude.

### Sa responsabilité professionnelle

En 1968, un patient poursuivait l'hôpital X et un de ses physiothérapeutes à cause de brûlures au deuxième degré subies à l'occasion d'un traitement. Le patient reprochait au physiothérapeute de s'être absenté de la salle de traitement et de ne pas lui avoir remis l'interrupteur de l'appareil émetteur de rayons qui servait au traite-

(1) M<sup>c</sup> Dumais est conseiller juridique au service d'assurances aux professionnels chez Gerard Parizeau Ltée, membre du groupe Sodareau.

ment. Cette poursuite de \$2,275 pour perte de jouissance de la vie, douleurs, souffrances, inconvénients et frais d'hôpitaux additionnels a été réglée hors cour. Il est donc impossible de savoir si le physiothérapeute était effectivement responsable ou si le règlement a été fait dans le seul but de mettre un terme à cette affaire. Il reste que c'est un cas qui pourrait se reproduire et donner lieu à la responsabilité professionnelle des physiothérapeutes.

Le même hôpital a été poursuivi quelques années plus tard quand un patient s'est fracturé l'astragale d'un pied à l'occasion de traitements de physiothérapie : il réclamait \$9,000 de dédommagement pour des traitements de physiothérapie supplémentaires, perte de jouissance de la vie (exercice des sports, travaux divers), douleurs continues très importantes, difficulté à marcher et incapacité partielle permanente. Cette poursuite a aussi donné lieu à un règlement hors cour.

55

Outre ces deux affaires réglées hors cour, nous avons retracé une première décision judiciaire où le tribunal retenait la responsabilité professionnelle d'un physiothérapeute. Son traitement consistait en l'application de sacs de sable brûlant à la suite d'une ménisectomie. Le tribunal a condamné le physiothérapeute à verser \$4,500 au réclamant pour le dédommager de ses brûlures, de ses souffrances, du préjudice esthétique et de l'incapacité physique dont il souffrait parce que, d'une part, le physiothérapeute avait procédé à un traitement qui n'était pas prescrit par un médecin et que, d'autre part, le traitement avait été appliqué dans une zone d'anesthésie inappropriée.

L'hôpital Y et deux de ses physiothérapeutes ont aussi été poursuivis pour \$26,000 lorsqu'un patient, qui était sous la surveillance des deux physiothérapeutes, s'est fracturé le col fémoral, alors qu'il réapprenait à marcher à l'aide d'une prothèse. Cette action a cependant été rejetée sur une technicalité procédurale, mais elle fait état d'une situation qui pourrait se reproduire et que les physiothérapeutes cherchent sûrement à éviter.

À une autre occasion, l'application d'une plaque chaude, lors d'un traitement de physiothérapie pour guérir un claquage, a donné lieu à une réclamation contre des médecins qui ont toutefois appelé, en garantie, le physiothérapeute qui leur avait fourni l'appareil. Cette poursuite de \$25,000 a aussi été réglée hors cour.

Dans une autre affaire, un physiothérapeute était mis en demeure de dédommager un de ses patients qui avait subi des brûlures au bras, à la suite d'un traitement de diathermie à ondes courtes. Et, dans une autre encore, une personne poursuivait le physiothérapeute qui l'escortait sur les bords de la piscine de l'hôpital où elle suivait des traitements parce qu'elle avait fait une chute et s'était fracturé le coude. Cette personne s'est cependant désistée de son action, estimant sans doute qu'elle n'avait pas suffisamment d'arguments pour engager la responsabilité du physiothérapeute.

56

Tous ces cas rappellent aux physiothérapeutes les obligations qu'entraîne leur travail. Qu'il suffise de mentionner le premier jugement que nous citons et où était appliqué l'article 3.01.08 du Code de déontologie, qui prescrit ceci :

Avant de traiter un client, le physiothérapeute doit obtenir un diagnostic établi par un médecin, sauf dans les cas de prophylaxie ou de premiers soins, auxquels cas le physiothérapeute doit, dans les plus brefs délais, référer le client à un médecin pour fins de diagnostic.

Ils justifient aussi le règlement sur l'assurance de responsabilité professionnelle des physiothérapeutes et, de surcroît, le programme collectif d'assurance de leur corporation professionnelle, qui protège tous ses membres contre les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile qu'ils peuvent encourir pour toute faute, erreur ou omission commise par eux, leurs employés, leurs associés ou leurs prédécesseurs en affaires, dans la prestation de services professionnels.

### **L'assurance de responsabilité professionnelle**

Les faits relatés précédemment devraient inciter les physiothérapeutes à considérer les avantages d'un programme d'assurance de responsabilité professionnelle. Cependant, certains physiothérapeutes demeurent sceptiques parce qu'ils ne sont pas en pratique privée, parce qu'ils travaillent en milieu hospitalier ou scolaire ou pour toutes sortes de raisons. Nous essaierons de les convaincre de l'opportunité d'une assurance de responsabilité professionnelle individuelle. Et les explications qui suivent valent aussi pour tous les professionnels de la santé.

Tout physiothérapeute, peu importe où il travaille, est susceptible de donner des conseils ou des opinions à des parents, des amis ou au public en général. Ces avis peuvent avoir des conséquences fâcheuses qu'une police d'assurance de responsabilité professionnelle a pour but d'éviter.

En outre, les physiothérapeutes s'estiment à l'abri des poursuites en responsabilité professionnelle, étant donné qu'ils sont à l'emploi d'un établissement de santé ou d'une commission scolaire qui détient une police d'assurance protégeant ses employés et ses ex-employés.

57

Cette police ne s'applique pas lorsque le physiothérapeute donne un conseil ou s'il exerce sa profession à temps partiel, en dehors du cadre de son emploi. Si le physiothérapeute impliqué était assuré individuellement, sa police d'assurance s'appliquerait et il serait remboursé pour tous les frais d'une éventuelle poursuite.

Mais même si un physiothérapeute ne rend des services professionnels que dans l'établissement de santé ou à l'école, il n'est pas à l'abri des poursuites en responsabilité professionnelle. Il pourrait être poursuivi, soit conjointement et solidairement avec son employeur, soit parce que l'employeur ou l'assureur de l'employeur estime que le service professionnel litigieux ne fait pas partie des fonctions habituellement dévolues au physiothérapeute.

Si le physiothérapeute, impliqué dans l'une ou l'autre de ces poursuites, bénéficie d'une police d'assurance individuelle, il aurait droit à une défense individualisée, distincte de celle que lui accorderait la police d'assurance de son établissement de santé ou de sa commission scolaire, et n'aurait à assumer aucun frais. Il est primordial qu'un professionnel puisse décider personnellement de la marche à suivre dans une poursuite contre lui : une police d'assurance de responsabilité professionnelle individuelle lui offre l'opportunité de veiller à sa réputation et à son intégrité professionnelle.

Il faut aussi considérer le fait que c'est le physiothérapeute lui-même qui voit au maintien en vigueur de cette police d'assurance ; ce qui n'est pas le cas du contrat d'assurance de son établissement de santé. Sa protection est donc sujette au maintien en vigueur de la police de l'établissement de santé et à sa connaissance de ce maintien en vigueur.

58

Le programme d'assurance de responsabilité professionnelle de la Corporation professionnelle des physiothérapeutes du Québec étend sa protection à tous ses membres, même ceux qui sont décédés ou retraités, et les protège des conséquences des actes posés avant le décès ou la retraite. De plus, la police d'assurance de la Corporation professionnelle protège les physiothérapeutes assurés des réclamations qui sont présentées au cours d'une période d'assurance, peu importe l'endroit où les services professionnels à l'origine de cette réclamation ont été rendus : la police d'assurance d'un hôpital ou d'une commission scolaire ne peut recevoir application, s'il s'agit de services professionnels rendus, alors que le professionnel ne travaillait pas à cet hôpital ou à cette commission scolaire.

Il faut comprendre que la police d'assurance d'un établissement de santé ou d'une commission scolaire ne met pas un terme à la responsabilité professionnelle de ses employés : ceux-ci resteront toujours responsables des dommages causés par leur faute à autrui. Et il est tout à fait normal que les physiothérapeutes cherchent, par le biais d'une assurance de responsabilité professionnelle, toute la sécurité dont ils ont besoin pour exercer leur profession en toute quiétude.

---

**Graphologie : étude de l'écriture**, par Paul Riou. Chez Guérin, 1983. Montréal.

M. Paul Riou est diplômé de la Société technique des experts en écritures de France. Il a résumé dans ce livre de 170 pages l'art de la graphologie qu'il a pratiqué si longtemps et de façon si experte auprès des tribunaux. Nous le remercions de nous montrer ce qu'il faut savoir de la graphologie ou l'étude de l'écriture.

## Factors in determining an insurance company's risk retention

by

William A. Weeks, AIIC<sup>(1)</sup>

*Dans cet article, M. William A. Weeks étudie les éléments auxquels la cédante peut avoir recours pour déterminer le montant qu'elle doit garder en toute sécurité et celui que ne doit pas dépasser le réassureur. Il y a là une étude théorique qui nous a paru intéressante parce qu'elle indique jusqu'où la cédante peut aller dans la voie de la réassurance pour ne pas surcharger le réassureur, tout en se mettant à l'abri. Somme toute, il y a un maximum pour le réassureur, tout autant que pour le réassuré qu'eux deux doivent s'efforcer d'observer afin que le risque soit acceptable pour les deux parties. Par ailleurs, il y a aussi un minimum que le réassureur doit demander à la cédante de retenir afin d'établir un équilibre nécessaire aux deux parties.*

59

~

The designing of a reinsurance programme for an insurance company begins with the most difficult task of fixing retention limits. Several attempts have been made to produce formulae which will develop some hoped-for magical number thus guaranteeing optimum results. Another approach has involved the use of computer model simulations. Unfortunately, the number of variables has prevented the determination of "the" correct retention. As a result, retentions from both a proportional and non-proportional point of view are more likely to be fixed on the basis of market practices and generally accepted rules of thumb which have been established over a period of time.

Let us examine briefly some of the factors to be considered in determining this essential part of a company's operations.

---

(1) Mr. Weeks is Vice President of Canadian International Reinsurance Brokers Ltd., member of the Sodarean Group.

One of the main objectives of an insurance company in buying reinsurance is to stabilize its annual results within a dollar range proportionate to its equity by reducing the fluctuations in claims experience. It must, therefore, cede off the unusually severe losses while retaining sufficient premium to meet the deviations in unreinsured claims experience. In order to assist the company in achieving this objective, various forms of reinsurance, including both facultative and treaty, can be utilized. A different retention could easily be called for depending on the reinsurance programme chosen, e.g. a per risk retention for surplus reinsurance, a per claim amount for per risk excess of loss reinsurance, a percentage of the portfolio under Quota Share, etc.

Different retentions will not only have an effect on the net claims experience but will determine the amount of premium the insurer has to invest, the degree of liquidity which must be maintained, the level of general expenses, etc.

One must also examine the claims experience of the future and there are some factors which cannot be quantified but which must be considered. These would include inflation, natural disasters, crime rate, the economy, etc. It follows that where there is pessimism or doubt in such areas, a more conservative approach to the level of net retention should be taken than when a degree of optimism is present.

Since reinsurance is going to be a major tool in the overall operations of the company, some consideration must also be given to the availability of reinsurance at the terms desired by the insurance company. It is quite conceivable that a company would have to decide on a retention other than what it considers the optimum due to reinsurance factors. By the same token any improvement in the claims experience on the net retention brought about by the use of reinsurance would have to take into consideration the cost of this reinsurance at this retention level.

To illustrate how different reinsurance covers would affect the determination of retention, we could consider, on the one hand, a per risk excess of loss arrangement, and on the other, a surplus arrangement. Both forms are intended to protect against large losses. However, the surplus treaty, being proportional, also covers small and medium sized losses. The working cover excess of loss treaty leaves all losses below the priority to be paid by the insurance com-



pany. Thus, the impact of an unusually large number of small losses would have to be given special attention when considering the retention under a per risk excess of loss agreement.

Retentions under a surplus programme are traditionally varied according to the degree of loss exposure anticipated by the underwriter, i.e. a lower retention is established for hazardous or heavy risks, with a higher retention being utilized with the less hazardous or light risks. This theory has been challenged in some circles, due not only to the high cost of administration, but on the basis that the actual exposure on high rated risks should not be any larger than that on low rated risks. It is felt that if the risk has been correctly rated the degree of loss exposure has been more or less equalized. On this basis, retentions are merely graded based on risks which are "correctly" rated with a lower retention for risks which are rated "incorrectly".

61

This leads into the so-called "individual risk theory" where it is felt that a larger portfolio of risks, together with the larger loss occurrence probability, reduces, in relative terms, the risk potential. We personally find this somewhat hard to grasp, particularly when the conclusion is that not only should the retention for all risks which are rated correctly be identical but in addition high retentions should be utilized for high rated, i.e. heavily exposed risks with low retentions applying for low rated or low exposed risks. This does seem to be in conflict with the normal approach to retentions. In addition, of course, we feel in practice, there is the perennial difficulty of determining those risks which are "correctly" rated and those which are not.

Under quota share reinsurance, the business retained and the business reinsured will always have the same loss ratio, thus the only improvement for an insurance company is in the absolute amount which a loss may attain. The insurance company must, therefore, approach this question by determining the amount of annual loss which it is prepared to accept for the class of business being covered. If this is expressed in terms of absolute dollars it is merely necessary then to estimate the maximum loss rate on the portfolio to determine the amount of quota share necessary. To illustrate this, if we assume that the insurance company is prepared to accept an annual loss of \$100,000 on a portfolio generating \$5,000,000 in premium income,

the accepted loss rate would be 2% of the premium. If the insurance company estimates that the loss rate for the coming year could be as high as 6%, i.e. \$300,000, it would then have to reinsure 2/3 of its business in order to limit the annual loss to \$100,000.

62 There is no doubt that premium volume plays an important role in the question of setting a retention. There is a definite correlation between the increase in premium volume and the increase in retention. The theory is based on the not unreasonable assumption that, provided the claims distribution remains unaltered and provided the company's portfolio is composed of independent risk units, the claims results will tend to become more stable, thus permitting a higher retention without increasing the probability of seriously impairing the company's reserves.

This theory pre-supposes that one is able to anticipate economic changes in a market. A quick look at the Canadian market in recent years shows a very volatile situation making it extremely difficult to apply the theory in practice.

Aside from technical underwriting considerations, there is also the question of corporate considerations. A company with a large capital and surplus might feel that with such financing, large retentions which represent only a small percentage of their surplus could easily be accepted. If the retention has been set at a relatively high level on this theory and perhaps on the basis that the business is well spread and not really subject to a significant catastrophe loss, it is difficult to defend the wisdom of the decision after a large loss occurs. Somebody will have to explain this loss to the Board and/or Shareholders and they will be interested in the fact that the loss happened, not in the statistical wisdom which provided that it was almost inconceivable. This leads, of course, to the problem of impairing the per share earnings of the company.

Consideration must also be given to setting a level of retention with which the company itself feels comfortable. Some company's management seek the ultra conservative approach and their retentions are set based on this desire. In such a case, more reinsurance would be purchased and retentions would be lower. Conversely, a management whose main interest is retaining as much of its business as possible, thus maximizing its income, will probably have to take

greater risks, thus selecting higher retentions, all in the full realization that its results could be subject to greater fluctuations.

There is also an external influence which emanates from the regulatory authorities. While nothing is currently set out in any of the regulations governing the operations of insurance companies in Canada, there have been a number of guidelines utilized. For example, one figure often quoted is that a per risk retention for property and a per occurrence limit for casualty should be in the area of 2% to 3% of a company's capital and surplus and a property per event catastrophe should be limited to 10% of a company's capital and surplus. Like all rules of thumb, they are always subject to examination in the light of particular circumstances.

63

At the present time the Federal Department of Insurance is considering the introduction of amendments to legislation which would have both direct and indirect effects on retentions. These include the following :

- a company must keep a minimum retention on each policy of 10% of the limit or 1% of the company's paid capital and surplus, whichever is smaller ;
- reinsurance ceded must not exceed 50% of premiums received after five years of operation ; the limit in the first five years of operation for a new company would be 75%.

As mentioned earlier, there have been many actuarial-type studies made in an attempt to produce some relatively simple formula or guidelines for the studying of retentions. Nowhere have we seen such a formula which could be considered any more than theoretical in its approach to the problem. There are simply too many independent factors, many of which do not lend themselves to easy mathematical analysis.

In summary then, retentions must be set by management consistent with their goals and objectives and weighed in the context of the availability and cost of reinsurance to achieve this end.

## ***Junior et Senior*<sup>(1)</sup>**

par

Mme Madeleine Sauvé

Grammairienne de l'Université de Montréal

64

L'emploi des termes *junior* et *senior* dans les titres de fonctions a été plus d'une fois contesté ; pourtant, la question resurgit encore très souvent. Aussi nous paraît-il opportun d'en traiter.

À cette fin, nous adopterons le schème suivant :

- rappel de l'origine de ces deux mots ;
- inventaire de leurs acceptions en français ;
- critique de l'usage qui en est fait dans les titres de fonctions ou dans les appellations d'emplois.

### **1. Origine des mots *junior* et *senior***

*Junior* et *senior* sont les comparatifs des mots latins *juvenis* et *senex* ; ils se traduisent respectivement par plus jeune et plus âgé ou plus vieux .

Si l'on tient compte du fait que les mots *junior* et *senior* ont cours en anglais depuis le XVI<sup>e</sup> siècle, alors qu'ils ne sont attestés en français que depuis le dernier quart du XIX<sup>e</sup> siècle, on pourra affirmer, comme le fait le *Dictionnaire étymologique de la langue française*, que ces mots sont empruntés de l'anglais.

### **2. Acceptions des termes *junior* et *senior* en français**

#### **2.1 *Junior***

Les dictionnaires de langue reconnaissent généralement deux acceptions au terme *junior*.

---

(1) Dans ses *Observations grammaticales et terminologiques*, Mme Madeleine Sauvé donne ses références qui couvrent deux pages entières. Nous ne croyons pas nécessaire de les reproduire ici.

Nous remercions à nouveau l'Université de Montréal de nous avoir autorisés à reproduire ces considérations sur deux mots qui, au Canada-français, sont fréquemment employés.

2.1.1 L'adjectif *junior* se dit « quelquefois (dans le commerce ou encore plaisamment) du frère plus jeune pour le distinguer d'un aîné. » Le *Grand Larousse de la langue française* rend compte de cette acception en décrivant le qualificatif *junior* dans les termes généraux suivants :

« Se place après un patronyme pour désigner le plus jeune d'une famille et le distinguer de ses frères aînés .

*Exemple :*

Contrairement à ses frères engagés dans l'exploitation agricole, Durand *junior* a décidé de faire carrière dans le journalisme.

65

2.1.2 En termes de sports, *junior* s'emploie comme nom ou comme adjectif. Il « se dit d'une catégorie intermédiaire entre celle des « seniors » et celle des « cadets » (16-21 ans) » ou il sert tout simplement à désigner des « concurrents plus jeunes » .

*Exemples :*

Les grands sportifs accordent-ils une attention suffisante aux groupes *juniors* ?

L'âge des *juniors* diffère d'un sport à l'autre et d'un pays à l'autre.

2.1.3 Depuis quelques années, l'usage reconnaît à l'adjectif *junior* une nouvelle acception, soit : « Qui est jeune, concerne les jeunes, est destiné aux jeunes.

Les attestations du terme *junior* ainsi entendu se trouvent principalement, mais non exclusivement, dans le domaine de la mode.

*Exemple :*

« La façon *junior* de s'habiller veut être à la fois moderne et de bon goût. »

## 2.2 Senior

Si nous établissons un parallèle entre les données relatives aux mots *junior* et *senior*, nous constatons que ce dernier n'a officiellement cours en français qu'en termes de sports, où il est employé au sens décrit ci-après, aussi bien comme adjectif que comme nom :

« Catégorie dans laquelle sont classés les concurrents plus âgés que les « juniors » ;

et

· Sportif qui a cessé d'être junior et appartient à la catégorie normale (jusqu'à l'âge où il devient *vétérant*).

*Exemples :*

L'entrée dans la catégorie *senior* est-elle exclusivement conditionnée par l'âge du candidat ?

Assisterez-vous au championnat des *seniors* ?

66

### 3. Usage des termes *junior* et *senior* dans les titres de fonctions

L'usage des termes *junior* et *senior* dans les titres de fonctions ou dans les appellations d'emplois n'a cessé d'être contesté au cours des dernières décennies. En conséquence, il y a lieu de voir quels équivalents peuvent être substitués à l'un et à l'autre.

#### 3.1 *Junior*

Traitant de cette question, le Comité de linguistique de la Société Radio-Canada décrit comme suit le terme *junior* :

Qualificatif apposé en anglais à un nom de métier, de profession libérale ou de fonction pour indiquer que le titulaire occupe un rang inférieur dans la hiérarchie.

Les équivalents français proposés ensuite sont distingués selon qu'il s'agit des métiers, des professions libérales ou des fonctions proprement dites. Ces équivalents disponibles sont *apprenti*, *stagiaire*, *débutant* et *second*.

Les termes *apprenti*, *stagiaire* et *débutant* conviendront si la personne se trouve au stade de l'apprentissage : il sera question d'*apprenti* dans le cas des métiers, de *stagiaire* dans le cas des professions libérales, de *stagiaire* ou de *débutant* dans le cas des fonctions proprement dites. Le terme *second* sera approprié dans le cas où la personne est arrivée au stade de l'exercice même du métier, de la profession libérale ou des fonctions dont il s'agit.

*Exemples :*

Votre personnel d'entretien compte dans ses rangs une *apprentie-serrurière* et un *apprenti-ferblantier*.

Les *documentalistes stagiaires* nous ont rendu de précieux services.



Quel type de rendement exige-t-on d'une *linotypiste débutante* ?

Pour accéder à ce poste, le *second comptable* devra avoir une expérience minimale de cinq ans.

Il importe de faire remarquer que dans un tel contexte d'emploi, *second* a une valeur qualitative et non une valeur numérique.

### 3.2 Senior

Reprenant le schème adopté ci-dessus au sujet de *junior*, nous rappellerons d'abord la définition du terme *senior*, employé dans le domaine de la gestion pour désigner des appellations d'emplois :

« Qualificatif apposé en anglais à un nom de métier, de profession libérale ou de fonction pour indiquer que le titulaire occupe un rang supérieur dans la hiérarchie. »

Les équivalents français, dans le cas, sont *premier* ou *principal*. *Premier* peut alors s'employer aussi bien pour les métiers que pour les professions libérales ou les fonctions, *principal* convient plutôt aux professions libérales et aux fonctions.

*Exemples :*

Les *premiers décorateurs* ont des responsabilités spécifiques par rapport aux simples décorateurs.

« Les *vice-présidents principaux* appartiennent à l'axe hiérarchique alors que les autres font partie de l'état-major. »

Est-il besoin de souligner que, dans un tel contexte, le terme *premier* n'a qu'une portée qualitative ; il signifie « qui vient en tête » soit par l'importance, soit par la valeur. Compte tenu de ce fait, il importe d'éviter d'employer le terme *premier* dans des appellations s'il y a risque qu'on l'entende au sens numérique plutôt qu'au sens qualitatif.

*Remarque :*

L'emploi de *junior* et de *senior* dans les appellations d'emplois ou dans les titres de fonctions s'inspire de l'usage anglais où ces mots ont cours pour marquer la hiérarchie entre les personnes d'une même profession ou d'un même métier, soit en raison de la nature de leurs attributions ou de leurs titres de compétence, soit en raison de leur âge, soit en raison de leur date d'entrée en fonction.



Il y a lieu de noter qu'en français, on exprime rarement de façon explicite la relation de subordination dans un titre de fonction ; le Comité de linguistique de la Société Radio-Canada illustre ce fait dans les termes suivants : À côté du *commis principal*, on aura un simple *commis* là où en anglais on aurait un *junior clerk*.

### CONCLUSION

Nous résumons comme suit l'essentiel de notre propos :

- 68
- Les termes *junior* et *senior*, noms ou adjectifs, ont généralement cours dans le langage des sports.
  - Les termes *junior* et *senior* sont d'usage courant en anglais pour marquer la hiérarchisation des emplois ou des fonctions. Dans les cas analogues, le français dispose des termes suivants :
    - *apprenti, stagiaire, débutant* ou *second*, comme équivalents de *junior* ;
    - *premier* ou *principal*, comme qualificatifs correspondant à *senior* .
  - Employés dans ce contexte, les termes *premier* ou *second* s'entendent dans une acception qualitative et non dans un sens numérique.



Nous remercions Mme Sauvé d'avoir apporté certaines précisions au sujet des termes *junior* et *senior*. Dans la pratique, le dernier pose certains problèmes difficiles à résoudre en termes hiérarchiques. Ainsi, *Senior Vice President* pourrait fort bien être traduit, comme Mme Sauvé le suggère, par *vice-président principal*. La seule difficulté, c'est que, dans certaines entreprises, il y a trente ou quarante *Senior Vice Presidents*. Va-t-on dire, dans le cas de chacun d'eux qu'il est le *vice-président principal* ? Ce n'est pas une *colle* que nous voulons poser à Mme Sauvé, mais simplement une constatation de la pratique aux États-Unis. Le cabinet de réassurance \*\*\* a, par exemple, un *Senior Vice President* à la tête de chacun de ses bureaux. Mais pour comprendre l'ensemble, dira-t-on : « La compagnie a quarante *vice-présidents principaux* », alors que *Robert* s'exprime ainsi, à propos du mot *principal* : « qui est le plus important, le premier parmi plusieurs » ?

Ailleurs, parmi les associés, certains sont au premier rang et d'autres à un niveau inférieur. Pour *Senior Partner*, s'il n'y a aucun autre associé de même rang, il n'y aura pas d'objection à dire : « Monsieur..., associé principal » ou, dans certains cas, « le principal associé de la maison est M... ». La difficulté, c'est que l'on donne, par exemple, le titre de *Senior Partner* non seulement au principal associé, mais aussi à ceux que l'on place au même rang.

---

**Forces**, numéro 64 - 1983. 1450, rue City Councillors, bureau 430, Montréal, Québec H3A 2E6. Prix : \$15 par an.

À nouveau, nous signalons au lecteur curieux de technologies avancées le dernier numéro de *Forces*. Il y trouvera un groupe d'articles récents sur l'informatique, l'ordinateur, la télématique et, pour finir, l'optique intégrée. Remarquablement présentées, ces études sont l'oeuvre de quelques spécialistes, dont il appréciera sans doute la qualité de pensée. Les auteurs y mettent à jour certaines notions qui gagnent de plus en plus la pratique et dont il faut être au courant, si l'on veut pouvoir suivre l'évolution technologique.

Parmi les collaborateurs, signalons M. Jean Sarrazin et son article intitulé « Fin de monde ? Début d'un nouveau monde ? » et M. Kimon Valaskakis : « Le défi social de l'informatisation » ; M. Lawrence R. Klein : « Informatique et économie ». Enfin, une dernière étude portant le titre « Agriculture, médecine et éducation à l'ère de la révolution informatique », par M. Serge Cabana.

## Les régimes enregistrés d'épargne-retraite<sup>(1)</sup>

par

Claude Garcia<sup>(2)</sup>

70

*Retirement savings plans are being more and more developed in Canada. At a meeting of insurance brokers, Mr. Claude Garcia, Actuary, defined the various types of retirement savings plans. The reader will find his article of interest as he describes how various plans are designed to give the maximum return to the investor.*



La présente discussion porte tout particulièrement sur les régimes enregistrés d'épargne-retraite. Dans un premier temps, nous discuterons tout particulièrement de la législation qui régit ces régimes. Après avoir résumé cette législation, on me permettra sans doute d'analyser le marché que représentent les régimes enregistrés d'épargne-retraite au Canada.

### La législation

C'est en 1957 que le gouvernement fédéral a permis la création des premiers régimes enregistrés d'épargne-retraite. La législation a connu plusieurs amendements au cours des années, mais les principes essentiels de la législation de 1957 sont encore fort apparents aujourd'hui.

La législation actuelle, tant fédérale que provinciale, permet au travailleur autonome de cotiser jusqu'à concurrence de 20% de son revenu gagné à un régime enregistré d'épargne-retraite à chaque année. La cotisation totale ne saurait toutefois excéder \$5,500 par année. La même règle s'applique au salarié qui ne participe pas à un régime enregistré de pension dans l'entreprise pour laquelle il travaille. Le législateur permet également au salarié qui participe à un régime enregistré de pension dans son entreprise de cotiser à un régime enre-

(1) Ce texte s'inspire d'une causerie de M. Claude Garcia à l'occasion de la Semaine de l'Assurance.

(2) M. Garcia est actuare et vice-président principal de la Standard Life.

gistré d'épargne-retraite dans certaines circonstances. Dans un tel cas, toutefois, la cotisation maximale est de \$3,500, moins toute somme versée par le salarié au régime enregistré de pension dans son entreprise. C'est donc dire que celui qui cotise \$2,500 au régime enregistré de pension de son employeur pourra cotiser un montant additionnel de \$1,000 dans son propre régime enregistré d'épargne-retraite.

Toute cotisation versée à un régime enregistré d'épargne-retraite est déductible lors du calcul du revenu imposable. C'est donc dire qu'un salarié dont le taux marginal d'imposition est de 50% économisera \$2,750 en impôt s'il verse une cotisation de \$5,500 à son régime enregistré d'épargne-retraite. Si son taux marginal d'impôt est de 60%, il économisera \$3,300 en impôt pour une cotisation totale de \$5,500. Il lui faudra donc déboursier uniquement \$2,200 pour pouvoir mettre à l'abri de l'impôt une somme de \$5,500.

71

La législation permet au contribuable de cotiser à un régime enregistré d'épargne-retraite au nom de son conjoint. Il peut ainsi verser une cotisation de \$2,500 dans son propre régime et de \$3,000 à celui de son conjoint. Il réclamera à titre de déduction la somme des cotisations versée à son nom et au nom de son conjoint. Cette permission est un outil précieux de planification fiscale, si un seul des deux conjoints a des revenus importants ; on peut ainsi réduire encore davantage l'impôt à payer à la retraite en partageant le revenu du couple entre les deux conjoints. Notons toutefois que toute cotisation versée au régime enregistré du conjoint lui appartient ; alors gare au divorce !

Les sommes ainsi versées dans un régime enregistré d'épargne-retraite s'accumulent avec intérêts en franchise d'impôt, tant et aussi longtemps qu'elles restent dans un tel régime. C'est donc dire qu'en plus d'épargner de l'impôt sur les cotisations que l'on verse au régime, on n'a pas d'impôt à payer sur les revenus de placement de ces régimes enregistrés d'épargne-retraite.

En plus des cotisations dont nous venons de parler, la Loi permet également de transférer une allocation de retraite en franchise d'impôt à un régime enregistré d'épargne-retraite. Le montant maximum qui peut être ainsi transféré est de \$2,000 par année de service auquel s'ajoute un montant de \$1,500 pour chaque année au cours de laquelle l'employé visé n'a pas bénéficié des cotisations patronales au

régime enregistré de pension de son ancienne entreprise. On peut également transférer dans un *RÉER* en franchise d'impôt toute prestation de départ, toute prestation de retraite d'un régime enregistré de pension, la rente de retraite du régime de rentes du Québec et la pension de sécurité de la vieillesse.

72 Comme la Loi ne permet pas à l'employeur de cotiser à un régime enregistré d'épargne-retraite, toute entreprise qui désire cotiser à un *RÉER* au nom de ses employés doit ajouter à leur salaire le total des cotisations qu'elle a versées en leur nom. L'employé n'est pas pénalisé pour autant, puisque cette augmentation du revenu s'accompagne d'une augmentation équivalente de ses déductions à des fins fiscales.

Notons également qu'on peut avoir autant de régimes enregistrés d'épargne-retraite qu'on le désire. Ce n'est évidemment pas souhaitable de multiplier à l'infini le nombre de régimes enregistrés d'épargne-retraite, mais plusieurs individus trouvent leur compte à avoir des régimes enregistrés d'épargne-retraite auprès de différentes institutions financières. Notons que toutes les institutions financières offrent des régimes enregistrés d'épargne-retraite. On peut se les procurer auprès des sociétés de fiducie, des banques à chartre, des caisses populaires, des sociétés de placements et évidemment aussi auprès des sociétés d'assurance-vie. On peut investir ses fonds en actions, hypothèques, obligations ou tout autre titre admissible. On peut également avoir un *RÉER* autogéré où l'on décide soi-même des placements que l'on désire effectuer. Dans un tel cas, toutefois, il importe de bien s'assurer que tout titre acquis pour investissement dans son *RÉER* autogéré est admissible en vertu de la Loi. Ainsi, les fonds accumulés dans un *RÉER* autogéré ne peuvent servir à acheter les actions d'une compagnie privée. Je reviendrai plus tard sur le rôle que joue chacun de ces intermédiaires financiers dans le marché des régimes enregistrés d'épargne-retraite.

Contrairement à ce qui existe pour la majorité des abris fiscaux où il faut absolument faire une transaction au cours de l'année civile, si on veut pouvoir en bénéficier pour son rapport d'impôt de l'année, le législateur accorde un délai de 60 jours après la fin de l'année civile pour cotiser à un régime enregistré d'épargne-retraite. Ceci permet donc au contribuable de déterminer avec précision le montant de la cotisation qu'il est en mesure de verser à son régime d'épargne-

retraite. On connaît dès lors plus facilement les revenus de l'année ainsi que, le cas échéant, la cotisation versée au régime enregistré de pension de l'employeur. Il est donc facile de déterminer le montant de la cotisation que l'on peut verser au régime enregistré d'épargne-retraite, montant qui est admissible en déduction du revenu de l'année précédente, en autant qu'il est versé dans les 60 premiers jours de l'année civile. Si jamais on en verse trop dans les 60 premiers jours de l'année civile pour pouvoir être en mesure de tout déduire au cours de ladite année, on peut toujours utiliser ses déductions pour l'année au cours de laquelle le versement a été fait.

73

C'est le moment toutefois de parler des sanctions qui accompagnent des versements excédentaires à des régimes enregistrés d'épargne-retraite. Non seulement les montants ne sont pas déductibles, mais, en plus, on est frappé d'une pénalité pour chaque mois au cours de laquelle dure l'infraction. De plus, le montant retiré est assujéti à l'impôt sur le revenu. Il est donc fort important de ne pas verser de cotisation excédentaire à un régime enregistré d'épargne-retraite. Le risque de le faire n'est pas très grand, si on cotise à un seul régime sans cotiser à un régime enregistré de pension de l'employeur, mais il est plus grand pour ceux qui cotisent à plusieurs régimes enregistrés d'épargne-retraite ou qui cotisent à un régime enregistré d'épargne-retraite et au régime de pension de l'employeur en même temps. Il importe donc d'être très attentif à cet égard.<sup>(3)</sup>

Les sommes accumulées dans un régime enregistré d'épargne-retraite ne peuvent malheureusement pas être accumulées continuellement à l'abri de l'impôt. Le législateur oblige le détenteur de tout régime enregistré d'épargne-retraite à mettre fin à celui-ci au plus tard au cours de l'année pendant laquelle il atteint l'âge de 71 ans. Celui qui met fin à son régime a quatre options :

1. Il peut encaisser son régime en un seul versement ;
2. Il peut transformer son régime en un fonds enregistré de revenu de retraite ;
3. Il peut transformer son régime de façon à recevoir une rente certaine pendant un nombre d'années égal à la différence entre son âge et 90 ans ;

(3) Une pénalité de 1% par mois est applicable seulement si la contribution excède \$5,500. Un traitement favorable existe pour la partie de la contribution excédentaire qui n'excède pas \$5,500, si l'excédent est remboursé. Voir T3012 par. 146(8.2).

4. Il peut s'acheter une rente viagère auprès d'une société d'assurance-vie.

Le choix des trois dernières options est limité toutefois aux contribuables suivants :

- i) un contribuable âgé d'au moins 60 ans ;
- ii) un contribuable qui ou dont le conjoint reçoit une rente d'invalidité du régime de rentes du Québec ou de pensions du Canada ;
- 74      iii) un contribuable dont le conjoint est décédé et qui reçoit une rente de survivant en vertu du régime de rentes du Québec ou de pensions du Canada.

Quelle que soit l'option choisie, tout montant reçu par le particulier, à la suite de l'annulation de son régime, est imposable, sujet à une exemption de \$1,000 qui s'applique, entre autres, au rentier de 60 ans ou plus. On voit dès lors que la première option qui consiste en un encaissement immédiat de toutes les sommes accumulées dans le régime n'est guère intéressante. En effet, le particulier se verrait imposé immédiatement sur toutes les sommes qu'il retirerait de son régime. Il est donc préférable de choisir l'une ou l'autre des trois autres méthodes, puisque ces trois méthodes permettent d'étaler l'imposition des sommes reçues et permettent de gagner des intérêts sur un capital qui n'a pas subi les foudres du fisc.

Permettez-moi de rappeler brièvement en quoi consistent ces trois méthodes d'étalement du revenu. En vertu de la méthode du fond enregistré de revenu de retraite, le particulier reçoit chaque année les intérêts accumulés au cours de l'année sur le capital dans le fond enregistré de revenu de retraite ainsi qu'une partie du capital, partie qui augmente au fur et à mesure que l'individu se rapproche de 90 ans. Le calcul se fait de telle façon que le fond enregistré de revenu de retraite est épuisé à l'âge de 90 ans. Cette forme de souscription est peu populaire à cause tout particulièrement de la difficulté d'investir avec satisfaction des capitaux qui décroissent rapidement et de la difficulté également de prévoir les revenus qui proviendront du fond enregistré de revenu de retraite.

La rente certaine jusqu'à 90 ans est une avenue qui est utilisée par un certain nombre d'individus. Dans un tel cas, on verse une rente pour une durée déterminée à l'avance. Si le rentier décède



avant d'atteindre l'âge de 90 ans, la rente continuera d'être versée tant et aussi longtemps qu'il n'aurait pas atteint l'âge de 90 ans. Cette formule n'est pas très populaire parce qu'elle produit un revenu annuel inférieur aux revenus que produit la troisième option. De plus, elle peut créer des difficultés à tout rentier qui dépasserait l'âge de 90 ans.

La très grande majorité des personnes qui choisissent de transformer leur régime enregistré d'épargne-retraite en revenu de retraite choisissent la rente viagère. Une telle rente peut être obtenue de n'importe quelle société d'assurance-vie enregistrée au Canada. Elle prend la forme d'une rente sur une seule ou deux têtes et on peut l'obtenir avec une période de versement garantie qui s'échelonne entre 0 et 15 ans.

75

Comme nous venons tout juste de le souligner, la rente viagère produit, pour un capital donné, une rente annuelle plus élevée que la rente certaine payable jusqu'à l'âge de 90 ans. Pour donner une idée de l'importance des sommes qui peuvent être payées, disons qu'un capital de \$50,000 procurera à un homme de 65 ans au taux actuel<sup>(4)</sup> une rente mensuelle qui variera entre \$530 et \$610, selon que la rente est garantie pendant une période de 15 ans ou selon qu'elle cesse au décès du rentier. Si la rente est payable tant et aussi longtemps que l'un ou l'autre des deux conjoints, tous deux âgés de 65 ans, vivent, le même capital achètera une rente d'environ \$500 à \$510 par mois.

### Le marché

Permettez-moi maintenant de vous entretenir du marché que représentent les régimes enregistrés d'épargne-retraite. Les cotisations à des régimes enregistrés d'épargne-retraite sont passées de \$28 millions en 1960 à \$3,7 milliards en 1980. Les cotisations de 1960 représentaient 1/10 de 1% de tout le revenu personnel qui provient du travail, tandis que celles de 1980 représentent 2,0% du revenu personnel provenant du travail. Disons en passant que le revenu personnel qui provient du travail comprend les salaires et traitements, le coût des avantages sociaux payés par l'employeur et le revenu des travailleurs autonomes. Les cotisations à des régimes enregistrés d'épargne-retraite sont plus considérables que les cotisations versées par les employés à des régimes enregistrés de pension de l'em-

---

<sup>(4)</sup> Chiffres valables le 13 juin 1983.

ployeur. Ainsi au cours de l'année 1980, les salariés ont cotisé \$3 milliards à des régimes de pension de leur employeur contre cette somme de \$3,7 milliards cotisée à des régimes enregistrés d'épargne-retraite. C'est donc dire toute l'importance qu'ont pris les régimes enregistrés d'épargne-retraite au Canada au cours des vingt dernières années.

76

Les actifs accumulés dans les régimes enregistrés d'épargne-retraite n'ont pas fait l'objet de collecte de données systématique avant l'année 1980. Depuis cette date, *Statistique Canada* recueille des données, mais, malheureusement, les statistiques recueillies jusqu'à maintenant ne sont pas encore complètes. Elles ne comprennent pas, par exemple, les régimes enregistrés que détiennent les sociétés d'assurance-vie dans leurs caisses générales et elles excluent les montants accumulés dans des régimes de retraite autogérés. Néanmoins, je me permets de signaler la répartition des actifs connus à la fin du premier trimestre de 1982. Ces actifs s'élevaient à plus de \$20 milliards. On remarquera qu'ils ont crû de \$12,8 milliards à la fin du premier trimestre de 1980 à \$20,2 milliards, deux ans plus tard. Il s'agit d'un taux de croissance annuel de 25%. Si *Statistique Canada* avait été en mesure d'inclure dans des données les fonds accumulés dans les caisses générales des sociétés d'assurance-vie, il est vraisemblable de croire qu'à la fin du premier trimestre de 1982, une somme d'environ \$25 milliards était investie dans des régimes enregistrés d'épargne-retraite au Canada et ce, sans compter les fonds accumulés dans des régimes enregistrés d'épargne-retraite autogérés. Les sommes accumulées dans des régimes enregistrés d'épargne-retraite sont donc fort importantes.

De plus, les changements démographiques qui se profilent à l'horizon pour le Québec et le Canada nous indiquent que ces sommes continueront de croître à un rythme important au cours des années qui viennent. En effet, au fur et à mesure que la population vieillit, il est vraisemblable de croire que l'épargne pour la retraite augmentera dans la même proportion. De plus, la croissance importante qu'ont connue les *REER* au cours des quelques dernières années témoigne d'un succès de pénétration fort important auprès des contribuables canadiens. Soulignons, par exemple, que les \$3,7 milliards qui ont été cotisés en 1980 à des régimes enregistrés d'épargne-retraite l'ont été par 1,900,000 contribuables différents. Comme il y a eu un peu moins de 10 millions de contribuables qui ont soumis des

déclarations d'impôt imposables au Canada au cours de la même année, on peut donc affirmer qu'un contribuable imposable sur cinq a cotisé à un régime enregistré d'épargne-retraite au cours de l'année.

Il y a donc 1 Canadien sur 5 qui a posé un geste volontaire et individuel en vue de préparer sa retraite au cours de cette année-là. Il n'y a aucun outil de planification fiscale qui soit aussi répandue parmi la population canadienne, à l'exception des régimes de pension d'employeur.

23 septembre 1983

77

---

Le 27 octobre 1983, *Le Devoir* a donné à ses lecteurs son supplément ordinaire qu'il consacre à l'assurance dans la province de Québec, en particulier. Nous y relevons un certain nombre de travaux présentés sous la direction de M. Michel Nadeau. C'est ainsi que M. Claude Castonguay, président de La Laurentienne, annonce que la compagnie offrira des actions au public : ce qui est une notion tout à fait nouvelle et intéressante de la société mutuelle. M. Christopher J. Robey, sous le titre des *Assurances générales en 1983*, note à peu près ceci : *Après une année désastreuse, une amélioration* . Parmi les autres collaborateurs, mentionnons Messieurs Jean-Louis Gauvin, Pierre Schooner, John Panabaker, Marcellin Tremblay, François Gagnon, Richard J. Yandle et, enfin, Jacques Douville. Il y a là un numéro fort intéressant et dont il y a lieu de féliciter M. Nadeau et le journal.

## The directors and officers' policy – past, present and a possible future

by

Francis Style<sup>(1)</sup>

78

*L'assurance responsabilité civile des administrateurs et des dirigeants remonte, semble-t-il, aux années trente. Elle a connu, depuis son origine, des modifications importantes et l'on peut penser, si l'on en croit l'auteur de cet article, que des avenues s'offrent encore, visant à améliorer le contrat d'assurance.*

*M. Francis Style examine la nature de la garantie en relation avec les besoins très particularisés que peuvent avoir les sociétés elles-mêmes et leurs administrateurs. Il discute également des exclusions et de certaines conditions. Nous le remercions de son article qui pose, en termes neufs, une réflexion fort intéressante sur l'assurance en titre.*



Insurance policies are in general the source of much confusion, but the directors and officers' policy form probably causes more misunderstanding and confusion than all the others combined. From an obscure beginning some 45 years ago as a revolutionary but simple concept of protection, the D&O policy has evolved into a hybrid coverage as various extensions have been added, while at the same time a number of new exclusions seems to defeat the original purpose of the insurance. It is quite possible that developments in the next 5 or 10 years will make the term "directors and officers" quite inadequate as a description.

The story of the D&O policy really began with the financial collapse of the U.S. stock market in 1929, which heralded the great depression of the 1930s. One result of this was the American legislators' desire to tighten up control of management practices, and the Securities Act of 1933 and Securities Exchange Act of 1934 in-

---

(1) Mr. Style is a Professional Liability Insurance Manager for Quebec and the Atlantic Provinces - Gestas Inc., member of the Sodarcan Group.

creased the responsibilities and obligations of company directors and officers. An enterprising insurance broker foresaw a possible new subject for insurance, and, in the mid-1930s, arranged two policies to protect the officers and directors of, on the one hand, a department store chain and, on the other, an investment banking firm. Both policies were placed at Lloyds and covered American clients, although the department store policy included a Canadian subsidiary, and therefore was probably the first D&O policy to cover a Canadian risk.

The basic intention of the new policy was, quite simply, to protect the directors and officers of a company for their individual liability should they be called to account for a breach of duty. An extension was included (either at the inception or within a few years) to cover any sums which the Company might have to pay to reimburse its directors and officers. At some point, concern was expressed as to whether a corporation could legally purchase insurance to protect its directors and officers, and because of this it became the practice to issue two separate policies, one protecting only the directors and officers themselves (who paid the premium), and the other protecting the corporation for its liability to reimburse its directors and officers.

79

In the last ten years, a number of companies have preferred to issue a single policy covering both liabilities together, but in some cases with clearly separated insuring clauses each with a distinct premium.

The question of whether a corporation has the right to purchase insurance to indemnify its directors and officers has been a source of much debate over the years, and unfortunately the subject remains as murky as ever today. A number of American states have legislation which clearly authorizes its corporations to purchase such insurance, but it is generally held that in the absence of a specific authorization, expenditure of corporate funds for such an end is illegal. However, there have been few legal decisions to clarify the situation. In Canada, section 119 of the Canada Business Corporations Act provides that a Corporation may purchase and maintain insurance for the benefit of officers and directors against liability incurred by them *except* where the liability relates to a failure to act honestly and in good faith with a view to the best interests of the corporation. The Business Corporation Act of Ontario, section 147 (3), provides



that a corporation may purchase and maintain insurance for the benefit of directors and officers, but prohibits such insurance for a contravention of section 144. Since section 144 provides that directors and officers must act honestly and in good faith and in the best interest of the corporation and exercise the degree of care, diligence and skill of a reasonably prudent person, it would seem that very little is left that Ontario corporations can in fact insure. All in all, it would seem advisable for any corporation to charge some portion of the premium to its directors and officers, so that they could reasonably claim to have purchased their own coverage in the event of a dispute. Even then, one wonders whether a judge would accept that 10% of the total premium (which is what is often charged to individual directors and officers) fairly represents the actual cost of the protection. In practice, it seems that many directors and officers policies are purchased by corporations which pay 100% of the premium, without worrying about possible invalidity of the coverage. Insurers no longer routinely indicate separate premiums, and no doubt feel that it is not their responsibility to do so unless specifically requested.

Over the past few years, certain exclusions have been added either because insurers wished to offer specific policies to cover the exposure or because they did not wish to provide the protection under any circumstances. These exclusions are, in the main, the following :

- Punitive damages (Insurers who have this exclusion are unwilling to cover the exposure under any policy) ;
- Pollution (separate coverage may be available for the corporation and its directors and officers) ;
- Claims arising out of payments to domestic or foreign governments or their representatives ;
- Claims arising out of political contributions ;
- Claims based on the U.S. Pension Reform Act of 1974 (ERISA) ;
- The liability to account to the company for benefits received, as defined in the Ontario Securities Act of 1978 or any similar statute elsewhere in Canada.

It can be argued that certain of these exclusions are rather unnecessary. For instance, it is legal, and generally considered acceptable, for Canadian corporations to make political contributions in this country. Why therefore should they be excluded? As for the exclusion of payments to governments or their representatives, this resulted from a scandal which occurred some years ago when various American companies were found to be paying bribes to foreign officials. Such practices were clearly undesirable but at that time no U.S. legislation existed expressly forbidding such payments. Such legislation now exists, and it would therefore seem unnecessary to specifically exclude foreign bribes, since they would normally come under the dishonesty exclusion. The ERISA exclusion was incorporated as it was felt that the new Pension Reform Act imposed a high level of liability which insurers wished to underwrite under specific policies. The exclusion is incorporated into Canadian policies, either because insurers were worried about U.S. subsidiaries of Canadian companies or because they did not really bother to re-think their wordings for Canadian exposures.

81

In contrast with these exclusions, some Insurers have recently provided major extensions of cover in the following areas :

- Reimbursement of the defence costs for *penal charges* against directors or officers in connection with their activities as such, provided that they are ultimately found not guilty.
- Reimbursement of the costs incurred by directors or officers when called to testify before a public body of enquiry or for an official investigation.
- Protection for directorships on the boards of outside companies when held at the request of the corporation.
- Professional liability coverage for lawyers and other professionals in respect of duties performed for the corporation.

Some insurers are prepared to cover not only officers but certain other senior employees, and in a few cases all employees. A problem for at least one insurer is that, while an officer is normally responsible for decisions of general policy, other employees may make decisions in the day to day operations of the company causing a loss which is really part of normal business expenses rather than an unforeseen loss which should be insured. For instance, if a clothing manufacturer's D&O policy is endorsed to cover all employees, an



insurer might be called on to pay because a manager ordered a batch of the wrong sort of buttons. In fact, it is not always clear whether an officer is acting in his capacity as officer or otherwise. Many officers, besides making management decisions, will perform day to day tasks which could well be performed by an employee of a lower grade. Could insurers refuse coverage for such an act? Probably not, if it could be shown that the corporation normally required the officer to perform these lower duties, so that they were in effect a part of his overall functions as an officer. This difficulty points to an inadequacy of the D&O policy – insurers presumably intend to restrict coverage to managerial acts, but rely on a restricted definition of “Insured” rather than trying to define such managerial acts. Clearly, if such a definition were added, all employees could be included without materially increasing the exposure.

The directors and officers policy basically exists to cover individual directors and officers, and, as an extension, to reimburse corporations when they indemnify their directors and officers for their individual liability. There is no protection for claims against the corporations themselves. Why not? An easy answer is that this is just not the basic purpose of the policy, and that corporations themselves can already be insured by various specific policies elsewhere, in particular the comprehensive general liability form. This is true, but there are still a number of risks which are presently uninsurable, and it is worth examining whether some of these could be covered under a broader form of D&O policy.

As an exercise, it will perhaps be helpful to make a division between firstly the exposure which would normally involve a claim against a director or officer, but where the corporation could also be sued at the same time, and secondly those claims against a corporation which would not normally involve directors or officers individually.

Looking at the first section, the Wyatt 1982 report on D&O insurance lists a number of classes of claimants as well as various categories of allegations. Amongst the claimants, we can probably eliminate stockholders, since they are the owners of the company and therefore it would seem illogical for them to sue the company itself. On the other hand, claimants who could sue both directors and officers, and also the corporation, include : past and present em-

ployees, customers, government bodies, prior owners of acquired companies, contractors and "others" (presumably the public at large). Looking at the list of possible allegations, we can again eliminate those that normally imply a loss to a shareholder, but the following would seem to be a source of possible claims against the corporation itself : collusion or conspiracy to defraud, anti-trust violation, interference with contractual rights, civil rights denial, failure to honour an employment contract, and inadequate supervision. Are not some of the exposures represented by these claimants and potential allegations insurable ? Obviously, there would have to be some exclusions of illegal or dishonest acts as far as the guilty or conniving parties were concerned, but even for these cases it would appear possible for the Company itself as well as its innocent officers and employees to be protected.

83

Turning to the potential claims against the Company which would not normally involve individual directors and officers, and therefore not areas where D&O underwriters would have any practical experience, what risks could be insured ? Obviously, anything insurable under a general liability policy can be put aside, and this would seem to take care of virtually all bodily injury and property damage situations. Libel and slander can be covered by a specific policy or in some cases be included in the CGL contract. As for pollution, this can be covered by a separate policy. In certain cases, a professional liability policy may exist. However, let us suppose that a corporation decides to open a plant in a certain area, and involves various levels of government in much expense in providing help and guidance as well as installing roads and other services. At the same time, another company builds a hotel in the belief that business will be available. Individuals buy houses in the area expecting a transfer. Finally, the corporation decides that it can make more money elsewhere, and cancels its development plans. The hotel owners, and the local municipality sue the corporation. Possibly this is an insurable exposure, which is not covered at the present time.

When one looks at various liability policies to compare coverages and see where gaps arise, it is difficult to escape the conclusion that all the liability of a corporation should be looked at as a whole, and that ultimately a single policy should be designed to cover all insurable exposures. This would avoid unintentional gaps arising, and be very much more convenient for the insured. Insurers, of course,

love to divide exposures into compartments and then look at each in isolation. This is a legitimate underwriting practice, but it frequently produces an unsatisfactory result for the insured, who naturally tends to see his exposures as forming a whole. Perhaps in ten years time, the directors and officers' policy may no longer exist, but the exposure will be included in a single global corporation legal liability policy.

**Terminologie de l'informatique.** Office de la langue française, 700 est, boulevard Saint-Cyrille, Quebec, G1R 5G7.

Voici un nouveau dictionnaire portant sur la terminologie de l'informatique. Celui-ci a été fait sous la direction de l'Office de la langue française et il se présente comme à l'accoutumée avec le mot anglais d'abord, puis ses équivalents français.

Au premier abord, le dictionnaire nous paraît être fort intéressant et présenter un instrument particulièrement adapté aux besoins du Canada français.

Le livre se divise en trois parties. D'abord un avant-propos, puis le lexique lui-même avec la section anglais/français et un index français, d'une part, et un index anglais de l'autre. La troisième partie est consacrée à la bibliographie.

Nous félicitons l'Office de la langue française pour cette initiative à une époque où l'informatique devient de plus en plus complexe et nécessaire.

**INDEX DE LA REVUE « ASSURANCES »  
1983/1984  
Volume 51**

*par*  
Monique Dumont<sup>(1)</sup>

85

---

---

INDEX DES SUJETS

**ASSOCIATION CANADIENNE DES  
DIRECTEURS DE SINISTRES  
D'ASSURANCE**

Le Chapitre de Québec Janvier 1984 560

**ASSURANCE AUTOMOBILE**

L'assurance automobile coûte plus cher dans la province de Québec. Pourquoi ? Juillet 1983 259

Audatex et le Groupement des assureurs automobiles Avril 1983 96

De l'assurance automobile, une fois de plus Janvier 1984 565

Le dommage matériel en assurance automobile et le droit de recours Janvier 1984 521

Le règlement en assurance automobile/Rémi Moreau Avril 1983 82

**ASSURANCE DES BIENS**

L'assurance des biens personnels : une tragédie Janvier 1984 568

L'assurance des monuments historiques et des biens culturels Janvier 1984 528

Le coût de la construction/Michel Beaudoin Janvier 1984 530

Machinerie et outillage Janvier 1984 533

**ASSURANCE CONSTRUCTION**

Formule globale en assurance-construction Avril 1983 101

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

**ASSURANCE DES FRAIS DENTAIRES**

L'assurance des soins dentaires/Louis-Philippe Savard Octobre 1983 393

**ASSURANCE INCENDIE**

La nouvelle police Assurance-incendie (110Q, 5-83), contrat en coassurance/Rémi Moreau Janvier 1984 472

Le week-end rouge à Montréal Octobre 1983 424

**ASSURANCE INCENDIE - PROTECTION**

86 Les murs coupe-feu/Michel Beaudoin Avril 1983 89

**ASSURANCE MARITIME**

L'évolution du transport maritime/Robert Simpson Avril 1983 86

**ASSURANCE RESPONSABILITÉ  
PROFESSIONNELLE**

Les grandes lignes de force de l'assurance responsabilité professionnelle au Canada/Claude Tellier Janvier 1984 437

**ASSURANCE SUR LA VIE**

L'assurance-vie et ses problèmes Juillet 1983 172

L'assurance-vie dans une période de transformation/Jacques A. Ross Janvier 1984 460

L'assurance-vie et ses difficultés : un exemple Juillet 1983 277

De certains problèmes de l'assurance-vie Juillet 1983 252

Mémoire présenté au ministre fédéral Janvier 1984 563

**ASSURANCE CONTRE LE VOL**

L'assurance contre le vol Juillet 1983 238

**ASSURANCE CONTRE LE VOL -  
PROTECTION**

Alarme et détection/Michel Beaudoin Juillet 1983 244

**ASSURANCES**

Les banques américaines réclament le pouvoir d'assurer Janvier 1984 564

The bingo-brain syndrome/J.B.M. Murray Juillet 1983 165

L'évolution internationale de l'assurance de 1960 à 1980 Juillet 1983 273

Goodbye to technical profit ?/K. Gerathewohl Octobre 1983 313



	<b>BOURSE DE MONTRÉAL</b>		
	La Bourse de Montréal au début du siècle/ Madame Francoeur	Avril 1983	42
	<b>CATASTROPHES NATURELLES</b>		
	Insurance against natural catastrophe in France/ E.A. Pearce	Octobre 1983	358
	<b>COMPAGNIE D'ASSURANCES – LEGISLATION</b>		
88	Eligible investments under the Insurance Compa- nies Act of Canada/J. Caya	Juillet 1983	199
	Registration under the Insurance Companies Act of Canada/J. Caya	Avril 1983	35
	<b>COMPAGNIE D'ASSURANCES – SOLVABILITÉ</b>		
	La solvabilité : une question à l'ordre du jour/M. Dumont	Janvier 1984	495
	<b>COURTAGE D'ASSURANCES</b>		
	L'Association des courtiers d'assurances de la pro- vince de Québec/R. Moreau	Avril 1983	29
	L'avenir des cabinets de courtage	Juillet 1983	181
	De la concentration des cabinets de courtage et de leurs conséquences	Juillet 1983	173
	Les courtiers internationaux et les exigences de la loi relative aux cabinets nationaux dans Québec et Ontario	Avril 1983	117
	De la responsabilité du courtier d'assurances	Juillet 1983	243
	Les grands cabinets de courtage	Octobre 1983	427
	<b>DÉMOGRAPHIE</b>		
	La population canadienne : avenir et conséquences commerciales de son évolution/Woods Gordon	Avril 1983	54
	<b>DIVERS</b>		
	Index du Volume 50 de la Revue	Avril 1983	120
	Pages de journal	Avril 1983	142
		Juillet 1983	279
		Octobre 1983	436
		Janvier 1984	569



**DROIT DES ASSURANCES**

Un exemple d'invalidité d'un contrat d'assurance	Janvier 1984	527
La preuve par télex en assurance/R. Moreau	Janvier 1984	515
Sur l'effet d'une déclaration mensongère à l'assureur lors d'un sinistre/R. Moreau	Juillet 1983	215

**DROIT DES ASSURANCES – ARTICLE 1056**

L'indemnité supplémentaire prévue à l'article 1056c du Code civil/R. Moreau	Octobre 1983	383
---	--------------	-----

**DROIT DES ASSURANCES – ARTICLE 2488**

La règle proportionnelle de l'article 2488 du Code civil/A. Létourneau	Avril 1983	76
--	------------	----

**DROIT INTERNATIONAL**

La convention sur le droit de la mer/R. Moreau	Avril 1983	115
--	------------	-----

**DROIT – RÉGLEMENTATION**

La réglementation : la pointe de l'iceberg/R. Moreau, C.N. Dumais	Octobre 1983	351
---	--------------	-----

**ÉCONOMIE**

Déficits budgétaires, inflation, chômage et Bourse des valeurs mobilières	Juillet 1983	255
L'état des affaires et la Bourse	Avril 1983	114
L'évolution des bons du Trésor du Canada de janvier 1980 à avril 1983, à 91 jours en pourcentage	Juillet 1983	254
Le problème de la productivité dans une économie en crise	Janvier 1984	567
Perspectives économiques et financières trimestrielles/J.L. Landry	Juillet 1983	155
La situation économique	Octobre 1983	425

**ÉNERGIE**

Le forage dans le Grand Nord	Avril 1983	113
La tourbe, ses propriétés et ses utilisations/J. Lavigneur	Avril 1983	16

**FINANCES PUBLIQUES**

Les budgets de l'État et leur analyse	Juillet 1983	258
---------------------------------------	--------------	-----



**RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE  
DES ENTREPRENEURS**

Assurance responsabilité professionnelle de l'entrepreneur Janvier 1984    556

**RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE  
DU MÉDECIN**

L'incidence des régimes de responsabilité sur l'indemnisation du préjudice en matière médico-hospitalière/P.A. Crépeau Octobre 1983    299

**RISQUE INFORMATIQUE**

Computer crime and insurance/H. Klecan Octobre 1983    368

**RISQUE POLITIQUE**

L'assurance des risques politiques/M. Dumont Avril 1983    64

**RISQUE DE POLLUTION**

La pollution graduelle : nouveau risque assurable Juillet 1983    241

**RISQUES RELIÉS À L'ÉNERGIE**

Designing petroleum and petrochemical plants from an insurance standpoint/L.J. Estey Juillet 1983    183

**ROBOTIQUE**

Robotisation et assurance/M. Dumont Juillet 1983    227

**SODARCAN**

Sodarcane parmi les grands Janvier 1984    561

**TERMINOLOGIE**

À propos de management/M. Sauvé Juillet 1983    193  
Octobre 1983    388

Agreed value, agreed value policy ou Valued amount policy Janvier 1984    535

Conteneur dit open-top Juillet 1983    214

De quelques mots nouveaux (en informatique) Janvier 1984    538

De quelques anglicismes dont il faut se méfier Janvier 1984    542

Des divers sens du mot *risque* Juillet 1983    233

Direction, administration et gestion de l'entreprise Juillet 1983    235

Les mots *senior* et *vice-président* Juillet 1983    234

*Staff et line* Juillet 1983    198

Janvier 1984    508

## A S S U R A N C E S

Vocabulaire anglais-français des installations d'alarme	Juillet 1983	248
---	--------------	-----

### **TREMBLEMENT DE TERRE**

Tremblements de terre	Janvier 1984	551
-----------------------	--------------	-----

## INDEX DES AUTEURS

### **BEAUDOIN, MICHEL**

92	Alarme et détection	Juillet 1983	244
	Le coût de la construction	Janvier 1984	530
	Les murs coupe-feu	Avril 1983	35

### **BOUCHARD, JEAN-MARIE**

La fonction de l'Inspecteur général des Institutions financières	Octobre 1983	295
--	--------------	-----

### **BRENNAN, B.J.**

Un point de vue londonien (Sur les assurances)	Janvier 1984	455
--	--------------	-----

### **CAYA, JACQUES**

Eligible investments under the Insurance Companies Act of Canada	Juillet 1983	199
Registration under the Insurance Companies Act of Canada	Avril 1983	35

### **COKER, JOHN M.**

A look into the reinsurance mirror	Janvier 1984	485
------------------------------------	--------------	-----

### **CRÉPEAU, PAUL-ANDRÉ**

L'incidence des régimes de responsabilité sur l'indemnisation du préjudice en matière médico-hospitalière	Octobre 1983	299
---	--------------	-----

### **DALPÉ, JEAN**

De l'assurance automobile, une fois de plus	Janvier 1984	565
L'assurance des monuments historiques et des biens culturels	Janvier 1984	528
L'assurance contre le vol	Juillet 1983	238
L'avenir des cabinets de courtage	Juillet 1983	181
Biotechnologie, bioéthique et assurance	Janvier 1984	506

Commentaires sur un jugement de la Cour d'Appel dans la cause de Louis-Marcel Dugal contre le procureur général de la province de Québec	Avril 1983	98
De quelques mots nouveaux (Informatique)	Janvier 1984	538
L'état des affaires et la Bourse	Avril 1983	114
Un exemple d'invalidité du contrat d'assurance	Janvier 1984	527
La modification projetée de la loi fédérale des assurances	Avril 1983	113
Le problème de la productivité dans une économie en crise	Janvier 1984	567
Vandalisme, terrorisme et sabotage	Janvier 1984	524
<b>DUMAIS, CHRISTIAN N. (M<sup>e</sup>)</b>		
La réglementation : la pointe de l'iceberg	Octobre 1983	351
<b>DUMONT, MONIQUE</b>		
Assurance et biotechnologie	Octobre 1983	362
L'assurance des risques politiques	Avril 1983	64
Robotisation et assurance	Juillet 1983	227
La solvabilité : une question à l'ordre du jour	Janvier 1984	495
<b>ESTEY, L.J.</b>		
Designing petroleum and petrochemical plants from an insurance standpoint	Juillet 1983	183
<b>FRANCOEUR (Madame)</b>		
La Bourse de Montréal au début du siècle	Avril 1983	42
<b>GERATHEWOHL, KLAUS (Dr)</b>		
Goodbye to technical profit ?	Octobre 1983	313
<b>HUMPHRYS, RICHARD</b>		
Canadian Insurance and some of its current developments and problems	Avril 1983	1
<b>KLECAN, HENRY</b>		
Computer crime and insurance	Octobre 1983	368
<b>LANDRY, JEAN-LUC</b>		
Perspectives économiques et financières trimestrielles	Juillet 1983	155
<b>LAVIGUEUR, JACQUES</b>		
La tourbe, ses propriétés et ses utilisations	Avril 1983	16

	<b>LeHOULLIER, MARCEL</b>		
	Les régimes de retraite et les législations s'y rapportant	Octobre 1983	324
	<b>LÉTOURNEAU, ALAIN</b>		
	La règle proportionnelle de l'article 2488 du Code civil	Avril 1983	76
	<b>MEENAGHAN, JAMES J.</b>		
94	Un point de vue américain : le passé, le présent et l'avenir de l'assurance aux États-Unis	Janvier 1984	447
	<b>MOREAU, RÉMI</b>		
	L'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec	Avril 1983	29
	Assurance responsabilité du produit	Janvier 1984	552
	Assurance responsabilité professionnelle de l'entrepreneur	Janvier 1984	556
	La convention sur le droit de la mer	Avril 1983	115
	L'indemnité supplémentaire prévue à l'article 1056c du Code civil	Octobre 1983	383
	La nouvelle police assurance-incendie (110Q, 5-83), contrat en coassurance	Janvier 1984	472
	La pollution graduelle : nouveau risque assurable	Juillet 1983	241
	La preuve par télex en assurance	Janvier 1984	515
	Le règlement en assurance automobile	Avril 1983	82
	La réglementation : la pointe de l'iceberg	Octobre 1983	351
	Sur l'effet d'une déclaration mensongère à l'assureur lors d'un sinistre	Juillet 1983	215
	<b>MURRAY, J.B.M.</b>		
	The bingo-brain syndrome	Juillet 1983	165
	<b>PARIZEAU, MARIE-HÉLÈNE</b>		
	Introduction à la bioéthique	Janvier 1984	500
	<b>PEARCE, ERIC A.</b>		
	Further reflections on ultimate net loss and net retained lines	Juillet 1983	212
	Insurance against natural catastrophe in France	Octobre 1983	358





	<b>Chronique d'un siècle de droit à travers un cabinet d'avocat : Ogilvy, Renault 1879-1979</b>	Avril 1983	111
	<b>Dictionnaire de la comptabilité et des disciplines connexes/Fernand Sylvain. Université Laval</b>	Octobre 1983	415
	<b>Dictionnaire d'informatique, bureautique, télématique/Michel Ginguay. Paris, Masson</b>	Janvier 1984	546
	<b>Direct response Marketing of Life Insurance in The Canadian Journal of Life Insurance, August 1983</b>	Janvier 1984	549
96	<b>Enquête sur la rémunération des cadres dans l'entreprise au Québec/Hébert LeHouillier</b>	Avril 1983	103
	<b>Fiches de terminologie des assureurs de personnes</b>	Octobre 1983	417
	<b>The Geneva Papers on Risk and Insurance, Octobre 1983</b>	Janvier 1984	484
	<b>La gestion de l'assurance : quelques éléments de progrès/Jean Boudy. Paris : L'Argus</b>	Avril 1983	107
	<b>Guide de l'assurance et des experts en sinistres. Publications Excellence Inc. 1983</b>	Juillet 1983	264
	<b>Le Guide économique de Montréal. Ed. Stanké</b>	Avril 1983	28
	<b>Hand in Hand. Commercial Union</b>	Avril 1983	109
	<b>A history of the Mercantile and General Reinsurance Company (1907-1982) David Brauverton, Londres</b>	Juillet 1983	266
	<b>Imposition 1981 : Pour les Canadiens qui achètent des biens immeubles aux États-Unis. Clarkson Gordon</b>	Avril 1983	108
	<b>International Insurance Seminars Inc.</b>	Janvier 1984	529
	<b>Manuel de réassurance/Marcel Grossman. Paris : L'Argus</b>	Octobre 1983	416
	<b>De meilleures pensions pour les Canadiens. Ottawa.</b>	Octobre 1983	419
	<b>Observations grammaticales et terminologiques</b>	Juillet 1983	268
	<b>Le pétrole et la mer. Munich Re</b>	Avril 1983	107
	<b>Pratique du risk management. Paris : L'Argus</b>	Janvier 1984	549
	<b>Prineipium</b>	Octobre 1983	420
	<b>La psychométrie du risque d'accident automobile/Robert Lachance</b>	Juillet 1983	269
	<b>Le rapport du Comité de relations internationales</b>	Octobre 1983	421

<b>Rapport d'assurance T.R.A.C. 1983</b>	Janvier 1984	544
<b>Répertoire analytique des fiches des Observations grammaticales et terminologiques</b>	Octobre 1983	419
« Responsabilité civile : les échanges internationaux et l'assurance de responsabilité civile après livraison » dans <b>L'Argus International</b>	Avril 1983	106
La responsabilité civile de l'établissement hospitalier en droit civil canadien/Paul-A. Crépeau	Octobre 1983	414
<b>Schaden Spiegel</b>	Juillet 1983	264
	Octobre 1983	417
Seismic considerations dans <b>Nature Canada</b> , Juillet-septembre 1983.	Octobre 1983	421
<b>Swedish private insurance 1982</b> . The National Federation of Swedish Insurance Companies	Janvier 1984	514
<b>Tableau récapitulatif des états annuels des assureurs pour 1982</b> . Québec : Inspecteur général des institutions financières	Octobre 1983	418
<b>La vie économique</b> /Esdras Minville	Avril 1983	104

## Taux de rendement moyen des Bons du Trésor du Canada à 91 jours à l'adjudication hebdomadaire

(en %)

	1980	1981	1982	1983
MOYENNE ANNUELLE	12.74	17.80	13.83	9.31

98

*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	9.23
juillet	10.10	19.27	15.82	9.24
août	10.21	20.85	14.42	9.34
septembre	10.63	19.79	13.15	9.26
octobre	11.57	18.42	11.54	9.21
novembre	12.87	15.87	10.72	9.31
décembre	16.31	14.81	10.25	9.69

*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	9.28
7 mois	13.03	17.70	15.12	9.27
8 mois	12.68	18.10	15.04	9.28
9 mois	12.45	18.28	14.83	9.28
10 mois	12.36	18.29	14.50	9.27
11 mois	12.41	18.08	14.15	9.28
12 mois	12.74	17.80	13.83	9.31

## Garanties particulières<sup>(1)</sup>

par

M<sup>e</sup> Rémi Moreau

### III. Assurance des titres

L'assurance des titres connaît une forte popularité aux États-Unis, pour des raisons historiques et pratiques<sup>(2)</sup>, contrairement à la faible demande pour cette assurance au Québec. Aussi, les seuls assureurs qui acceptent d'y souscrire, dans cette province, le font en vertu de formules approuvées par l'*American Land Title Association* (ALTA).

99

Nous voudrions dans ces quelques pages analyser succinctement les trois formules en usage, à savoir :

- ALTA, police du propriétaire : formule A
- ALTA, police du propriétaire : formule B
- Police du prêteur

#### 1. ALTA, police du propriétaire : formule A

Compte tenu des conditions du contrat, l'assureur indemnise les conséquences dommageables de trois sources spécifiques de sinistre :

- « 1. *Title to the estate or interest described in Schedule A being vested otherwise than as stated therein ;*
2. *Any defect in or lien or encumbrance on such title, or*
3. *Lack of a right of access to and from the land. »*

Ces trois garanties appellent quelques explications. La garantie 1 spécifie l'objet de l'assurance des titres et ceux qui en bénéficient, avec renvoi à des stipulations contenues dans l'annexe de la police. La garantie 2 s'applique lorsque le titre est vicié, sous réserve des ex-

(1) Nouvelle chronique datant de janvier 1984. (Voir *Assurances*, 51<sup>e</sup> année, N<sup>o</sup> 4).

(2) Raisons que nous avons déjà discutées dans *Assurances*, juillet 1980, aux pages 41 à 44 du bulletin *Recherche et développement*.

clusions ou exceptions que nous examinerons plus loin. La garantie 3, relative au défaut d'accès, n'est pas explicite. Cependant, cette garantie est interprétée strictement en regard d'un défaut d'ordre légal et non d'ordre physique. Par exemple, l'assurance ne s'appliquerait pas, si on veut recouvrer à cause de l'inondation printanière de la voie d'accès à la propriété. En d'autres termes, l'expression *lack of right of access* doit correspondre à une servitude, tel un droit de passage.

100

L'assurance-titre est un contrat d'indemnité : l'assureur n'est pas responsable de parfaire le titre, à moins que l'on prouve qu'il est réellement imparfait ou défectueux et qu'il en résulte un sinistre concret et réalisé. Par exemple, si l'assuré venait à perdre son droit de propriété, et donc la possession actuelle de la chose, il ne serait remboursé que de la valeur réelle de celle-ci, à concurrence du montant d'assurance stipulé au contrat.

Résumons les principales exclusions :

1. lois ou règlements interdisant ou restreignant la propriété, l'usage ou l'occupation d'un immeuble ou d'un terrain notamment sur le zonage, les inspections ou contrôles gouvernementaux, les occupations illégales ;

2. droits ou propriétés du domaine public ;

3. charges, servitudes, liens :

- non connus de l'assureur et qui n'apparaissent pas aux registres publics à la date d'entrée en vigueur du contrat ou à la date où un tiers acquiert un droit assurable sous la police et qu'il n'en avise pas l'assureur ;
- d'où ne résulte aucun dommage au réclamant ;
- faits postérieurement à l'entrée en vigueur du contrat ;
- d'où résulte une perte ou dommage qui n'aurait pas été admis, si un réclamant n'avait pas payé une considération valable ;

4. le refus d'acheter, louer ou prêter concernant une propriété décrite dans l'annexe A de la police (l'annexe A ne garantit pas la valeur marchande d'un titre ou l'achalandage).

En ce qui concerne les exceptions contenues en annexe de la police, elles sont de deux ordres : standard ou spéciales. Elles sont généralement variables, non imprimées et à caractère spécifique. Par exemple, elles peuvent viser des droits miniers, territoriaux ou des droits particuliers à certaines opérations, tels : disputes, bornage, servitudes, taxes, obligations légales et non inscrites dans les registres.

Elles peuvent également concerner des services ou travaux effectués et qui ne sont pas inscrits dans les registres publics : le cas d'un organisme qui installe des fils sur la propriété de l'assuré.

101

Comme dans tout contrat d'assurance, l'assureur détermine les conditions générales d'application. En voici les sous-titres et une brève explication :

1. Définitions de certains termes utilisés : l'assuré, l'assuré réclamant, événement à la connaissance de l'assuré, terrain (celui décrit dans l'annexe), hypothèque, registre public ;
2. Continuité de l'assurance tant que l'assuré a un intérêt assurable ;
3. Obligations de l'assuré : avis de perte ;
4. État détaillé de la perte ; poursuite contre l'assureur ;
5. Options de l'assureur : paiement ou règlement ;
6. Nature du paiement de l'indemnité : perte réelle, montant d'assurance, frais légaux ;
7. Limites de responsabilité de l'assureur ;
8. Réduction du montant d'assurance après paiement ; les frais sont en sus de la garantie ;
9. Conditions de paiement, s'il y a une hypothèque ;
10. Prorata sur terrains adjacents ;
11. Subrogation de l'assureur ;
12. Concordance de la police et des avenants ;
13. Domicile de l'assureur : adresse.

**2. ALTA, police du propriétaire : formule B**

Cette formule ne se distingue de la première, que nous venons d'examiner, qu'en ceci : elle garantit contre un dommage encouru en raison de la perte de marché (*unmarketability*), suite à un mauvais titre. Cette quatrième garantie s'ajoute aux trois autres garanties accordées dans la formule A, que nous avons indiquées ci-haut.

En conséquence logique, la formule B enlève la quatrième exclusion :

102      *"The refusal of any person to purchase, lease or lend money on the estate or interest covered hereby in the land described in the Schedule."*

**3. Police du prêteur**

Cette police d'assurance des titres comporte des aspects en tous points semblables à ceux des formules étudiées précédemment. Elle contient néanmoins des particularités, en ce qui a trait au prêt hypothécaire.

En addition des 3 garanties de la formule A et des 4 garanties de la formule B, la police contient les garanties suivantes :

5. *The invalidity or unenforceability of the lien of the insured mortgage upon said estate or interest except to the extent that such invalidity or unenforceability, or claim thereof, arises out of the transaction evidenced by the insured mortgage and is based upon (a) usury; or (b) any consumer credit protection or truth in lending law;*
6. *The priority of any lien or encumbrance over the lien of the insured mortgage;*
7. *Any statutory lien for labor or material which now has gained or hereafter any gain priority over the lien of the insured mortgage, except any such lien arising from an improvement on the land contracted for and commenced subsequent to the Date of policy not financed in whole or in part by proceeds of the indebtedness secured by the insured mortgage which at Date of policy the insured has advanced or is obligated to advance; or*
8. *The invalidity or unenforceability of any assignment, shown in the Schedule A, of the insured mortgage or the failure of said assignment to vest title to the insured mortgage in the named insured assignee free and clear of all liens."*



Pour ce qui est des exclusions contenues dans cette police, l'assureur retient les trois premières exclusions stipulées dans la formule A, mais ajoute l'exclusion que voici :

"4. *Unenforceability of the lien of the insured mortgage because of failure of the insured at date of policy or of any subsequent owner of the indebtedness to comply with applicable "doing business" laws of the state in which the land is situated.*"

Voici comment un auteur, Michael J. Rooney, l'explique :<sup>(3)</sup>

*"Note that this exclusion applies only to the unenforceability of the lien in contradistinction to the validity of the mortgage lien. That is, in many jurisdictions it is statutorily permissible for a foreign corporation to make a loan and accept as security therefor a mortgage on real estate and the courts of that jurisdiction will hold that the mortgage and its lien are perfectly valid. However, in some jurisdictions the holder of such a valid mortgage may not be permitted to make use of the state courts to bring a foreclosure action if the mortgage happens to be a foreign corporation not having complied with the applicable "doing business" laws of the state. If the mortgagee is not permitted to bring an action to foreclose the lien of his mortgage, what are his remedies in case of default? Moreover, since Paragraph 5 of the affirmative coverage provisions on the face of the policy provides that the title insurance company insures both the validity and the enforceability of the lien, in the absence of this Exclusion from Coverage the title company would be liable for a loss suffered by reason of such unenforceability. Since compliance with the applicable "doing business" laws of any state is solely within the scope of responsibility of the insured mortgagee, the exclusion appears in the policy."*

103

Relativement aux conditions et stipulations de la police, elles sont identiques à la police du propriétaire, sauf les modifications nécessitées par le fait que l'assuré est le créancier hypothécaire et que l'assurance couvre à la limite de la valeur réelle, du montant d'assurance, et de la créance hypothécaire plus les intérêts.

En regard de l'annexe de la police, celle-ci contient des informations sur le montant d'assurance, sur l'entrée en vigueur du contrat, sur le nom de l'assuré et son intérêt assurable sur la description lé-

---

<sup>(3)</sup> *Title Insurance and You : What Every Lawyer Should Know. American Bar Association, p. 12.*

gale de la propriété ainsi que, en addition, une description de l'hypothèque.

La formule *Standard Loan Policy* peut être modifiée par avenants qui correspondent aux besoins précis et particularisés de l'assuré, moyennant négociations avec l'assureur. Il en est ainsi des formules du propriétaire, *Owner's Policy*, et des exceptions contenues dans l'annexe des polices.

104 Le courtier qui connaît bien les formules utilisées sera ainsi en mesure de négocier auprès des assureurs les avenants particulièrement requis par son client, selon ses besoins. L'on pourra ainsi enlever certaines exceptions, s'il y a lieu : par exemple, l'exception concernant ceux, autres que l'assuré, qui possèdent une propriété, si l'on peut fournir un *affidavit* à l'effet que l'assuré est le propriétaire véritable. L'on pourra également discuter de l'opportunité de l'avenant *Inflation Endorsement*, de l'avenant *Location Note* (description plus précise de la propriété, des dépendances et améliorations), de l'avenant *Encroachment Note Endorsement*, s'il existe quelque empiètement sur le lot de l'assuré.

Des aspects particuliers peuvent également se présenter en regard de la copropriété, du zonage, de l'expropriation et autres.

Plus le courtier connaît la nature de cette assurance, plus il pourra négocier sur les garanties qui s'offrent à l'assuré, et même sur la tarification (édifices résidentiels, commerciaux, absence de problèmes, lieux, police collective pour copropriétaires, etc...).

Telles sont les stipulations principales qui se dégagent de la police d'assurance des titres, dont nous reproduisons ci-après un tableau comparatif des clauses ici étudiées.

(Version originale des garanties et exclusions offertes par American Land Title Association)

*ALTA OWNER'S POLICY  
FORM A*

*ALTA OWNER'S POLICY  
FORM B*

*STANDARD LOAN POLICY*

**(GARANTIES)**

- |  |   |   |
|--|---|---|
| 1. Title to the estate or interest described in Schedule A being vested otherwise than as stated therein ; | 1. Idem.  | 1. Idem.  |
| 2. Any defect in or lien or encumbrance on such title, or  | 2. Idem.  | 2. Idem.  |
| 3. Lack of a right of access to and from the land.   | 3. Idem.  | 3. Idem.  |
|  | 4. Loss or damage suffered by reason of unmarketability of title. | 4. Idem.  |
|  |   | 5. The invalidity or unenforceability of the lien of the insured mortgage upon said estate or interest except to the extent that such invalidity or unenforceability, or claim thereof, arises out of the transaction evidenced by the insured mortgage and is based upon (a) usury ; or (b) any consumer credit protection or truth in lending law ; |

FORM A

FORM B

106

6. The priority of any lien or encumbrance over the lien of the insured mortgage ;
7. Any statutory lien for labor or material which now has gained or hereafter may gain priority over the lien of the insured mortgage, except any such lien arising from an improvement on the land contracted for and commenced subsequent to the Date of policy not financed in whole or in part by proceeds of the indebtedness secured by the insured mortgage which at Date of policy the insured has advanced or is obligated to advance ; or
8. The invalidity or unenforceability of any assignment, shown in Schedule A, of the insured mortgage or the failure of said assignment to vest title to the insured mortgage in the named insured assignee free and clear of all liens.

ASSURANCES

**(EXCLUSIONS)**

- |   |          |          |
|---|----------|----------|
| 1. Any law ; ordinance or governmental regulation (including but not limited to building and zoning ordinances) restricting or regulating or prohibiting the occupancy, use or enjoyment of the land, or regulating the character, dimensions or location of any improvement now or hereafter erected on the land, or prohibiting a separation in ownership or a reduction in the dimensions or area of the land, or the effect of any violation of any such law, ordinance or governmental regulation. | 1. Idem. | 1. Idem. |
| 2. Rights of eminent domain or governmental rights of police power unless notice of the exercise of such rights appears in the public records at Effective Date of policy.  | 2. Idem. | 2. Idem. |

*FORM A*

3. Defects, liens, encumbrances, adverse claims, or other matters (a) created, suffered, assumed or agreed to by the insured claimant ; (b) not known to The Company and not shown by the public records but known to the insured claimant either at Effective Date of Policy or at the date such claimant acquired an estate or interest insured by this policy and not disclosed in writing by the insured claimant to The Company prior to the date such insured claimant became an insured hereunder ; (c) resulting in no loss or damage to the insured claimant ; (d) attaching or created subsequent to Date of policy ; or (e) resulting in loss or damage which would not have been sustained if the insured claimant had paid value for the estate or interest insured by this policy.
4. The refusal of any person to purchase, lease or lend money on the estate or interest covered hereby in the land described in Schedule A.

*FORM B*

3. Idem.

4. Idem.

3. Idem.

4. Unenforceability of the lien of the insured mortgage because of failure of the insured at Date of policy or of any subsequent owner of the indebtedness to comply with applicable "doing business" laws of the state in which the land is situated.

**(EXCEPTIONS CONTENUES DANS LES ANNEXES DES POLICES)**

1. Rights or claims of parties in possession not shown by the public records.
2. Encroachments, overlaps, boundary line disputes, and any matters which would be disclosed by an accurate survey and inspection of the premises.
3. Easements, or claims of easements, not shown by the public records.
4. Any lien, or right to a lien, for services, labor, or material heretofore or hereafter furnished, imposed by law and not shown by the public records.
5. Taxes or special assessments which are not shown as existing liens by the public records.



## Chronique juridique

par

M<sup>es</sup> Isabelle Parizeau<sup>(1)</sup> et Rémi Moreau

### 1. La faute intentionnelle et l'intoxication

110

L'évolution actuelle des sociétés occidentales et le recul de certains principes défendus par le passé par l'opinion publique semblent avoir des répercussions dans divers domaines, y compris celui de l'assurance. Subtils, parfois difficiles à déceler, les changements surviennent, bien qu'ils ne soient pas toujours évidents.

C'est dans ce contexte évolutif que se soulève le problème de définir la faute intentionnelle qui fait, depuis 1976, l'objet d'une exclusion légale, permettant à l'assureur de refuser d'indemniser son assuré ayant commis une telle faute.

Avant 1976, la situation était quelque peu différente puisque, en matière d'assurance maritime, l'exclusion visait l'acte répréhensible ou la négligence grossière de l'assuré. En effet, à cette époque, l'article 2509 du Code civil stipulait que :

*L'assureur n'est pas tenu des pertes et des dommages qui arrivent par le vice propre de la chose ou qui sont causés par le fait répréhensible ou la négligence grossière de l'assuré.*

L'exclusion de l'acte répréhensible permettait donc à l'assureur de nier couverture à son assuré beaucoup plus souvent, avec des critères plus diffus, puisque différencier ce qui est répréhensible de ce qui ne l'est pas fait appel, entre autres, aux concepts de l'ordre public et des bonnes moeurs qui sont imprécis et qui évoluent de pair avec la société.

En ce qui a trait à l'assurance contre l'incendie, l'article 2578 du Code civil se lisait ainsi :

*L'assureur est responsable des dommages causés par l'assuré autres que ceux résultant de sa fraude ou de sa négligence grossières.*

Comme, en vertu de l'article 2568 du Code civil, les règles de l'assurance maritime pouvaient s'appliquer, à moins d'incomptabilité, à l'assurance contre l'incendie, l'assureur bénéficiait donc en cette matière de plusieurs conclusions légales lui permettant de refuser d'assumer une perte subie par l'assuré.

---

(1) Du Cabinet Pepin, Letourneau & Associés

C'est en interprétant les dispositions de l'article 2578 du Code civil que le juge Trahan de la Cour Supérieure, dans la cause de Larose vs Corporation d'assurance mutuelle de la Paroisse de Verchères, Vol. 68 (1930) 331, qui devait décider si un assuré, ayant mis le feu à sa propriété alors qu'il était en état d'ébriété, pouvait être indemnisé par son assureur, a rejeté la demande d'indemnité de l'assuré en s'exprimant ainsi :

*«... la preuve démontre... que ledit Arthur Larose a mis lui-même le feu à ladite grange, alors qu'il était en état d'ivresse ; il doit donc supporter les conséquences de cette faute, car si la Cour décidait le contraire, elle sanctionnerait le principe qu'un homme peut volontairement perdre l'usage de ses facultés mentales en faisant abus de boisson, sans encourir aucune responsabilité pour les fautes qu'il pourrait commettre dans un état qu'il a lui-même créé librement, par sa propre volonté... »*

111

Depuis d'adoption de la nouvelle Loi des Assurances, entrée en vigueur en 1976, l'article 2509 du Code civil fut restreint à l'assurance maritime (nouvel article 2633 du Code civil) et l'article 2578 du Code civil fut remplacé par l'article 2563 du Code civil s'appliquant en assurance de dommages et excluant uniquement la faute intentionnelle de l'assuré, restreignant ainsi les circonstances dans lesquelles un assureur pouvait refuser une indemnité à son assuré.

En effet, l'article 2563 du Code civil stipule que :

*«L'exclusion du préjudice occasionné par cas fortuit ou par la faute de l'assuré n'est valable que si elle fait l'objet d'une stipulation expressément et limitativement énoncée au contrat. Toutefois, l'assureur ne répand pas, nonobstant toute convention contraire, d'une faute intentionnelle de l'assuré. »*

C'est dans ce nouveau cadre légal que nous posons la question suivante : Un assuré pourrait-il obtenir une garantie d'indemnité pour les conséquences des actes dommageables qu'il pose volontairement ou, présentée différemment, cette exclusion permettrait-elle à un assureur de nier couverture à son assuré qui, s'étant intoxiqué, met le feu à sa propriété ?

Avant 1976, le juge Trahan a répondu affirmativement à cette question, mais nous croyons qu'il faille maintenant répondre négativement à ladite question depuis l'adoption de l'article 2563 du Code civil. Ce qui nous amène nécessairement à étudier la définition de la faute intentionnelle.

Nous examinerons d'abord la définition des termes, fournie par les Auteurs français puisque, comme nous le verrons, le texte de l'article 2563 du Code civil *in fine* ressemble aux dispositions du Code des Assurances français. Nous verrons, par la suite, à étudier quelques décisions de la Cour Suprême du Canada qui a tenté d'énoncer, dans le contexte de l'assurance de dommages, mais plus spécifiquement de l'assurance responsabilité, les circonstances nécessaires à l'existence d'une faute intentionnelle.

Visant à interpréter l'article 12 de la Loi française de 1930 sur le droit des assurances qui se lisait ainsi :

*Les pertes et dommages occasionnés par des cas fortuits ou causes par la faute de l'assuré sont à la charge de l'assureur, sauf exception formelle et limitée contenue dans la police. Toutefois, l'assureur ne répond pas, nonobstant toute convention contraire, des pertes et dommages provenant d'une faute intentionnelle ou dolosive de l'assuré.*

les Auteurs français Picard et Besson définirent ainsi la faute intentionnelle :

112

*...En termes généraux, on peut dire qu'une telle faute, sans impliquer nécessairement l'intention de nuire, est caractérisée par la volonté de provoquer le sinistre, de réaliser le risque : l'assuré a agi avec la conscience et la conséquence de son acte ; il les a sues à l'avance et a cependant agi... (2)*

Cette exclusion de la faute intentionnelle en droit français était motivée par deux principes fondamentaux. *Le premier* réside dans le fait que le contrat d'assurance est un contrat aléatoire basé sur la notion de risque : ce qui implique évidemment l'incertitude de la survenance de l'incident dommageable et, par conséquent, si l'événement survient par suite du fait volontaire de l'assuré, l'élément d'incertitude disparaît. *Le second* découle des notions de l'ordre public et des bonnes mœurs qui font partie intégrante du droit civil français, comme du nôtre d'ailleurs, et qui prohibent, au nom de la morale, qu'un individu puisse bénéficier d'une couverture d'assurance relativement aux dommages qu'il cause volontairement à ses pairs ou à son propre patrimoine.

En 1976, la Loi des Assurances fut révisée et intégrée au nouveau Code des Assurances, et l'ancien article 12 devint l'article 113.1 ; le texte excluant la faute intentionnelle demeurant le même.

Le professeur Yvonne Lambert-Faivre s'exprimait ainsi relativement à cette exclusion :

*La faute intentionnelle suppose que l'assuré a voulu la réalisation du dommage, en ayant parfaitement conscience des conséquences de son acte : l'expression « sinistre volontaire » est plus exacte que celle traditionnelle de « faute intentionnelle » car l'intention exclue de la garantie se rattache au dommage et non à la faute elle-même... (3)*

On peut donc conclure que, en droit français, pour que l'exclusion de faute intentionnelle joue, il faut que non seulement l'acte fautif à l'origine du dommage ait été posé volontairement, mais que, de plus, le dommage en résultant ait été voulu par l'assuré.

---

(2) *Les Assurances Terrestres en Droit français*, Tome I (le contrat d'assurance), Quatrième édition, par André Besson (1975), p. 114.

(3) *Assurances des entreprises et des professions*, Yvonne Lambert-Faivre - Dalloz (1979), p. 55.

Partant de ce principe, nous suggérons qu'en droit français, l'assuré qui se serait intoxiqué et aurait mis le feu à sa propriété alors qu'il n'avait plus le contrôle de sa raison, ne se ferait pas refuser une indemnité par son assureur.



Passons maintenant à l'étude des principes de droit québécois, que nous devons étudier en corrélation avec les dispositions de *Common law*, compte tenu que l'exclusion de la faute intentionnelle est récente en droit québécois et que les décisions judiciaires que nous avons retracées ont été rendues par la Cour Suprême du Canada, en appel de décisions provenant d'autres provinces que le Québec.

113

En droit québécois, la faute intentionnelle s'apparente au délit, par opposition au quasi-délit. Le délit est un acte illicite et dommageable à autrui, accompli avec une intention expresse de nuire, alors que le quasi-délit, tout en étant un acte illicite, n'implique pas une action intentionnelle.

Soulignons, au départ, que la faute intentionnelle présupposant l'existence d'une intention, cette dernière étant une matérialisation de la raison, un individu souffrant de maladie mentale ne peut être considéré comme ayant commis une faute intentionnelle, conclusion qui ne s'applique pas nécessairement à celui qui agit avec des facultés affaiblies par des substances qu'il a volontairement absorbées.



Nous étudierons maintenant certaines décisions rendues par la Cour Suprême du Canada afin de déterminer si une conclusion différente de celle à laquelle en est arrivé le juge Trahan, dans la cause de Larose que nous avons préalablement mentionnée, est possible depuis que l'article 2563 du Code civil fut promulgué.

En effet, puisque l'exclusion statutaire dont peut se prévaloir l'assureur est maintenant restreinte à la faute intentionnelle, ne peut-on pas considérer que l'incendie, causé par l'assuré alors qu'il était en état d'ébriété, a constitué pour lui un accident, c'est-à-dire un acte non-intentionnel, involontaire ?

Les définitions du mot *accident* sont nombreuses, mais nous n'en citerons qu'une qui nous paraît très juste. C'est celle qu'a donnée l'honorable juge en chef Tremblay de la Cour d'appel, dans la cause de Cité de Laffèche vs Gree-nock (1964 B.R. 186, p. 189).

*«Je crois que le mot « accident », dans le sens où il est employé habituellement dans notre province, signifie un événement involontaire ou imprévu, soit dans l'événement lui-même, soit dans ses effets...»*

Plusieurs années plus tard, la Cour Suprême du Canada, interprétant le mot *accident*, a considéré que l'on ne pouvait restreindre la définition du mot *accident* pour en arriver à exclure les risques calculés ou les opérations dangereuses. Il s'agit de la décision de *Canadian Indemnity Company vs Walkem Machinery & Equipment Ltd. et Straits Towing Ltd. et Straits Barge vs Washington Iron Works et Yarrows Ltd.*, (1976) I.R.C.S. 309.

114

Dans cette affaire, les compagnies Walkem Machinery et Washington Iron Works avaient été condamnées à payer des dommages-intérêts, par suite de l'effondrement d'une grue qu'elles avaient omis de réparer adéquatement. La compagnie Walkem Machinery a réclamé la couverture de la compagnie d'assurance qui a refusé, en invoquant que le dommage n'avait pas été causé par un accident. La Cour Suprême a considéré que l'effondrement de la grue devait être considéré *comme un accident sous le régime de la police, même s'il est le résultat d'un risque calculé ou d'une opération dangereuse*. Sur la base de ce raisonnement, on peut donc conclure que, même si un individu pose un geste, alors qu'il sait qu'il peut avoir des conséquences néfastes pour lui-même ou pour autrui, il n'en reste pas moins que le dommage survenu pourrait être considéré comme ayant été causé par un accident.

En interprétant ainsi la notion d'accident, la Cour Suprême étendait donc sa portée et restreignait par là même le champ d'application de la faute intentionnelle, nous permettant ainsi de considérer l'incendie causé par l'assuré en état d'ébriété comme étant un accident.



Il est cependant important d'étudier le jugement de la Cour Suprême dans la cause de *Coopérative Fire and Casualty Company vs Edmond Saindon et Armand Sirois* (1976 I.R.C.S. 735), où la Cour s'est penchée spécifiquement sur la définition de la faute intentionnelle.

Les faits étaient les suivants : Saindon, suite à une altercation verbale avec Sirois, a voulu lui faire peur et a brandi sa tondeuse à gazon alors qu'elle fonctionnait, à la hauteur de la figure de Sirois. Ce dernier, pour se protéger, leva les mains et fut blessé par les pales de la tondeuse. La police d'assurance dont bénéficiait Saindon excluait toute couverture relativement au préjudice corporel causé intentionnellement et, quant à la Loi sur les Assurances du Nouveau-Brunswick, elle permettait à l'assureur de nier couverture à son assuré qui pose un geste en violation, entre autres choses, d'une loi criminelle avec l'intention de provoquer un dommage.

La majorité des juges de la Cour Suprême ont considéré que, même si le dommage causé n'était pas anticipé ou voulu, il était prévisible et c'est le geste délibéré de lever la tondeuse à la hauteur de la figure de Sirois, conduite qu'ils



ont jugée criminelle, qui fut la cause du dommage. Le juge Ritchie, rendant la décision pour la majorité, s'est exprimé ainsi :

*«... l'acte intentionnel posé par l'intimé en soulevant la tondeuse comme il l'a fait, a été la « cause » de l'accident... » (p. 749).*

L'honorable juge en chef Bora Laskin et les juges Beetz et Pigeon, tous trois dissidents, ont appliqué intégralement la définition de la faute intentionnelle fournie par les Auteurs français et ont conclu à l'absence de faute intentionnelle. Le juge en chef s'est exprimé ainsi :

*«... Il s'ensuit que, lorsque l'intention de causer des blessures est ce sur quoi se fonde l'assureur pour exclure un risque d'une couverture de portée étendue, il ne peut avoir gain de cause simplement en prouvant qu'un acte délibéré et non accidentel est intervenu, sans également prouver qu'il y a eu intention de causer la blessure et non pas simplement probabilité qu'une blessure s'ensuive... » (p. 741).*

115

Par ailleurs, l'honorable juge en chef, après avoir référé à la décision unanime de la Cour Suprême dans la cause de Canadian Indemnity Co. vs Walkem Machinery and Equipment Ltd. ci-haut mentionnée, s'est exprimé ainsi :

*«Il s'ensuit, autant que cette cour est concernée, qu'un acte ou une omission qui comporte un risque calculé ou équivaut à une opération dangereuse dont résultent des blessures ou des dommages, n'est pas du tout un acte ou une omission dont on s'est rendu coupable avec l'intention de causer des blessures ou dommages quand il n'y a pas de conclusion spécifique qu'il y a eu une telle intention. » (p. 740)*

Il faut également citer le commentaire de l'honorable juge en chef Laskin, relativement à la relation entre l'acte jugé criminel et la faute intentionnelle :

*«La Cour d'appel du Nouveau-Brunswick a eu raison de trancher la question en faisant remarquer que les blessures qui découlent de la perpétration d'un acte criminel ne sont pas, de ce seul fait, une perte ou un dommage provoqué intentionnellement ». (p. 743).*

En appliquant les principes énoncés par la majorité dans cette affaire, on ne peut que conclure qu'une faute peut être considérée comme intentionnelle, même si le dommage précis qui en a résulté n'était pas voulu. Cependant, nous devons souligner que, compte tenu de la décision unanime de la Cour Suprême du Canada dans la cause de Walkem Machinery, de la forte dissidence dans la cause de Saindon, et de la position des Auteurs français, le principe ci-haut énoncé ne doit pas être considéré comme définitivement établi et, le droit québécois étant d'inspiration française, nous préférons suivre les principes énoncés par les Auteurs français qui considèrent que pour qu'un assuré soit taxé d'avoir commis une faute intentionnelle, il faut qu'il ait agi en étant conscient du dommage qui surviendrait, qu'il ait voulu la réalisation dudit dommage.

Si l'on revient à la question initialement posée, c'est-à-dire du droit à une compensation par l'assuré qui, s'étant intoxiqué, met le feu à sa propriété, nous croyons que, soit en suivant la règle exposée par la majorité de la Cour Su-

prême dans la cause de Walkem Machinery, soit en suivant celle exposée par la minorité dans la cause de Saindon, nous pouvons conclure qu'une telle faute n'est pas nécessairement intentionnelle.

En effet, comme l'assuré n'avait plus le contrôle de sa raison, il ne pouvait prévoir le dommage, ni le vouloir. Le seul acte conscient qu'il ait posé était de consommer de l'alcool, ce qui a amené son état d'intoxication, mais cet acte n'est en soi ni un acte criminel, ni dolosif.



116 Nous devons néanmoins apporter la réserve suivante à notre conclusion. En effet, si l'assuré s'intoxique et sait, compte tenu de ses antécédents, qu'il est susceptible de provoquer un incendie, il pourrait se voir refuser toute indemnité par son assureur, ce dernier pouvant se baser sur les principes énoncés par la majorité de la Cour Suprême dans la cause de Saindon. Par contre, nous devrions conclure différemment en appliquant la théorie soutenue par les juges dissidents dans cette même cause et par les Auteurs français.

On constate donc qu'il n'existe pas encore au Québec une définition claire et précise de la faute intentionnelle et qu'il faudra suivre de près les décisions de nos tribunaux pour savoir s'ils adopteront une interprétation restrictive de l'expression, comme le droit français l'a fait, ou alors une interprétation plus large, comme celle adoptée par la majorité de la Cour Suprême du Canada dans la cause de *Coopérative Fire and Casualty vs Edmond Saindon et Armand Sirois*.

ISABELLE PARIZEAU

## 2. Les législations d'assurances au Canada

Nous avons déjà souligné, dans un numéro antérieur,<sup>(1)</sup> les principes directeurs en matière constitutionnelle qui régissent les opérations d'assurance au Canada. Nous avons principalement retenu que l'élément contractuel de l'assurance permettait de conclure à une pleine juridiction provinciale<sup>(2)</sup>, en l'absence de mention spécifiquement dévolue au fédéral sur l'assurance dans l'A.A.N.B.

D'ailleurs, à maintes reprises, les tribunaux supérieurs<sup>(3)</sup> ont reconnu aux provinces le pouvoir de légiférer sur l'assurance, tout en respectant l'autonomie fédérale relativement à ses propres matières.

(1) *Assurances*, Avril 1982, N° 1.

(2) Propriété et droit civil (al. 13, art. 92 de l'A.A.N.B.).

(3) *Citizens Ins. Co. v. Parsons* (1881) 7 A.C. 96; *C.P.R. v. Ottawa Fire Ins. Co.* (1907-08) 39 S.C.R. 405; *Canadian Ins. Act 1910* (1910-13), 48 S.C.R. 260; *In the Matter of Incorporation of Companies in Canada* (1910-13) 48 S.C.R. 331; *John Deere Plow Co. v. Wharton* (1915) A.C. 330; *A.G. for Canada v. A.G. for Alberta* (1916) 14 C. 588; *A.G. for Ontario v. Reciprocal Insurers* (1924) A.C. 328; *In Re Insurance Act of Canada* (1932) A.C. 41; *A.G. for Canada v. A.G. for Ontario* (1937) A.C. 355.



Sur ce point, M. Gérard Parizeau s'était déjà exprimé<sup>(4)</sup> quant à l'aspect déroutant des conflits de juridiction en matière d'assurances :

« Dans l'état actuel de la législation, les nombreuses décisions du Conseil Privé, si affirmatives soient-elles en faveur de la juridiction exclusive des Provinces, ne laissent pas moins subsister une large part de doute et d'incertitude. C'est trop peu que le gouvernement fédéral, depuis 1932, ait renoncé à légiférer en matière de contrat d'assurance, si les questions qu'on considère généralement d'ordre administratif peuvent mettre en opposition le pouvoir central et les provinces. Il pourrait s'élever des contestations sur le pouvoir de légiférer, sur les réserves qui doivent garantir les contrats d'assurance en vigueur, les dépôts aux gouvernements, le placement des fonds des compagnies d'assurance, etc. etc.

Toutes ces questions se rattachent de trop près au contrat d'assurance lui-même pour qu'on puisse les séparer arbitrairement de la juridiction exclusive des provinces sur le contrat d'assurance.

117

Par ailleurs, il faut convenir, selon les termes mêmes de l'A.A.N.B., que l'article 91 accorde au parlement fédéral le pouvoir exclusif de légiférer en certaines matières : sur la réglementation du trafic et du commerce (al. 2) ; sur l'établissement de systèmes de taxation (al. 3) ; sur les aubains (al. 25). En toute matière, telle l'assurance, qui dérive directement de ces pouvoirs ou qui découle de l'économie du pays, on reconnaît la compétence du pouvoir central, en ce qui a trait à l'incorporation, le contrôle et la surveillance.

De cette dualité en droit, le gouvernement fédéral a plusieurs fois légiféré sur les activités extraprovinciales et interprovinciales des assureurs, ainsi que sur beaucoup d'aspects dans l'assurance tombant dans son champ : département fédéral, anciens combattants, risques de guerre, etc... Les provinces en ont fait tout autant, en ce qui a trait aux opérations exclusives d'un assureur dans une seule province et en ce qui concerne les rapports entre les assureurs et les assurés.

Qu'il nous suffise d'examiner ci-après la nomenclature de cette abondante législation.

### Lois fédérales (Federal Laws)

- Loi concernant les compagnies d'assurances canadiennes et britanniques (*Canadian and British Insurance Companies Act*)  
S.R. c. 31 (R.S. c. 31) (1969-70, c. 14)
- Loi concernant les compagnies d'assurances étrangères au Canada (*Foreign Insurance Companies Act*)  
S.R. c. 25 (R.S. c. 25) (1969-70, c. 16)

---

(4) *Assurances*, Janvier 1951, N° 4.

- Loi concernant le département des Assurances (*Department of Insurance Act*)  
S.R. c. 70 (R.S. c. 70)
- Loi sur les assurances des anciens combattants (*Veterans Insurance Act*)  
S.R. c. 279 (R.S. c. 279)
- Loi sur l'assurance-récolte (*Crop Insurance Act*)  
(1959, c. 42)
- Loi sur l'indemnisation des marins marchands (*Merchant Seamen Compensation Act*)  
S.R. c. 178 (R.S. c. 178)
- Loi sur les risques de guerre en matière d'assurance maritime et aérienne (*Marine and Aviation War Risks Act*)  
S.R. c. 328 (R.S. c. 328)
- Loi sur la Société d'assurance-dépôts du Canada (*Canada Deposit Insurance Corporation Act*)  
(1966-1967 c. 70)
- Loi sur l'expansion des exportations (*Export Development Act*)  
(1968-1969, c. 39)
- Loi sur l'assurance-chômage (*Unemployment Insurance Act*)  
(1955, c. 50)
- *Ordinances of the Northwest Territories*, 1975, Third Session, c. 5

### Lois provinciales (Provincial Laws)

#### Québec

- Loi sur les assurances (1974, c. 70)
- Loi modifiant la Loi sur les assurances et modifiant de nouveau le Code civil (sanctionnée le 22 juin 1979)
- Loi sur l'assurance-automobile (1977, c. 68)
- Loi sur l'assurance-récolte (1974, c. 31)
- Loi sur l'assurance-hospitalisation (S.R. 1964, c. 163) (1970, c. 42)
- Loi sur l'assurance-maladie (1970, c. 37)
- Loi des courtiers d'assurances (S.R. 1964 c. 268) (11-12 Eliz. II, c. 52)
- Loi sur l'assurance-dépôt (1966-67, c. 73)
- Loi sur l'assurance-prêts agricoles et forestiers (1978, c. 49)
- Loi sur l'assurance-stabilisation des revenus agricoles (1975, c. 41)

*Ontario*

- The Insurance Act (R.S.O. 1980, c. 218)
- Boilers and Pressure Vessels Act (1962-63, c. 8)
- Registered Insurance Brokers Act (R.S.O. 1980, c. 444)
- Crop Insurance Act (1966, c. 34)
- Department of Financial and Commercial Affairs Act (1966, c. 41)
- Fire Marshals Act (R.S.O. 1980, c. 166)
- Health Services Insurance Act (1968-69, c. 43)
- Highway Traffic Act (R.S.O. 1980, c. 198)
- Hospital Services Commissions Act (R.S.O. 1960, c. 176)
- Marine Insurance Act (R.S.O. 1960, c. 227)
- Motor Vehicle Accident Claims Act (1961-62, c. 84)
- Ontario Deposit Insurance Corporation Act (1967, c. 61)
- Power Commission Insurance Act (R.S.O. 1960, c. 300)
- Public Commercial Vehicles Act (R.S.O. 1960, c. 319)
- Public Vehicles Act (R.S.O. 1960, c. 337)
- Workmen's Compensation Insurance Act (R.S.O. 1980, c. 539)
- Compulsory Automobile Insurance Act (R.S.O. 1980, c. 83)

119

*British Columbia*

- Insurance Act (R.S.B.C. 1979, c. 200) (1960, c. 197)
- Insurance (Motor Vehicle) Act (R.S.B.C. 1979, c. 204)
- Negligence Act (R.S.B.C. 1979, c. 298)
- Fire Services Act (R.S.B.C. 1979, c. 133)
- Crop Insurance Stabilization Fund Act (1967, c. 16)
- Insurance Corporation Act (1973, c. 44)
- Marine Insurance Act (1960, c. 231)
- Insurance Premium Tax Act (1960, c. 198)
- Boiler and Pressure Vessel Act (1960, c. 32)
- Workers Compensation Act (R.S.B.C. 1979, c. 437)
- Highway Act (R.S.B.C. 1979, c. 167)
- Motor Carrier Act (R.S.B.C. 1979, c. 286)

*Alberta*

- Alberta Insurance Act (R.S.A. 1980, c. I-5)

- Insurance Corporations Tax Act (R.S.A. 1980, c. I-6)
- Boilers and Pressure Vessels Act (R.S.A. 1955, c. 27)
- Deposits Regulations Act (1964, c. 21)
- Fire Prevention Act (R.S.A. 1980, c. F-10)
- Hail and Crop Insurance Act (1969, c. 42)
- Alberta Health and Care Insurance Act (1969, c. 43)
- Health Insurance Premiums Act (1969, c. 45)
- Highway Traffic Act (R.S.A. 1980, c. H-7)
- Workmen's Compensation Act (R.S.A. 1980, c. W-16)
- Fatal Accidents Act (R.S.A. 1980, c. F-5)
- Contributory Negligence Act (R.S.A. 1980, c. C-23)
- Motor Vehicle Accident Claims Act (R.S.A. 1980, c. M-21)

*Saskatchewan*

- Saskatchewan Insurance Act (R.S.S. 1978, c. S-26) (1960, c. 77)
- Automobile Accident Insurance Act (R.S.S. 1978, c. A-35)
- Automobile Accident Insurance Act (R.S.S. 1978, c. C-31)
- Fatal Accidents Act (R.S.S. 1978, c. F-11)
- Saskatchewan Crop Insurance Act (1960, c. 57)
- Saskatchewan Government Insurance Act (1980, c. S-19.1)
- Saskatchewan Health Insurance Act (R.S.S. 1953, c. 233)
- Saskatchewan Medical Care Insurance Act (1961, c. 1)
- Teacher's Life Insurance Act (1960, c. 64)
- Insurance Premiums Tax Act (1957, c. 23)
- Workmen's Compensation Act (1979, c. W-17.1)
- Fire Prevention Act (1980, c. F-15)
- Municipal Hail Insurance Act (1963, c. 8)

*Manitoba*

- The Insurance Act (c. I-40) (R.S.M. c. 126)
- The Crop Insurance Act (C310)
- Fire Insurance Reserve Fund Act (R.S.M. c. 85)
- The Insurance Corporations Tax Act (c. I-50) (S.M. 1957, c. 32)
- Fires Prevention Act (R.S.M. 1970, c. F80)
- Health Services Insurance Act (S.M. 1966-67, c. 36)

- Highway Traffic Act (R.S.M. 1970, c. H-60)
- The Fatal Accidents Act (R.S.M. 1970, c. F-10)
- The Tortfeasors and Contributory Negligence Act (R.S.M. 1970, c. T-90)
- Hospitals Services Insurance Act (S.M. 1962, c. 30)
- Marine Insurance Act (R.S.M. 1970, c. M-40)
- Public Servants Insurance Act (S.M. 1959, c. 50)
- The Manitoba Public Insurance Corporation Act (1970, c. 102)
- The Workers' Compensation Act (R.S.M. 1970, c. W-200)

### *New Brunswick*

- Insurance Act (R.S.N.B. 1973, c. L-12)
- Boiler and Pressure Vessel Acts (R.S., c. B-7)
- Crop Insurance Act (R.S. c. C-35)
- Fire Prevention Act (R.S. c. F-13)
- Marine Insurance Act (R.S.N.B. 1973, c. M-1)
- Workmen's Compensation Act (R.S. c. W-13)
- Premium Tax Act (R.S.N.B. 1973, c. P-15)
- Presumption of Death Act (1975, c. 43) (L.R. c. S-19)
- Motor Vehicle Act (R.S.N.B. 1973, c. M-17)
- Fatal Accidents Act (R.S.N.B. 1973, c. F-7)
- Contributory Negligence Act (R.S.N.B. 1973, c. C-19)

### *Nova Scotia*

- Insurance Act (R.S. 1967, c. 148)
- Fatal Injuries Act (R.S. 1967, c. 100)
- Contributory Negligence Act (R.S. 1967, c. 54)
- Hospital Insurance Act (1958, c. 3)
- Insurance Premium Tax Act (R.S. 1967, c. 147)
- Motor Vehicle Act (R.S. 1967, c. 191)
- Mutual Insurance Companies Act (R.S. c. 196)
- Presumption of Death Act (1977, c. 14)
- Workmen's Compensation Act (R.S. 1967, c. 343)
- Corporations Registration Act (R.S. 1967, c. 59)
- Fire Prevention Act (1976, c. 9)

*Prince Edward Island*

- Insurance Act (R.S. 1974, c. I-5)
- Crop Insurance Act (R.S. 1974, c. C-29)
- Fire Prevention Act (R.S. 1974, c. F-7)
- Highway Traffic Act (R.S. 1974, c. H-6)
- Fatal Accidents Act (1978, c. 7)
- Contributory Negligence Act (1978, c. 3)
- Workmen's Compensation Act (R.S. 1974, c. W-10)
- Hospital and Diagnostic Services Insurance Act (R.S. 1974, c. H-10)
- Premium Tax Act (R.S. 1974, c. P-18)

122

*Newfoundland*

- The Insurance Companies Act (R.S.N. 1970, c. 176)
- The Insurance Companies Tax Act (R.S.N. 1970, c. 177)
- The Accident and Sickness Insurance Act (1971, c. 6)
- The Automobile Insurance Act (R.S.N. 1970, c. 17)
- The Highway Traffic Act (R.S.N. 1970, c. 152)
- The Motor Carrier Act (R.S.N. 1970, c. 242)
- The Fatal Accident Act (R.S.N. 1970, c. 126)
- The Contributory Negligence Act (R.S.N. 1970, c. 61)
- The Fire Insurance Act (R.S.N. 1970, c. 130)
- The Fire Prevention Act (R.S.N. 1970, c. 131)
- The Life Insurance Act (R.S.N. 1970, c. 205)
- The Presumption of Death Act (R.S.N. 1970, c. 304)
- The Workers' Compensation Act (R.S.N. 1970, c. 403)

**Quelques récentes législations**

*– Fédérales*

- Canada Deposit Insurance Corporation Amendment Act, c. 148
- Unemployment Insurance Amendment Act (N° 3), c. 150

*– Québec*

- Loi sur l'inspecteur général des Institutions financières (Projet de loi n° 94), c. 52
- Loi amendant la Loi sur l'assurance-dépôt, c. 10

- Loi amendant la Loi sur l'assurance-automobile, c. 59
- *Ontario*
  - Boilers and Pressure Vessels Amendment Act (1983) c. 33
- *Alberta*
  - Fire Prevention Act, c. F-10.1
- *Manitoba*
  - Insurance Amendment Act (Assent July 22, 1983)
- *New Brunswick*
  - Insurance Amendment Act, c. 32
  - Insurance Amendment Act (Assent June 30, 1983)
- *Nova Scotia*
  - Insurance Amendment Act, c. 30
- *Prince Edward Island*
  - Fire Prevention Act (Bill 4, 1983)
  - Insurance Amendment Act (Bill 17, 1983)
- *Newfoundland*
  - Automobile Insurance Amendment Act, c. 60
  - Insurance Companies Amendment Act, c. 88
  - Insurance Companies Tax Amendment Act, c. 64
  - Insurance Premiums Tax Amendment Act, c. 22
  - Act to amend The Insurance Companies Tax Act and the Insurance Premiums Tax Act, c. 16
- *Yukon*
  - Yukon Insurance Amendment Act (Bill 11, 1982)

~

Ces lois peuvent s'interpréter de façon similaire, selon la lettre et selon l'esprit : il n'en demeure pas moins que, disparates, elles émanent de plusieurs autorités, fédérale et provinciales, toutes autonomes.

Il n'existerait actuellement pas d'autre lien commun chargé d'intervenir pour unifier les lois que la conférence annuelle des surintendants et les comités conjoints créées par eux. Puisque la Loi leur reconnaît certains pouvoirs, ceux-



ei constitueraient certainement une autorité efficace qui puisse assurer l'uniformité des contrats et recommander des règles d'application homogènes. Certaines de ces lois ont la même portée, sinon la même rédaction qui en facilitent l'application.

RÉMI MOREAU

---

**124 Deuxième réunion mondiale des Producteurs d'Assurances.**

Madrid, du 28 mai au 1<sup>er</sup> juin 1984.

Du 28 mai au 1<sup>er</sup> juin 1984, Madrid sera le siège de la deuxième réunion mondiale des Producteurs d'Assurances.

Le Collège des Agents d'Assurances d'Espagne a été chargé d'organiser la dite réunion par deux organisations de producteurs, BIPAR et COPAPROSE, qui lui en ont donné mandat.

Les sujets fondamentaux de la réunion seront :

- la fonction du producteur d'assurances dans la société ;
- les normes universelles de l'éthique professionnelle des producteurs d'assurances.

Grâce à la volonté de faire coïncider le IX<sup>e</sup> Congrès de BIPAR et le X<sup>e</sup> Congrès de COPAPROSE, ce sera la deuxième fois qu'une réunion de ce type se tiendra dans l'histoire des producteurs d'assurances, la première ayant eu lieu à Buenos Aires en 1972. Cet événement constituant un fait marquant au niveau mondial, Madrid attend de nombreux participants, estimés en principe à plus d'un millier.

Les producteurs d'assurances espagnols mettent actuellement sur pied un programme complet, combinant les aspects scientifiques et sociaux de la réunion.

Il est à signaler que le roi d'Espagne Juan Carlos I<sup>er</sup> a accepté d'être président d'honneur de ce Congrès.

## Pages de journal

par

Gérard Parizeau

Nice, 22 avril 1980

Le franc français est d'une remarquable solidité. Il doit le rester, dit M. Raymond Barre. Mais comment fera-t-il devant un commerce extérieur de plus en plus déficitaire : six milliards de francs en mars, vient-on d'annoncer ? Il est vrai qu'en regard de cela, la France a l'énorme apport du tourisme, qui contrebalance les frais de ses importations croissantes. Le pétrole surtout alourdit terriblement la facture de l'étranger et force la France à louvoyer devant les attitudes de l'Iran et devant celles des Russes en Afghanistan. Avec toute leur puissance, les États-Unis ne sont pas encore parvenus à grand-chose de ce côté-là, même appuyés par une Europe qu'horrifie l'attitude de l'Ayatollah et la présence des troupes russes en Afghanistan. Craignant la Russie, ils ne veulent pas aller trop loin dans le blâme de fournisseurs précieux, même s'ils sont odieux avec l'affaire des otages américains.

125



Entendu \*\*\* au Nouveau Théâtre de Nice. Elle a de l'âge, du poids et un métier très sûr. Elle chante du Berlioz et, pour finir, des extraits d'Offenbach. Pour goûter « Dites-lui... », il faut fermer les yeux afin de ne pas apercevoir cette grosse dame vêtue d'une robe noire à ramage rouge. Qu'il doit être pénible pour une grande cantatrice de vieillir !

23 avril

J'ai toujours eu un préjugé contre la musique de Paganini. Je la croyais assez extraordinaire, mais destinée surtout à ceux qui recherchent la virtuosité. Le commandant Perez m'a convaincu de mon ignorance, au cours d'une causerie fort bien faite, oeuvre d'un homme cultivé. Il a illustré son texte avec des extraits, notamment

du premier concerto pour violon. Si on y trouve des morceaux de bravoure, dans l'ensemble l'oeuvre est d'une très belle sonorité.

Dans le journal, le lendemain, on titrait Paganini, violoniste du diable .

Ce qui était exagéré, pour le moins.

Je ne savais pas qu'on avait refusé aux restes de Niccolò Paganini d'être enterrés en terre consacrée et qu'à Nice, le corps avait été caché de maison en maison . J'irai tout à l'heure à la bibliothèque américaine pour en savoir plus long sur cette dernière aventure d'un homme chez qui tout était hors de la normale.

Consultée, l'*Encyclopedia Britannica* ne mentionne qu'une chose à la fin de sa vie : la date de son décès à Nice en 1840.



Un prêtre américain, l'abbé Patrick Moore, voyage en avion avec la Vierge de Fatima, ficelée sur un siège. Le journaliste qui reproduit la photographie dans *Nice-Matin* ajoute : En avion comme ici, la Sainte Femme n'échappe pas à la ceinture de sécurité . Car elle occupe le fauteuil voisin du bon père. Il faut être bien sûr de soi pour ne pas craindre le ridicule.

## 24 avril

Les Français disent du mal des Américains, comme ils en disent d'eux-mêmes. Et cependant, ils aiment employer des mots anglais constamment, dont, une fois de plus, je constate qu'ils ne connaissent pas le sens. Un épicier, par exemple, annonce des *prix stop* ; un restaurant de la promenade des Anglais s'intitule *Restaurant Non-Stop*. Par ailleurs, dans *Le Figaro*, on écrit : les *fans*<sup>(1)</sup> de Jean-Louis Barrault et de Madeleine Renault se désolent qu'ils doivent quitter le théâtre d'Orsay. Cette fois, le mot est employé dans son sens exact. Mais il choque, car il n'est là que par snobisme, pour montrer que l'auteur connaît l'américain. Car je ne crois pas que le terme soit accepté en Angleterre. Or, il n'est même pas en italique. J'ai déjà signalé le fait de snobisme, j'y reviens parce qu'il est très important

(1) Ce qui, d'après le dictionnaire, est l'abréviation de *fanatics*. Il indique a *devoted admirer*.

pour une langue que je respecte et que j'aime, même si parfois je l'écorche.



Assis devant la mer, je me suis rappelé tout à coup trois Canadiens, qui ont parcouru la Méditerranée dans leur bateau et l'ont aimée. D'abord, notre ancien ambassadeur à Paris, Pierre Dupuy qui, avec son voilier, faisait tous les ans de longues croisières dans les îles grecques notamment. Est-ce au cours de l'une d'elles qu'il a écrit ce poème à la gloire de la Vénus de Praxitèle ? Il aimait le lire à ses hôtes dans sa bibliothèque du Faubourg Saint-Honoré, en face d'une magnifique photographie de la déesse.

127

Et puis, auparavant, sir Charles Gordon, venu à la conférence de Gênes en 1922, à titre de représentant du Canada. Il se contenta de se promener en bateau pendant tout le temps de notre séjour. Il est vrai qu'en homme pratique, il s'était rendu compte rapidement qu'aux yeux des diplomates réunis en congrès, le Canada comptait peu. Sir Charles leur préférait les sirènes de la *mare nostrum*. Président de la Banque de Montréal et du groupe Dominion Textiles, il n'était pas habitué à être traité en comparse. Aussi, ne faisait-il aucune difficulté pour laisser derrière ces hommes qui discutaient des problèmes de l'Europe, mais n'étaient pas prêts à considérer les délégués du Canada autrement que comme des personnages de seconde zone. Il se fiait à M. Édouard Montpetit qui, lui, assistait aux réunions de la délégation britannique où le Canada – puissance coloniale – pouvait prendre part à la discussion, mais sans aller jusqu'à s'exprimer à la conférence plénière.

Enfin, le dernier \*\*\*, avec qui Germaine et moi déjeunions l'autre jour face au port de Monte-Carlo. Citoyen monégasque, il a eu un voilier avec lequel il a fait lui aussi de nombreuses croisières en Méditerranée. Il a écrit la relation de l'une d'elles. Dans son dernier livre, parmi ses œuvres, on la mentionne avec en face le mot « épuisé ». Dommage, car j'aurais aimé savoir ce qu'il a dit de ces îles qu'il a visitées presque en voisin, puisqu'il habite un grand immeuble à Monte-Carlo, dont les fenêtres sont orientées vers la mer.

25 avril

Visite au musée Picasso d'Antibes. Je ne peux me faire aux distorsions du grand artiste. Une chose me frappe, cependant, dans le musée, il n'y a aucune opposition entre les vieilles pierres du château Grimaldi mises à nu et les oeuvres de Picasso.

Quelle vue magnifique on a du jardin, où les fleurs voisinent avec les sculptures du passé et d'un présent déjà dépassé !

128 Les sculptures de Roussil ne sont plus au musée. Quel dommage !



Je m'étais promis de ne pas préparer moi-même le discours du président du Conseil de Sodarecan, prononcé chaque année à l'assemblée générale. Mais, des idées me viennent en ce jour pluvieux. Aussi, ai-je changé d'avis. Je pense que je rappellerai l'évolution, la marche extraordinaire des concentrations d'entreprises, la réaction de l'industrie canadienne face à l'exportation, les conditions monétaires (hausse du taux d'intérêt et baisse des cours en Bourse) puis, surtout, les résultats de l'assurance en 1979 a) en assurance sur la vie ; b) en assurance hors-vie. Et aussi cet aspect très curieux de l'assurance qui, de plus en plus, devient une affaire financière, ne pouvant survivre que grâce au rendement des fonds propres de l'entreprise et des réserves techniques. Je signalerai également le jeu des obligations à long terme et la situation dans le domaine des prêts hypothécaires. Enfin, je pense qu'il y aurait lieu de revenir sur cette situation malsaine qu'entretient l'état du marché monétaire et une concurrence très âpre qui est loin d'assainir les affaires d'assurance.

J'insisterai aussi sur la nécessité d'une hausse des tarifs pour l'assurance-incendie et pour les risques industriels, ainsi que pour les risques commerciaux où la situation est vraiment mauvaise, non seulement dans la province de Québec, mais dans le reste du Canada.

Voilà tout un programme que je n'aurai qu'à mettre au point, alors que, avant de commencer, je me croyais à peu près démuné d'idées suffisamment intéressantes pour faire l'objet du discours pré-

**25 avril**

Visite au musée Picasso d'Antibes. Je ne peux me faire aux distorsions du grand artiste. Une chose me frappe, cependant, dans le musée, il n'y a aucune opposition entre les vieilles pierres du château Grimaldi mises à nu et les oeuvres de Picasso.

Quelle vue magnifique on a du jardin, où les fleurs voisinent avec les sculptures du passé et d'un présent déjà dépassé!

128

Les sculptures de Roussil ne sont plus au musée. Quel dommage!



Je m'étais promis de ne pas préparer moi-même le discours du président du Conseil de Sodarecan, prononcé chaque année à l'assemblée générale. Mais, des idées me viennent en ce jour pluvieux. Aussi, ai-je changé d'avis. Je pense que je rappellerai l'évolution, la marche extraordinaire des concentrations d'entreprises, la réaction de l'industrie canadienne face à l'exportation, les conditions monétaires (hausse du taux d'intérêt et baisse des cours en Bourse) puis, surtout, les résultats de l'assurance en 1979 a) en assurance sur la vie ; b) en assurance hors-vie. Et aussi cet aspect très curieux de l'assurance qui, de plus en plus, devient une affaire financière, ne pouvant survivre que grâce au rendement des fonds propres de l'entreprise et des réserves techniques. Je signalerai également le jeu des obligations à long terme et la situation dans le domaine des prêts hypothécaires. Enfin, je pense qu'il y aurait lieu de revenir sur cette situation malsaine qu'entretiennent l'état du marché monétaire et une concurrence très âpre qui est loin d'assainir les affaires d'assurance.

J'insisterai aussi sur la nécessité d'une hausse des tarifs pour l'assurance-incendie et pour les risques industriels, ainsi que pour les risques commerciaux où la situation est vraiment mauvaise, non seulement dans la province de Québec, mais dans le reste du Canada.

Voilà tout un programme que je n'aurai qu'à mettre au point, alors que, avant de commencer, je me croyais à peu près démuné d'idées suffisamment intéressantes pour faire l'objet du discours pré-



sidentiel. Ce sera le dernier, car j'insisterai cette année pour ne plus être que le président d'honneur du groupe.



Vu avant-hier, dans la salle des mariages à l'hôtel de ville de Menton, décorée par Jean Cocteau, cette phrase que celui-ci a écrite au bas d'une de ses fresques : « Orphée en tournant la tête perdit sa femme et ses chants ».

On trouve toujours chez Cocteau ce goût du paradoxe, ce désir d'étonner, de briller qui, parfois, est agaçant.

129

Je préfère l'écrivain à l'artiste. Et cependant, à Menton, c'est ce dernier dont on a voulu rappeler le souvenir par le musée qu'on lui a consacré dans l'ancien fort, qui gardait le port, et par ces fresques que la ville lui a demandées pour la salle des mariages.

Vu aussi une très belle exposition de gravures du dix-septième et du dix-huitième siècles, au musée municipal. Elle ne représente, paraît-il, qu'une faible partie de la collection, dont on a choisi les plus belles pièces. Quelle richesse de tons, de métier et d'imagination l'on y constate, à côté des distorsions chères à Cocteau et à Picasso !

En me rendant à la gare routière avec Germaine, je pense à l'intérêt qu'il y aurait à Montréal, d'avoir un musée de ce genre où l'on retracerait l'évolution de la ville à travers certaines des oeuvres d'art qui lui ont été consacrées<sup>(1)</sup>. Il y aurait là, je pense, une idée que le maire Drapeau aurait avantage à réaliser, lui qui cherche constamment à améliorer la ville dont il est le maire depuis de nombreuses années. S'il a eu des réalisations plus spectaculaires, ce musée n'engagerait pas des fonds aussi considérables que ceux devant lesquels il n'a pas hésité pour réaliser certains de ses autres projets.

## 26 avril

Lu dans l'*International Herald-Tribune*, un article assez troublant intitulé « U.S. auto-makers in deep trouble ». Les fabricants n'auraient pas suffisamment pris au sérieux la menace que faisait peser sur eux le coût de l'essence. Ils n'ont pas voulu adapter leur industrie aux tendances nouvelles et produire surtout de petites voitu-

(1) Par la suite, la ville exposera dans le grand hall de l'hôtel de ville, la collection Georges Delfosse, dont elle a de nombreuses toiles.



res à faible consommation. Ils ont préféré garder leurs modèles coûteux. Si le public les a suivis jusqu'ici malgré le prix croissant de l'essence, il change d'avis tout à coup et achète des voitures européennes ou japonaises. Le réveil est brutal. On estime la perte de Ford à \$300 millions cette année et la réduction des profits de General Motors à \$450 millions, en regard de près de \$3 milliards en 1979. Pour l'économie américaine, c'est un coup dur ; elle qui a toujours eu pour barème de l'année les succès ou les succès de l'assurance-automobile.

130        Le contre-coup au Canada sera probablement le même. À surveiller.



Tout à l'heure à neuf heures trente, j'assisterai à la répétition de l'orchestre de l'opéra de Nice, dirigé par Pierre Dervaux, que nous avons eu à l'orchestre de Montréal et à celui de Québec il y a quelques années.

Et, en fin d'après-midi, chez les Dominicains, j'irai entendre *Stabat Mater*.

Journée consacrée à la musique profane et religieuse. Entretemps, je commence à écrire mon discours présidentiel sans tenir compte de la réaction mondiale et, sans doute canadienne, à la malencontreuse expédition américaine en Iran.



À midi, retour de la répétition générale du concert de cet après-midi à l'opéra. Je suis ravi d'avoir entendu un extraordinaire pianiste. J'ai pu voir également comment se prépare un concert. Le chef d'orchestre va de gauche à droite. Il fait reprendre certains passages. Quand il est satisfait, il reprend la pièce dans son entier ; il la donne sans arrêt, comme il le fera au moment du concert lui-même.

Pierre Dervaux est vraiment excellent, même avec cet orchestre réduit.

Je l'ai rencontré un peu plus tard dans le corridor et, en me présentant, je lui ai rappelé le moment où il est venu à Montréal d'abord

pour diriger l'orchestre, puis à Québec. Il me dit qu'il en a gardé un excellent souvenir.

« Mon général, dit Bernard Pivot au général Pétro Grégosenko, l'auteur du livre qu'il présente à *Apostrophes*, dites-moi comment, partisan de Staline, vous avez pu porter des accusations aussi dures contre le régime. Ces accusations vous ont valu d'être cassé de votre grade et six ans de détention dans un hôpital psychiatrique ». « Voilà, a répondu le général, j'avais mon appartement de général dans le quartier où j'avais toujours vécu à Moscou jusque-là. J'ai été ainsi en contact avec les ouvriers. De plus, en Ukraine, j'avais des parents qui me tenaient au courant. Et c'est ainsi que, sachant enfin ce qui se passait, j'ai cru bon de protester pour garder ma propre estime. À ma sortie de l'hôpital, j'ai dû accepter d'être portier d'un hôtel pour pouvoir vivre ». Il faudrait bien que je parle de ce cas particulier à \*\*\*, la prochaine fois que j'aurai l'occasion de le voir.

131

En attendant l'ouverture du musée Picasso à Antibes, Germaine s'assoit sur un banc face à la mer, tandis que je vais marcher avec Maurice Valiquette, qui veut prendre des photos des enfants qui jouent sur le sable et du port où affluent les embarcations de plaisance, véritable forêt de mâts.

À côté d'elle, un jeune homme s'est rangé pour lui permettre de s'asseoir. Après quelques minutes, la conversation s'engage entre la vieille dame souriante, très bironnienne – ce jour-là – et le jeune homme. Peintre, il a travaillé cinq ans avec Fernand Léger. Il habite Biot, où se trouve son atelier. Mais, lui dit la vieille dame, nous avons fait la connaissance du peintre à Montréal durant la guerre avant qu'il n'aille s'installer à New-York. Et puis Biot, nous connaissons l'endroit. Nous y allons déjeuner de temps à autre au *Scampi d'Or...* Voilà une double coïncidence bien amusante.

C'est chez Mme Louise Gadbois que nous avons connu Fernand Léger, de passage à Montréal. Intelligente, cultivée, excellent peintre, Louise Gadbois recevait avec un goût, une finesse et une présence assez remarquables. Très attirée par la personnalité de ces artistes qui passaient par Montréal, avant d'aller se réfugier à New-

York, elle nous invitait parfois, nous qui habitions en face, mais qui ne pratiquions aucun art particulier, sauf celui de la conversation.



132 À trois heures, nous entrons au musée d'Antibes. S'y pressent des jeunes et des moins jeunes attirés par le renom de Picasso. Quitte à passer pour un béotien, je note ici à nouveau ma répugnance devant les distorsions, les folies du dessin qui parfois m'attirent, me retiennent, mais souvent me repoussent comme un abus de la crédulité humaine, comme un bel exemple de ce que peut faire un gros battage de publicité. Dieu sait que Picasso s'y entendait.

En entrant dans le musée, on voit une affiche annonçant la très belle collection que le peintre avait réunie avec l'aide de certains de ses amis et qu'il a laissée à l'État français après sa mort. Je me rappelle l'avoir vue au Pavillon de Flore, au Louvre. Je me souviens de mon ravissement devant ces oeuvres d'une qualité comparable à ce que Picasso avait fait lui-même avant de verser dans cette manière qui lui a valu la faveur d'un public prêt à tout accepter quand son nom apparaît au bas, à droite, comme une confirmation d'excellence et de perfection, dans une conception nouvelle du métier de peintre.



Le goût change, évolue. Que penseront nos enfants et surtout nos petits-enfants de Picasso – ce magicien de la haute cote ; de Dufy dont les oeuvres constituent le trésor du musée Chéret à Nice ; de Matisse dont on trouve à Cimiez beaucoup de collages faits durant ses dernières années quand il ne pouvait plus peindre et dont le musée de Cimiez a gardé quelques exemples ; de Renoir dont le souvenir reste dans sa maison de Cagnes, au milieu des oliviers et de Fernand Léger, dont ce jeune peintre parlait avec enthousiasme à Germaine, assis tous deux en face de la mer ? Pas très loin d'Antibes et du fort Grimaldi si accueillant depuis qu'on l'a transformé en musée pour accueillir les oeuvres de Picasso, il y a également le musée Léger où l'on a logé les grandes toiles qui célèbrent l'ère de la machine. Plus tard, que pensera-t-on de Van Dongen, dont les grandes toiles rappellent, au musée Chéret, la folie et le snobisme des années 1920 ?



Il sera intéressant de voir comment le marché des changes et la Bourse de New-York vont réagir à l'échec de l'expédition Carter en Iran. Lundi, le dollar va sans doute plonger, comme le dollar canadien qui suit dans le sillage.

Pour juger, j'attends qu'on en sache davantage. En toute simplicité, j'étais atterré, vendredi soir, en apprenant la nouvelle.



J'étais atterré comme je l'avais été, mais pour des raisons bien différentes, en apprenant l'assassinat de John F. Kennedy, il y a quelques années. J'ai retrouvé dans ma correspondance une lettre que j'écrivais d'Acapulco à l'un de mes fils. J'y décrivais l'affolement général, même au Mexique où nous nous trouvions, la fermeture de la frontière et tout à coup l'absence totale de nouvelles, sauf celles qui venaient soit d'Europe, soit des pays avoisinant le Mexique. À côté de l'hôtel, dans une boutique, une jeune Française, très aimablement, me traduisait ce qu'elle entendait. Et c'est ainsi que, pendant quelques jours, j'ai pu suivre l'évolution de la crise.

133



\*\* me parle de l'abbé \*\*\*, un peu farfelu, mais utile dans un certain milieu que le prêtre n'atteint guère. Il a une mémoire extraordinaire et il sait parler et faire parler, me dit mon interlocuteur. Ses programmes de télévision indiquent l'étendue de ses connaissances et son cerveau bouillonnant.

Prêtre, il est un chrétien convaincu et agissant, mais il croit à d'autres méthodes qu'à celles que pratique le clergé ordinairement. Il doit être embarrassant pour son évêque parfois, ai-je fait remarquer à mon interlocuteur. Oui, mais dans l'ensemble, son action est positive, me répond-il, là où le prêtre ordinaire n'aurait aucune chance d'exercer une influence quelconque. « Que de jeunes gens, il a convaincu de se marier qui, jusque-là, vivaient en concubinage... » Après quelques secondes, il a ajouté : « Il est vrai que souvent il n'a pu les empêcher de se séparer ou de vivre à leur manière dans le milieu très libre de la radio-télévision ».

Germaine n'aime guère l'abbé. À cause de son instabilité d'abord, même si elle s'accompagne souvent d'une grande et charmante fantaisie. Et puis, parce qu'un jour à la maison, il a raconté

des histoires assez lestes devant la fille d'un de nos amis, venue prendre le verre de l'amitié avec sa famille. Ma femme n'est pas prude, mais elle n'aime pas qu'on aborde certains sujets devant les jeunes. Ils ont bien changé, il est vrai ; ils savent des choses que nous ignorions et ils en font d'autres que nous évitions. Manger le blé en herbe n'effraie pas la plupart, car la pilule les met à l'abri de la conséquence antérieure, à moins que l'on se trompe de comprimé, comme dans ce film anglais qu'on nous montrait l'autre jour et où toutes les femmes finissaient par être enceintes parce que la pilule avait été remplacée par des comprimés d'aspirine.

134

Avant de terminer cette courte note au sujet de \*\*\*, il ne faudrait pas oublier l'oeuvre qu'il a accomplie en faisant accepter le scoutisme par le Canada français. Radio-Canada en a rappelé le souvenir à maintes reprises et, un peu plus tard, un film sera consacré à la troupe scout et à la remarquable formation qu'elle a donnée à ses gens.

#### 27 avril

Tout à l'heure, à la basilique Notre-Dame, le prêtre a fait le sermon sur les vocations. Elles augmenteraient depuis trois ans par un renversement assez inattendu.

En écoutant le prédicateur, je pensais aux \*\*\*, dont le fils vient de quitter la faculté de médecine de Bordeaux pour entrer chez les Jésuites. On lui permettra de reprendre ses études, paraît-il, une fois qu'il aura passé à travers l'épreuve du noviciat. C'est tout de suite qu'on devrait les lui faire terminer, à mon avis. Je n'aime pas, en effet, cette idée du *drop-out* que certains affectionnent. Si l'enfant prodigue revient à la maison et si on le reçoit en tuant le veau gras, j'ai peur pour celui qui quitte ses études en se promettant d'y revenir. S'il le fait, après avoir acquis une maturité nouvelle, tant mieux, mais dans combien de cas revient-on en arrière pour retrouver livres et maîtres ? Eux n'ont pas changé, mais lui n'est plus le même. Je sais que certains professeurs ne sont pas de mon avis. L'un, entre autres, a quitté ses études, puis il y est revenu pour son plus grand avantage, avec une vue différente des hommes et des choses. Mais n'est-il pas un cas d'exception, qui ne devrait pas servir à l'établissement d'une

règle générale ? Fernand Dumont, auquel je pense, ne partage pas mon avis.

~

Pierre Gaxotte écrit ce matin dans *Le Figaro* : « ... que les États-Unis soient gouvernés en ce moment par un président faible et incertain, cela est déplorable, mais nous ne pouvons pas nous isoler d'eux sans mettre notre existence en danger ». J'aime cet historien qui écrit ainsi des choses de bon sens.

De son côté, dans le même numéro du *Figaro*, sous le titre de « Quand les mots n'ont plus de sens », André Frossard fait allusion à la déclaration de M. Gromiko à l'effet que l'U.R.S.S. s'est déclarée catégoriquement hostile à toute intervention militaire dans quelques pays que ce soit. Après l'affaire de l'Afghanistan, ce serait suave, si ce n'était d'un cynisme effroyable. 135

# Notre préoccupation... c'est votre protection.

À l'étendue du Québec, nous avons des bureaux situés tout près de notre clientèle, où un personnel qualifié a pour principale préoccupation la saine gestion de portefeuilles d'assurances... industrielles, commerciales, de biens personnels ou d'assurances de personnes.



**Gérard  
Parizeau Itée**  
courtiers d'assurances

Montréal, Amos, Chicoutimi, Hull, Jonquière, La Baie, La Sarre, Lebel-sur-Quévillon, Matagami, Québec, Rouyn, Sept-Îles, Sherbrooke, Val d'Or, Victoriaville





# 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. DAUNAI, 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

on a du  
métier

Offrez à vos assurés un  
service personnalisé chez  
un marchand Vitroplus...

**Siège Social**  
2303, Avenue  
de Lasalle  
Montreal, Quebec  
H1V 2K9  
(514) 256-2231

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

**VITROPLUS**<sup>®</sup>  
INC.

**ILE-MONTRÉAL-ISLAND  
NORD-NORTH**

**Montréal-Nord-North**  
(514) 324-1462

**Montréal**  
(514) 279-3358

**EST-EAST**

**Montréal**  
(514) 256-9091

**QUEST-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 Quest**  
(514) 627-4770

**RIVE SUD  
SOUTH SHORE**

**Beloil**  
(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

**Causapsal**  
(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
- Rembourrage
- Aménagement d'éléments décoratifs
- Réparation de toitures, voules, sièges, housses et tapis.

## **TABLES D'ASSURANCE-VIE, STONE & COX**

Édition Français-Anglais  
pour les Courtiers d'assurance — l'abonnement : \$17.50

### **« CHOOSING LIFE »**

Handbook of Canadian Life Insurance Products  
and Prices ..... \$6.50

## **THE GENERAL INSURANCE REGISTER, CANADA**

Agents de réclamations

Avocats-conseils

Courtiers d'assurances

Compagnies d'assurances Générales et de Réassurance le  
plus important annuaire — \$22

**STONE & COX LTÉE**  
**SUITE 323 — 366 ADELAIDE ST. E.**  
**TORONTO, CANADA M5A 3X9**

# **LA FÉDÉRATION**

Compagnie d'assurances du Canada

Siège social:  
**1080, Côte du Beaver Hall, Montréal**

Bureau régional:  
**917, Mgr Grandin, Québec**

# 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 Sodarcán



**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



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

## MARTINEAU WALKER AVOCATS

George A. Allison, c.r.  
André J. Clermont, c.r.  
Jean H. Lafleur, c.r.  
Richard J.F. Bowie  
James G. Wright  
Rolland Forget  
David W. Salomon  
Jean-Pierre Bussièrès\*  
Jean Lemelin\*  
Jean-François Buffoni  
Marc Nadon  
Claude Désy  
Graham Nevin  
Robert Hackett  
Eric M. Maldoff  
Reinhold G. Grudev  
Claude Paré\*  
Brigitte Gouin  
C. Anne Hood-Metzger  
Michael E. Goldbloom  
R. Andrew Ford  
Luc R. Beaulieu  
Louis H. Séguin

Roger L. Beaulieu, c.r.  
Robert A. Hope, c.r.  
Bertrand Lacombe  
Jack R. Miller  
Maurice A. Forget  
Pierrette Rayle  
Serge Fortin  
André Larivée  
Ross J. Rourke\*  
Michel Messier  
Andrea Francoeur Mècs  
Paul B. Bélanger  
Jean Masson  
Richard J. Clare  
Xeno C. Martis  
Yves Séguin\*  
Marie-France Bich  
Daniel Picotte  
Lise M. Bertrand  
Mark D. Walker  
George J. Pollack  
Marc-André G. Fabien  
Merle Wertheimer

Peter R.D. MacKell, c.r.  
J. Lambert Toupin, c.r.  
F. Michel Gagnon  
Gérald A. Lacoste  
Richard Martel  
Claude LeCorre  
André T. Mècs  
David L. Cannon\*  
Michel Longpré\*  
Wilbrod Claude Décarie  
Donald M. Hendy  
Dennis P. Griffin  
André Durocher  
Alain Contant  
Ronald J. McRobie  
Robert Paré  
David W. Boyd  
Jacques Rajotte  
Joy Goodman-Mailhot  
George Artinian  
Lieba Shell  
Michel C. Novak  
Marc Généreux\*

Guy Gagnon, c.r.  
Roger Reinhardt  
C. Stephen Cheasley  
Robert M. Skelly  
Stephen S. Heller  
Lawrence P. Yelin  
Claude Brunet  
Serge F. Guérette  
Louis Bernier  
Robert B. Issenman  
Raymond Trudeau  
François Rolland  
Gilles Carli  
Marie Giguère  
David Powell  
Richard Lacoursière  
Pierre J. Deslauriers  
Lucie J. Roy  
Marc L. Paquet  
John A. Coleman  
Louise Cobetto  
Barbara N. Novek  
Guy Leblanc\*

### Avocats-conseils

Le bâtonnier Jean Martineau c.c., c.r.  
L'honorable Alan A. Macnaughton, c.p., c.r.  
Fernand Guertin, c.r.

Robert H.E. Walker, c.r.  
Le bâtonnier Marcel Cinq-Mars, c.r.  
Sydney Lazarovitz, c.r.\*

3400, La Tour de la Bourse  
800, Carré Victoria  
Montréal, Canada H4Z 1E9  
Téléphone (514) 395-3535  
Sans frais d'interurbain 1-800-361-6266  
Bélinographe (514) 395-3517  
Télex 05-24610 BUOY MTL

\*Bureau 1100, Immeuble 'La Laurentienne'  
425, rue St-Amable  
Québec, Canada G1R 5E4  
Téléphone (418) 647-2447  
Sans frais d'interurbain 1-800-463-2827  
Bélinographe (418) 647-2453



# S.C.G.R.

## SOCIÉTÉ CANADIENNE DE GESTION DE RÉASSURANCE, INC.

### Gestionnaire

### des affaires de réassurance des sociétés suivantes :

- A.G.F. REASSURANCES (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)
- PRESERVATRICE FONCIÈRE, T.I.A.R.D. (Assurance Générale)
- SOCIÉTÉ COMMERCIALE DE RÉASSURANCE (Assurance Vie)
- UNIONE ITALIANA DI RIASSICURAZIONE S.p.A. (Assurance Vie et Assurance Générale)

---

PLACE DU CANADA, 21<sup>e</sup> ÉTAGE  
MONTREAL, QUÉBEC H3B 2R8  
Tél.: (514) 879-1760      Télex: 05-24391



**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. 514-842-7841  
Télex 055-61519  
Câble "ANHAMO"

**Succursale de Québec**

**JACQUES AYOTTE  
MARCEL ST-MARTIN**

2905 Chemin St-Louis  
Ste-Foy, Que.  
G1W 4C2  
Telephone : 416-651-9564  
Telex : 051-21660

**Succursale de Toronto**

**Mr. L. A. HYLANDS**

1802 Richmond St. W., Suite 1802  
Toronto, Ontario M5H 2A4  
Telephone : 416-365-3160  
Telex : 065-24499

**DESJARDINS, DUCHARME, DESJARDINS & BOURQUE  
AVOCATS**

Guy Desjardins, c.r.  
Pierre Bourque, c.r.  
Jean-Paul Zigby  
Alain Lortie  
Michel Roy  
Claude Bedard  
Daniel Bellemare  
Denis St-Onge  
Jacques Paquin  
Gérard Coulombe  
Jean-Maurice Saulnier  
Louis Payette  
Robert J. Phénix  
Serge R. Tison  
Paul R. Granda  
Maurice Mongrain  
Pierre Legault  
Armando Aznar  
Danièle Mayrand  
Fred A. Cheltech  
Louise Lalonde  
Christiane Brizard  
Lucille Dube  
Eugène Czoliq

Claude Ducharme, c.r.  
Jean A. Desjardins, c.r.  
Pierre A. Michaud, c.r.  
François Belanger  
Maurice Laurendeau  
Pierre G. Rioux  
Rejean Lizotte  
C. François Couture  
Marc A. Leonard  
André Loranger  
Anne-Marie Lizotte  
André Wery  
Éric Bouvra  
Luc Bigouette  
Serge Gloutnay  
Michel McMillan  
Daniel Benay  
Paul Marcolte  
François Garneau  
Donald Francoeur  
Philippe Leclercq  
Michel Coulu  
Gilles Leclerc

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

CONSEIL  
CHARLES J. GÉLINAS, c.r.

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

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

**McALLISTER, BLAKELY, TURGEON & HESLER**  
AVOCATS

W. ROSS McALLISTER, C.R.  
JEAN TURGEON, LL.L.  
C. KEENAN LAPIERRE, B.C.L.  
GARY D.D. MORRISON, B.C.L., LL.L.  
CLAUDE MASSICOTTE, LL.L.  
ANDRÉ LEDUC, LL.L.

J. 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.  
BENOÎT G. BOURGON, LL.L.

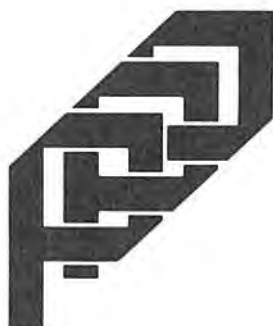
AVOCAT-CONSEIL  
ERSKINE BUCHANAN, C.R.

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 1H7  
Tél. : (506) 548-4431



## 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



# 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 des réserves et d'impôt  
évaluation de risque

Une société  
membre  
du groupe  
Sodarcap, ltée

---

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

(514) 866-2741

2795, boul. Wilfrid-Laurier, suite 100  
Ste-Foy, Québec, G1V 4M7

(418) 659-4941



Marc-Aurèle Fortin — huile sur carton — vers 1923 — 24" x 24"

## **galerie l'art français**

ANNE-MARIE / JEAN-PIERRE VALENTIN

370 ouest, avenue Laurier, Montréal  
Téléphone: (514) 277-2179

ÉVALUATIONS POUR FIN D'ASSURANCE

RESTAURATION DE TABLEAUX

ACHAT — VENTE ET LOCATION

Membre: ASSOCIATION PROFESSIONNELLE DES GALERIES D'ART DU CANADA

# ASSURANCES

*Revue Trimestrielle des Assurances*

La Revue « *Assurances* » paraît depuis plus d'un demi-siècle. Elle a pour objet d'apporter à ses lecteurs des études techniques destinées à expliquer une assurance, un fait ou un phénomène se rattachant à notre métier, tout en s'efforçant de tenir ses lecteurs au courant des derniers événements d'ordre professionnel.

Vous recevez sans doute la Revue à l'heure actuelle. Mais ne pensez-vous pas qu'il serait intéressant que nous l'adressions également à certains de vos cadres ? Le prix est de 20,00 \$ par an au Canada et 25,00 \$ à l'étranger.

Si vous désiriez abonner à notre Revue certains membres de votre personnel afin qu'ils puissent la recevoir directement et la conserver comme source de documentation, vous voudrez bien être assez aimables de nous écrire. C'est avec grand plaisir que nous exécuterions vos instructions.

Veillez agréer l'expression de nos meilleurs sentiments.

LA DIRECTION



# 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 ltée**

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**

