

Assurances

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

Directeur: GÉRARD PARIZEAU

SOMMAIRE

REINSURANCE IN CANADA: THE DECISIVE YEARS AHEAD, by Robert Parizeau.....	283
LA SUCCESSION « <i>AB INTESTAT</i> » ET TESTAMENTAIRE, par Marcel Portugais.....	292
LE CONJOINT DE FAIT A-T-IL VOCATION AU BÉNÉFICE DE L'ASSURANCE-VIE PRÉVUE PAR L'AVENANT F.A.Q. N° 34? par Didier Lluelles.....	310
THE INSURANCE OMBUDSMAN BUREAU IN THE UNITED KINGDOM, by Eric A. Pearce.....	324
LE POINT DE VUE DU GROUPEMENT DES ASSUREURS AUTOMOBILES SUR LES CENTRES D'ESTIMATION, par Raymond Medza.....	329
L'ASSURANCE DE RESPONSABILITÉ, DITE « <i>WRAP-UP</i> », par Pierre Archambault.....	334
THE STATE OF CANADIAN GENERAL INSURANCE IN 1984, by Christopher J. Robey.....	344
LE DECLOISONNEMENT DES SERVICES FINANCIERS, par Monique Dumont.....	363
FOREIGN INFLUENCES ON THE CANADIAN MARKET, by Angus H. Ross.....	370
LES PRIX DE L'ASSURANCE HABITATION REFLÈTENT-ILS UN MARCHÉ DE CONCURRENCE PARFAITE? par J.-François Ouvreille.....	376
CHRONIQUE JURIDIQUE, par Rémi Moreau.....	381
GARANTIES PARTICULIÈRES, par Rémi Moreau.....	394
L'assurance de responsabilité des administrateurs et l'assurance de responsabilité professionnelle d'une institution financière: deux polices d'assurance spécifiques	
FAITS D'ACTUALITÉ, par J.D.....	406
Pour un défenseur de l'assuré ou <i>Ombudsman</i> pour les questions d'assurances, au Canada. La Loi 75 et le courtier d'assurance. Le courtier et l'assureur. Les déficits budgétaires et le bon ou le mauvais état de l'économie! Bon sens et euphonie. L'article 2585 du Code civil. La rémunération de l'agent d'assurance-vie. Le <i>New York Insurance Exchange</i> et ses résultats. Le Groupement des assureurs automobiles et les centres d'estimation	
PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau.....	419



LOGIDEC

Le Cours St-Pierre,
355 rue d'Youville,
Montréal, Québec,
H2Y 2C4

Tél.: (514) 288-0073

Nos systèmes Logidec®; Logitex® et Logilaser® peuvent préparer des pages pour les photocomposeuses APS-5 ou VIDEOCOMP ainsi que pour les imprimantes au laser XEROX 9700 ou 8700 sous forme typographique.



B E A
LE BUREAU D'EXPERTISES DES
ASSUREURS LTÉE

EXPERTS EN SINISTRES
DE TOUTES NATURES
SUCCESSALES 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) 263-6040
Pacifique — Vancouver — J.E. Vallance (604) 684-1581
Centre d'Estimation — Montréal — Geo. W. MacDonald
(514) 735-3561 (604) 684-1581

Siège social

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

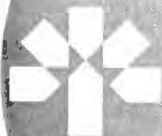
*Pour prendre de l'assurance
dans la vie!*

Prendre de l'assurance dans la vie, ce n'est pas
d'objectifs précis, en développant ses compétences,
tout en maintenant le bon rythme de croissance.

La Laurentienne mutuelle
d'Assurance a su mettre ses ressources humaines
et ses forces financières au service du public et devenir
une compagnie d'assurance des plus dynamiques,
qui assume pleinement son rôle de chef de file.

La Laurentienne, mutuelle d'Assurance.

Pour prendre de l'assurance dans la vie.



LA LAURENTIENNE
MUTUELLE D'ASSURANCE

MEMBRE DU GROUPE LA LAURENTIENNE

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.

Réassurance I.A.R.D.

Traité
Facultative
Proportionnelle
Excédent de sinistre



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

Marcel Côté, A. A. C.

Directeur régional pour le Québec

Bureau 2366

630, boul. Dorchester ouest

Montréal (Québec) H3B 1S8

Téléphone : (514) 866-1841

Adresse télégraphique : Munichre Mtl.

Télex : 055-60988

Pensons Prévention



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



L'assurance à votre mesure

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.

ANDRE LEDUC, LL.L.

J. ARCLEN BLAKELY, C.R.

NICOLE DUVAL HESLER, LL.L.

MIREILLE TREMBLAY NOËL, LL.L.

PATRICK BAILLARGEON, LL.L.

DIANE C. SKIEJKA, B.C.L., LL.B.

BENOIT G. BOURGON, LL.L.

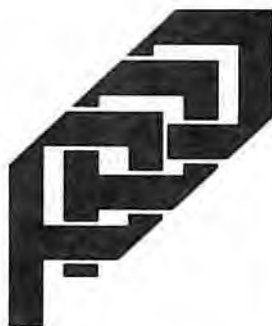
AVOCAT-CONSEIL
ERSKINE BUCHANAN, C.R.

Suite 1230
Place du Canada
Montreal, Canada
H3B 2P9

Téléphone : (514) 866-3512

Telex : 05-25569

Adresse télégraphique WHITESCO



**Poitras,
Bergeron,
Lavigne
& Associés, Inc.**

courtiers d'assurances

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

Câblogramme : Poitraque
Télex : 051-3332

Branche 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) 518-4434

Depuis plus d'un siècle et demi....

C'est une tradition chez nous de satisfaire les besoins
besoins et expériences des Québécois.

Plus de 400 cabinets de courtage sont équipés avec la
Compagnie d'Assurance du Québec et l'Assurance Royale
pour offrir un service professionnel, compétent et
en plus, experte.

Un service de règlement rapide, équitable et sûr
pour toutes les situations. Un service exceptionnel
pour tous les agents d'assurance.

Compagnie d'Assurance du Québec

Associée avec l'Assurance Royale depuis 1961



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

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 Sodarcam

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'assurance du Canada

Siège social :
275, rue Saint-Jacques, Montréal

Bureau régional :
1305, Chemin Ste-Foy, Québec

LA NATIONALE

COMPAGNIE DE RÉASSURANCE DU CANADA

RÉASSURANCE

(GÉNÉRALE ET VIE)

PLACE DU CANADA, 21^e ÉTAGE
MONTREAL, QUÉBEC, CANADA H3B 2R8

Téléphone: (514) 879-1760

Télex : 05-24391 (Natiore)

ASSURANCES

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

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada :

L'abonnement \$20

Le numéro \$6

À l'étranger

L'abonnement \$25

Membres du comité :

Gérard Parizeau, Pierre Chouinard,
Gérald Laberge, Lucien Bergeron,
Angus Ross, 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 :

Mc Rémi Moreau

Secrétaire de l'administration :

Mme Monique Boissonnault

283

52^e année

Montréal, Octobre 1984

N^o 3

Reinsurance in Canada : the Decisive Years Ahead

by

Robert Parizeau⁽¹⁾

Voici un article du président du Reinsurance Research Council du Canada, M. Robert Parizeau. Son travail paraît simultanément dans le présent numéro de notre Revue et dans celui de Canadian Insurance Magazine de juillet.

L'auteur étudie les résultats de la réassurance au Canada en 1983. Il pose quelques jalons tendant à indiquer ce que sera 1984. Il parle également des amendements qui seront apportés à la Loi des assurances par le gouvernement fédéral. Finalement, il expose le travail accompli par le Reinsurance Research Council au Canada. Comme il le dit, ce groupe n'a pas pour objet de fixer les tarifs ou de déterminer les polices, mais simplement d'étudier les problèmes de la réassurance au Canada, afin d'en tirer les conclusions voulues et surtout afin de pouvoir présenter collectivement certaines modifications ou certains arguments aux surintendants des Assurances fédéral ou provinciaux. Il termine en rappelant que le Reinsurance Research Council

(1) Mr. Parizeau is Chairman of The Reinsurance Research Council.

collabore non seulement avec l'Institut des assurances du Canada, mais avec l'industrie dans son ensemble, comme le fait, en Angleterre, The Insurance Officers Association.

284

~

In recent years, there have been dramatic changes in Canadian weather patterns, in common with much of the rest of the world, leading to an increased number of catastrophes which have affected reinsurers far more than the ceding companies on a net basis. The Reinsurance Research Council (RRC) has recently compiled a Canadian catastrophe study – the first of its kind to be done in this country.

Surprisingly enough, there has been no central body collecting catastrophe data until now, and this has made the evaluation of catastrophe exposures a somewhat inexact science, particularly for reinsurers outside Canada who often are not fully aware of the changing loss conditions.

The study covers the period 1976-1982 and is based on returns from member companies of RRC. It shows the number of catastrophes in each year being : 1976—6 ; 1977—3 ; 1978—9 ; 1979—5 ; 1980—2 ; 1981—2 ; 1982—3 (also noted are 7 for 1983). Of these occurrences, 27 were in Western Canada, 6 in Ontario and 4 in Quebec (with one of these stretching into the Maritimes).

On the net retained accounts of ceding companies (after deduction of facultative and proportional reinsurances but before excess of loss recoveries), the average pure burning cost for major weather occurrences was 2.049% on the subject property premium income over the 7-year period ranging from a high of 6.366% in 1981 (Calgary hailstorm) to a low of 0.059% in 1977. Undoubtedly, 1983 will rival 1981 as the seven losses total well in excess of \$100 million.

Reinsurers have been hard hit on these occurrences for several reasons :

- inadequate catastrophe excess rating, for certain areas,
- deductibles generally low in relation to both class premium income and capital/surplus,
- changing frequency and increasing severity of catastrophe claims,

- changes in coverages (sewer back-up, replacement cost rather than AVC) which accentuate the size of individual claims.

While the renewal season at the end of 1983 showed some signs of hardening catastrophe rates, indications are such that reality could begin to be reflected at the end of 1984 as reinsurers have already been hit by severe weather on April 30 in Ontario.

Proportional Treaties

Results in 1983 have varied widely for proportional business and reinsurers have accentuated their corrective action on continually unprofitable treaties. With the London and European markets drying up to a large extent for Canadian proportional business, the opportunity arose at the end of 1983 – although it was not always grasped – for an in-depth review of many reinsurance programmes. A number of reinsurers went much further than the standard response of recent years – “adjust the commission” – and made major revisions to line and cession guides for surplus treaties, revisions which in some cases have been long overdue.

285

In a number of instances, it has been noticeable that cessions under surplus treaties have grown disproportionately to either the effects of inflation on sums insured or the growth of the cedant's retained account and can only be the result of increased cessions at a time of falling rates, with fairly predictable consequences. Where companies have tried to correct for underpricing by a stiffening of physical underwriting standards, there have been some welcome improvements in results, particularly on commercial/industrial business. Although by no means all reinsurers have gone in for remedial action, there have been several cedants, in the past year or two, who have been forced to switch from a proportional property programme to a non-proportional one, usually followed by a marked improvement in underwriting standards.

How well retaining 100% of the first fifty or one hundred thousand dollars of every loss can concentrate an underwriter's mind!

Personal lines have generally been profitable in 1983, especially in the Province of Quebec. Although this is not usually a major part of a reinsurer's portfolio, it has had a beneficial effect for those heavily involved with regional companies.

Automobile and Liability

Changing socio-economic and legal conditions across the country, and more specifically in the Province of Ontario, have played a part in producing severe additional exposures to insurers and reinsurers, exposures which have rarely been priced in the primary product and almost certainly not by reinsurers.

286 Among these, in 1983, we saw the first spate of cases coming through the courts where the effects of the Family Law Reform Act of 1978 in Ontario could really be seen. This Act made it possible for children, grandchildren, parents, grandparents, brothers and sisters of an injured or deceased party to claim for pecuniary loss resulting from death or injury.

It is probably true to say that the effects of this Act on outstanding lawsuits – where the new class of claimant could be added in prior to the court appearance – were seriously underestimated by insurer and reinsurer alike, with the result that both net accounts for cedants and lower/middle layers for reinsurers were badly under-reserved. The spread of changes in the provincial Judicature Acts to allow pre-judgment interest on awards has also contributed to extremely adverse developments for excess reinsurers.

Perspective for current year

In all probability, 1984 will prove to be the “make or break” year for many reinsurers. If, as is anticipated, the direct market has another year of severe underwriting losses, then it is almost certain that reinsurers’ results will be even worse. Reinsurers have been blamed in certain quarters, with some justification, for helping to provide the surfeit of capacity which has helped to drive rate levels down and for failing to provide leadership in curtailing abuse of that capacity through amending treaty terms and conditions. Time is, however, running out for those who fail to take corrective action.

The renewal season for 1985 business will almost inevitably see an increase in many catastrophe rates, particularly in light of the April 30th storm in Ontario, although whether or not they will be sufficient will remain to be seen. Excess auto/liability reinsurers will also be looking for increases in rate and changes in coverage as the full effects of Family Law Reform and pre-judgment interest become apparent.

There will be a continuing tightening of proportional capacity for some companies, which could bring about an increase in the volume of facultative placements. This is generally a welcome move as it can bring about pressure to increase rates when reinsurers refuse to bind facultative reinsurances at some of the existing rates.

If results are worse than anticipated in 1984, some reinsurers might decide that Canada is not a place in which profits can be made and might cancel their Canadian portfolios. Although this is a drastic move, it has happened on a few occasions recently.

287

Amendments to Acts

In September 1982, the Federal Superintendent of Insurance issued a memorandum concerning possible amendments to the Insurance Companies' Acts.

Level of capitalization, limitation on the use of unlicensed reinsurance, minimum net retention, an Industry guarantee plan and actuarial certification of adequacy of reserves were among the topics covered by the Superintendent who invited the Industry to give comments.

At the same time, the Department was exercising a much tighter control over the companies under its jurisdiction. New analytical tests have been developed to assess the results of each company and, in 1984, a questionnaire had to be completed in addition to the normal annual report to the Superintendent, to give certain non-accounting information respecting each company's operations and, more specifically, its reinsurance programme.

Already, important changes have taken place in the market. It is now fairly difficult for a ceding company to place a quota-share treaty if its level of retention is below 25%. Far fewer companies will agree to front for a very large amount of liability without having a meaningful interest in the risk in question. Ceding companies and reinsurance brokers have become much more demanding regarding the financial position of reinsurers. Placements in the unlicensed reinsurance market, irrespective of the quality of the market involved, have been reduced substantially, ceding companies demanding licensed reinsurers.

Apparently, it will take a little more time before the Insurance Companies' Acts of Canada are amended. The crisis in the trust industry, elections just around the corner, pressure from the life insurance companies to see some fundamental changes to the Insurance Acts will all delay matters. Furthermore, comments from all segments of the Industry, including the RRC, clearly showed that some of the proposed amendments could considerably limit the flexibility of the market and bring about a number of side effects which were not really contemplated.

288 Some observers believe that the Department of Insurance will retain only some of its more basic proposals. One of these might be the actuarial certification of adequacy of reserves. Earlier this year, the RRC stressed to the Superintendent of Insurance that, if such certification were to be requested in Canada, it should apply not only to the net reserves of insurance companies but also to their gross writings so that reinsurers might obtain a more accurate picture of their own reserves much more quickly. If implemented, this measure should, in years to come, have positive effects on all sectors of the market.

Government's priority list

Changes in the Insurance Acts will, without a doubt, remain high on the next government's priority list. The life insurance industry has requested important additional powers. It is interesting to note that, in 1967, banks' assets represented approximately 36% of the assets of all financial institutions in Canada and, those of the life insurance companies including pension funds, about 38%. In 1983, assets of all life insurance companies combined, in Canada, represent only half of The Royal Bank of Canada's assets. The Bank Act is revised approximately every ten years or so and periodically additional powers have been given to the banks. The Insurance Companies' Acts have not been revised in depth for approximately fifty years.

Recently, the Province of Quebec moved to change radically the powers of insurance companies and to reinforce the powers of the Inspector General. Insurance companies, life and non-life, have been authorized to hold shares in any type of subsidiary and, more particularly, in other financial institutions and downstream holdings. The borrowing powers of insurance companies have been broadened and, furthermore, mutual life insurance companies are

now authorized to issue preferred equity shares. At the same time, however, additional powers are given to regulatory authorities and companies have to meet certain new additional requirements, such as the creation of an adult committee and, for the property and casualty companies, the appointment of a valuation actuary.

A debate on the inter-relations which should exist between banks, insurance companies, investment brokers and trust companies is now opened in Canada. The Quebec government has chosen its orientations. But the situation is more delicate for the Federal Government as the banking industry, which is under its control, is highly concentrated contrary to the situation in the United States.

289

Although it is presently difficult to foresee the exact outcome of this debate, it would be surprising if the Insurance Acts were not substantially amended in the years to come, to give additional powers to insurance companies. All this should bring major changes to the property and casualty field and also a greater concentration of financial institutions in Canada. The clientele to be served and the type of reinsurance coverages then needed might be very different in future years.

Work of RRC

RRC is not a rate or policy making board, but a grouping of fourteen professional reinsurers with operating bases in Canada. The Board of Directors is made up of the chief executive officers of each of the companies and convenes six or seven times a year. Three committees, headed by a director, report to the board on technical, financial and legislative matters. The technical committee is made up of senior technical underwriting personnel from all fourteen companies and is, without a doubt, the most active of the three. The two other committees are staffed according to the specific questions which are to be examined.

Studies are made of areas of concern to the Industry in general, and the reinsurers in particular, although items having a direct bearing on excess rates or proportional commissions are strictly taboo. Numerous topics have been and are being discussed; for example, RRC's position regarding the Access to Information Act and the Privacy Act, the official support given at the beginning of the year for the continuation of the Annual Conference of Superintendents of

Insurance, three specific suggestions to amend Bill C-17 with respect to bankruptcy and insolvency which have received the support of the Department of Insurance and which, hopefully, will be incorporated into the final version of the law. To this should be added numerous communications with the Department of Insurance in Ottawa and with some of the provincial Superintendents.

290

Recently, the Technical Committee suggested to the Superintendents' Advisory Committee of Automobile Forms and Legislation the "doubling up" of limits under Section A of the policy and the SEF42 (Underinsured Endorsement) be eliminated in view of the impact it has had, and will continue to have, on excess of loss costs and, consequently, on the consumer. The Technical Committee has devoted considerable efforts to standardizing certain clauses used on the Canadian market : Nuclear Incident Exclusion, Excess of Policy Limits and Punitive Damages, Extra Contractual Obligations and Punitive Damages, Special Termination (both for proportional and non-proportional treaties) and a Claims Reporting clause. Some of these should become RRC recommended clauses for next season, while others need more discussions in order to obtain consensus from the various parties concerned.

The Financial Committee recently formed a sub-committee to consider the taxing of reinsurance companies, which are taxed on the same basis as insurance companies. One wonders if it is reasonable for a reinsurance company writing a book of catastrophe business to consider, as profits in a given year, the whole of its earned premiums in that year because no natural catastrophe has occurred. Many countries such as Germany, France, Sweden and Finland, to name a few, have recognized the importance for the reinsurance companies to set aside certain special contingency reserves before income taxes. A financially strong reinsurance market is essential if it is to properly fulfill its economic role and bring support to the insurance market when needed. As the Federal Government is starting an in-depth study on the future orientation of financial institutions in Canada, this is probably the right time for the reinsurance industry to make its particular characteristics known and recognized.

Enlarged membership

RRC regroups essentially professional reinsurers operating an underwriting office in Canada. Although this group stands for a

fairly large part of the reinsurance market, it represents only 25% of the number of companies licensed for reinsurance in Canada. Lately, RRC has examined how it could enlarge its membership without losing the flexibility which it now enjoys and which facilitates immediate action on specific issues.

At a recent Board meeting it was decided to have three types of membership : full members, i.e. professional reinsurers with an underwriting office in Canada and writing at least \$10 million net ; associate members, i.e. professional reinsurers having an underwriting office in Canada but writing less than \$10 million net and also insurance companies writing reinsurance within a specific department ; finally, affiliated members, i.e. those companies writing reinsurance in Canada on a licensed basis, but without an underwriting staff in Canada.

291

Changes will be made to our by-laws at our next annual meeting in September and, during the coming months, RRC will gradually proceed to the enlarging of its membership. This approach should enable reinsurers writing business in Canada to obtain all the information and data produced by RRC, bring to RRC the input it does not now receive and, finally, give additional strength to the position of reinsurers when discussing with regulatory authorities, RRC thus representing a much larger segment of the reinsurance community in Canada.

The reinsurance industry is going through very difficult times, not only in Canada but around the world. If the reinsurance industry is to continue to fulfill its economic functions, it must return to profitability. In its own quiet way, RRC contributes to, and promotes, the stability of the Canadian insurance and reinsurance market, cooperating fully with the Insurance Bureau of Canada and working in the same spirit as other similar organizations around the world.

Juillet 1984

La succession «*ab intestat*» et testamentaire

par

Me Marcel Portugais⁽¹⁾

Me. Marcel Portugais looks at various aspects of wills in Quebec. His article presents possible solutions, with their advantages, their drawbacks and points to be checked.

292



Qu'est-ce qu'une succession ?

L'article 596 du Code civil définit comme suit la succession :

· La succession est la transmission qui se fait par la loi ou par la volonté de l'homme, à une ou plusieurs personnes des biens, droits et obligations transmissibles d'un défunt.

Dans une autre acception du mot, l'on entend, par succession, l'universalité des biens ainsi transmis.

Celui auquel l'une ou l'autre de ces successions est dévolue est désigné sous le nom d'héritier.

Les divers modes de dévolution d'une succession

On peut transmettre son patrimoine à son décès des trois façons suivantes : par succession *ab intestat*, par succession testamentaire et par donation à cause de mort. En d'autres termes, les héritiers d'une personne décédée seraient désignés soit par le testament, soit par la loi, soit par contrat.

I – Disposition par contrat de mariage

C'est exceptionnellement qu'un individu peut disposer de ses biens au décès par contrat, la règle générale voulant que la succession non ouverte, c'est-à-dire le patrimoine d'une personne non décédée, ne puisse faire l'objet d'une obligation.

En fait, seul le contrat de mariage constitue un véhicule possible de disposition testamentaire par contrat. C'est par exception, dans un contrat de mariage, que la succession non ouverte d'un individu peut faire l'objet d'une convention.

(1) M. Portugais est avocat à la Société Nationale de Fiducie.

Cette disposition contenue dans un contrat de mariage, connue sous le nom de *d'institution contractuelle* est, en fait, une donation à cause de mort que les époux se font mutuellement et réciproquement des biens qu'ils posséderont lors de leur décès. Celui des deux conjoints qui survivra à l'autre héritera de tous ses biens.

Cette clause, qu'on a aussi appelée *au dernier vivant les biens*, a cependant avantage à demeurer révocable, sinon elle constitue une abdication du droit ultérieur de tester. Ainsi, une donation à cause de mort dans un contrat de mariage, par laquelle les époux ne se réservent pas le droit de disposer de leurs biens par donation entre vifs ou testament, les empêcheraient irrémédiablement de tester en faveur de toute autre personne que le conjoint.

II – Disposition légale (*ab intestat*)

L'expression *ab intestat* vient du latin *succession ab intestato*, c'est-à-dire succession d'une personne décédée sans testament.

Selon l'article 597 du Code civil, on appelle succession *ab intestat* celle qui est déferée par la loi seule, en l'absence de toute manifestation formelle des volontés du décédé. L'article ajoute que ce n'est qu'à défaut de testament que les règles des successions dites *ab intestat* s'appliquent.

A – Qui peut succéder ? Ou si l'on préfère, quelles sont les qualités requises pour succéder ?

1) Exister

D'une manière générale, on classe ces qualités sous deux rubriques : tout d'abord être capable de succéder et, secondo, ne pas être indigne de succéder.

a) Être capable de succéder

Être capable de succéder doit s'entendre au sens très large du terme : selon l'article 608 du Code civil, être capable ne signifie rien d'autre qu'exister. Selon les termes de cet article, « pour succéder, il faut exister civilement à l'instant de l'ouverture de la succession ; ainsi est incapable de succéder :

- Celui qui n'est pas encore conçu.
- L'enfant qui n'est pas né viable.

Cette définition nous permet d'éliminer, au point de départ, la personne morte avant l'ouverture de la succession ou qui est réputée décédée en même temps que le testateur, aux termes de l'article 603 du Code civil, dont nous discuterons plus loin dans cet exposé.

Il faudra également écarter l'absent, c'est-à-dire (art. 86 du Code civil) : · Celui qui, ayant eu un domicile dans le Bas-Canada (Province de Québec), a disparu sans que l'on ait aucune nouvelle de son existence. ·

b) L'enfant conçu

L'enfant conçu antérieurement à l'ouverture d'une succession est capable de succéder. Ainsi, un enfant né après la mort de son père pourra lui succéder : la raison de cela est simple, on considère que l'enfant a la personnalité civile et existe au sens de l'article 608 du Code civil dès sa conception.

Toutefois, une condition s'ajoute à l'éligibilité de l'enfant conçu. Celui-ci devra naître viable. Si l'enfant est mort-né ou n'est pas viable, il sera présumé n'avoir jamais existé et la succession sera dévolue sans qu'il puisse hériter.

294 Et qu'est-ce qu'un enfant conçu avant le décès ? L'article 218 du Code civil établit à cet effet la durée légale d'une grossesse, qu'il situe entre le 180^e et 300^e jour de la célébration du mariage. D'une manière générale, si l'enfant naît à l'intérieur des 300 jours suivant le décès de son père, l'enfant sera tenu pour légitime et apte à succéder. (300 jours – plus longue période de gestation observée).

2) *Ne pas être indigne*

Que veut dire *indigne* ou, plus exactement, celui qui, selon la loi, est indigne de succéder ?

L'article 610 du Code civil dit ceci :

Sont indignes de succéder et comme tels exclus des successions :

a) Celui qui est convaincu d'avoir donné ou tenté de donner la mort au défunt.

Le législateur estime, à juste titre, qu'il serait immoral de permettre à quelqu'un d'hériter d'une personne qu'il a assassinée ou tenté d'assassiner pour lui succéder plus tôt. Pour être exclu, l'héritier devra cependant être convaincu du meurtre, c'est-à-dire qu'un verdict de culpabilité devra avoir été prononcé contre lui.

b) Celui qui a porté contre le défunt une accusation capitale jugée calomnieuse.

- L'accusation doit être capitale, c'est-à-dire que si elle avait été reconnue exacte, elle eût entraîné contre le défunt la peine de mort.
- Cette accusation doit, au surplus, être calomnieuse.

L'accusateur doit avoir été accusé et jugé comme tel.

c) L'héritier majeur qui, instruit du meurtre du défunt, ne l'a pas dénoncé en justice. (Voir l'article 611 du Code civil, exceptions).

- Les enfants de l'indigne ne sont pas exclus, s'ils succèdent de leur chef et non par voie de représentation. (art. 613 du Code civil. Voir Code civil 624 - 654).

b) L'enfant conçu

L'enfant conçu antérieurement à l'ouverture d'une succession est capable de succéder. Ainsi, un enfant né après la mort de son père pourra lui succéder ; la raison de cela est simple, on considère que l'enfant a la personnalité civile et existe au sens de l'article 608 du Code civil dès sa conception.

Toutefois, une condition s'ajoute à l'éligibilité de l'enfant conçu. Celui-ci devra naître viable. Si l'enfant est mort-né ou n'est pas viable, il sera présumé n'avoir jamais existé et la succession sera dévolue sans qu'il puisse hériter.

294 Et qu'est-ce qu'un enfant conçu avant le décès ? L'article 218 du Code civil établit à cet effet la durée légale d'une grossesse, qu'il situe entre le 180^e et 300^e jour de la célébration du mariage. D'une manière générale, si l'enfant naît à l'intérieur des 300 jours suivant le décès de son père, l'enfant sera tenu pour légitime et apte à succéder. (300 jours – plus longue période de gestation observée).

2) *Ne pas être indigne*

Que veut dire *indigne* ou, plus exactement, celui qui, selon la loi, est indigne de succéder ?

L'article 610 du Code civil dit ceci :

« Sont indignes de succéder et comme tels exclus des successions :

a) Celui qui est convaincu d'avoir donné ou tenté de donner la mort au défunt.

Le législateur estime, à juste titre, qu'il serait immoral de permettre à quelqu'un d'hériter d'une personne qu'il a assassinée ou tenté d'assassiner pour lui succéder plus tôt. Pour être exclu, l'héritier devra cependant être convaincu du meurtre, c'est-à-dire qu'un verdict de culpabilité devra avoir été prononcé contre lui.

b) Celui qui a porté contre le défunt une accusation capitale jugée calomnieuse.

– L'accusation doit être capitale, c'est-à-dire que si elle avait été reconnue exacte, elle eût entraîné contre le défunt la peine de mort.

– Cette accusation doit, au surplus, être calomnieuse.

L'accusateur doit avoir été accusé et jugé comme tel.

c) L'héritier majeur qui, instruit du meurtre du défunt, ne l'a pas dénoncé en justice. (Voir l'article 611 du Code civil, exceptions).

– Les enfants de l'indigne ne sont pas exclus, s'ils succèdent de leur chef et non par voie de représentation. (art. 613 du Code civil. Voir Code civil 624 - 654).

B – Lieu et moment de l'ouverture d'une succession

1– Lieu de l'ouverture

Art. 600 du Code civil.

Il s'agit non pas de l'endroit où l'individu est mort, mais plutôt de l'endroit où il avait son domicile. Conséquemment, la succession d'un québécois domicilié au Québec et décédé à Miami s'ouvrira au Québec et non sous le soleil de la Floride.

Si des actions en justice sont portées relativement à cette succession, ce sera au lieu du domicile du défunt qu'elles le seront.

295

2– Moment d'ouverture

En principe, c'est le moment du décès. Il convient de connaître avec précision le moment exact de la mort, car c'est à cet instant qu'il faut se placer pour déterminer les héritiers. En effet, il a pu se produire une naissance ou un autre décès dans la famille, à peu près au même moment, modifiant la dévolution.

C'est ainsi que le législateur a introduit, en 1980, le nouvel article 603 du Code civil, qui remplace les articles 603 et 604 abrogés, lequel prévoit que « lorsque plusieurs personnes appelées à la succession l'une de l'autre décède sans qu'il soit possible d'établir laquelle a survécu à l'autre, elles sont réputées décédées au même instant. »

« La succession de chacune d'elle est dévolue aux héritiers qui auraient été appelés à la recueillir, à défaut des personnes qui ont trouvé la mort dans de telles circonstances. »

Ces dispositions abrogent « la théorie des co-mourants », qui établissait une présomption de survie des successibles, en fonction de leur âge et de leur sexe.

C – La détermination des héritiers

1) Les ordres de succession

Il y a quatre ordres de succession :

a) Le conjoint et les descendants ;

b) Le conjoint, les ascendants privilégiés et les collatéraux privilégiés, c'est-à-dire :

les collatéraux privilégiés : les soeurs et frères et les neveux et nièces au premier degré ;

les ascendants privilégiés : les père et mère.

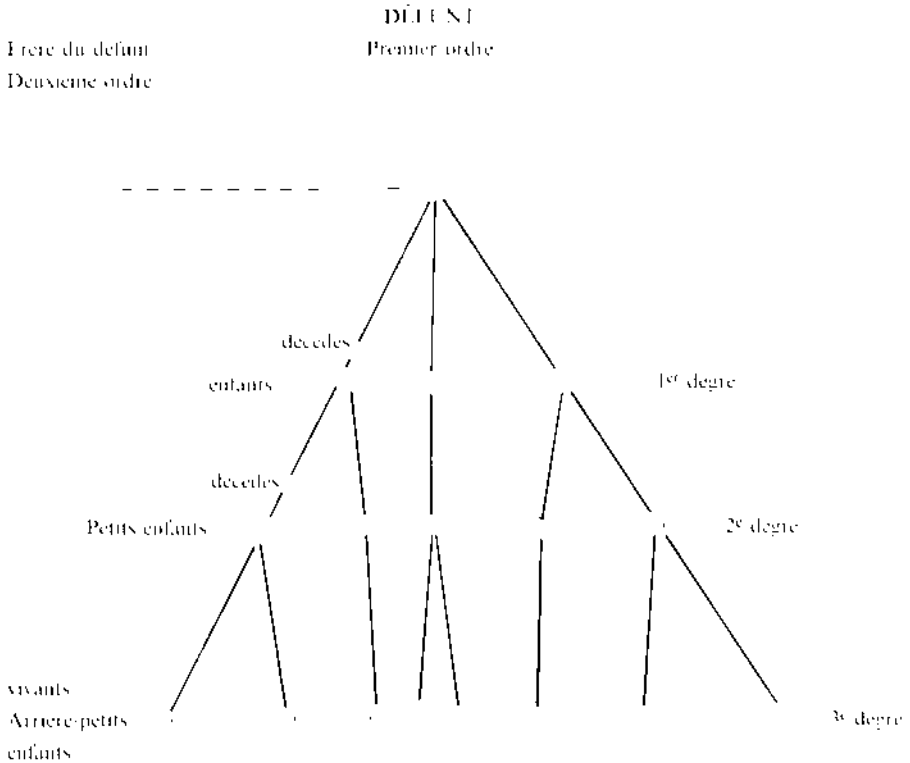
c) Les ascendants ordinaires, c'est-à-dire les ascendants autres que les père et mère.

d) Les collatéraux ordinaires, c'est-à-dire les collatéraux autres que les frères et soeurs et les neveux et nièces au premier degré.

2) Les degrés

À l'intérieur de chacun des ordres, les héritiers se classent suivant leur degré de parenté. Les degrés ne jouent pas entre héritiers d'ordre différent. Ainsi, par rapport au grand-père, le fils et le petit-fils sont au premier et second degrés. Si le grand-père meurt, le fils aura priorité sur le petit-fils mais l'arrière-petit-fils aurait priorité sur le frère du décédé. En d'autres termes, avant de passer à un autre ordre d'héritier, il faut épuiser l'ordre prioritaire. (Voir l'exemple qui suit).

296



3) Dévolution des successions « *ab intestat* »

a) Premier ordre de succession

Survivants	Héritage
A) - Conjoint	1/3
- Postérité	2/3
B) - Pas de conjoint	Néant
- Postérité	TOUT

297

b) Deuxième ordre de succession

Survivants	Héritage
A) - Pas de postérité	Néant
- Conjoint	1/3
- père et/ou mère	1/3
- frères et/ou soeurs, et/ou neveux et/ou nièces	1/3
B) - Pas de postérité	Néant
- Conjoint	1/2
- Père et/ou mère	1/2
- Pas de frères et/ou soeurs et/ou neveux et/ou nièces	Néant
C) - Pas de postérité	Néant
- Conjoint	TOUT
- Pas de père et/ou mère	Néant
- Pas de frères et/ou soeurs et/ou neveux et/ou nièces	Néant
D) - Pas de postérité	Néant
- Conjoint	1/2
- Pas de père et/ou mère	Néant
- Frères et/ou soeurs et/ou neveux et/ou nièces	1/2
E) - Pas de postérité	Néant
- Pas de conjoint	Néant
- Père et/ou mère	1/2
- Frères et/ou soeurs, et/ou neveux et/ou nièces	1/2

F)	- Pas de postérité	Néant
	- Pas de conjoint	Néant
	- Pas de père et/ou mère	Néant
	- Frères et/ou soeurs et/ou neveux et/ou nièces	TOUT
	- Autres ascendants	Néant
	- Autres collatéraux	Néant

c) Troisième et quatrième ordres de succession

	Survivants	Héritage
298	- Pas de postérité, pas de conjoint	
	- Pas de frères et/ou soeurs	
	- Pas de neveux et/ou nièces, de père et/ou mère	Néant
	- Autres ascendants	TOUT
	- Pas de postérité, pas de conjoint	
	- Pas de père et/ou mère, pas de frères et/ou soeurs, pas de neveux et/ou nièces	Néant
	- Ascendants dans une ligne	1/2
	- Collatéraux dans une ligne	1/2
	- Pas de postérité, pas de conjoint	
	- Pas de père et/ou mère, pas de frères et/ou soeurs, pas de neveux et/ou nièces, pas d'ascendants	Néant
	- Collatéraux dans une ligne	1/2
	- Collatéraux dans l'autre ligne	1/2 ⁽²⁾

III – Succession testamentaire : qu'est-ce qu'un testament ?

L'article 597 al.1 du Code civil définit la succession testamentaire comme celle qui procède de la volonté de l'homme . Cette définition simplifiée confirmée par l'appellation populaire « faire ses dernières volontés » est élaborée à l'article 756 du Code civil en ces termes :

Le testament est un acte de donation à cause de mort, au moyen duquel le testateur dispose par libéralité sans l'intervention de la personne avantagée du tout ou de partie de ses biens, pour n'avoir effet qu'après son décès ; lequel acte il peut toujours révoquer. L'acceptation qu'on en prétendrait faire de son vivant est sans effet.

Plus simplement, le testament est un document legal qui revêt différentes formes et qui :

- prend effet au décès du testateur n'ayant aucune valeur de son vivant ;

(2) Notons que les collatéraux germains peuvent prendre part dans les autres lignes.

- peut être modifié ou remplacé en tout temps jusqu'au décès de l'individu ;
- énumère les volontés et désirs du disposant sur :
 - la dévolution et le partage de ses biens ;
 - l'administration de sa succession.

A - La capacité de tester et de recevoir

1- La capacité de tester

Au Québec, toute personne de 18 ans ou plus, saine d'esprit et capable d'aliéner ses biens, peut en disposer par testament. C'est là un principe général qui comporte certaines exceptions. Mais il ne faut pas confondre le droit de tester avec la liberté illimitée de tester, cette dernière n'étant autre chose que la liberté de léguer à qui l'on veut les biens qu'on veut. Cette liberté illimitée de tester ne veut pas dire non plus que toute personne peut tester. Elle s'entend dans le sens que toute personne à qui la loi donne le droit de tester, peut le faire de façon illimitée, sans autres limites que celles tracées par la loi elle-même, les bonnes moeurs et l'ordre public.

299

Pour évaluer la capacité du testateur, il faut s'en référer à l'époque de rédaction du testament. Que l'individu devienne incapable après avoir lucidement rédigé ses dispositions testamentaires n'affectera pas la validité de l'acte. Corollairement, un testament rédigé en période d'incapacité restera nul, même si le testateur devient capable par la suite.

a) Les incapacités

i) Le mineur - 833 du Code civil

Le mineur, même émancipé en justice, est incapable de tester d'aucune partie de ses biens. À cela, l'article 834 du Code civil ajoute qu'il leur est impossible de le faire par personne interposée. Ainsi, les tuteurs et curateurs ne peuvent tester pour ceux qu'ils ont sous leur puissance ni seul, ni conjointement avec ces derniers.

ii) L'interdit - 834 al. 2 du Code civil

L'interdit pour imbécillité, démence ou fureur, ne peut faire de testament. Son curateur ne peut le faire à sa place, ni l'autoriser à cet effet. L'interdiction peut cependant être levée par un juge, compte tenu des circonstances et des changements de son état. Il faudra alors voir s'il est sain d'esprit pour déterminer sa capacité de tester.

Le testament de l'interdit pour prodigalité (c'est-à-dire celui qui dissipe ses biens au point de compromettre gravement sa fortune) est sujet à une nullité relative laissée à l'appréciation du tribunal qui déterminera s'il est raisonnable ou non.

2— Capacité de recevoir par testament

Toute personne capable d'acquérir et de posséder peut recevoir par testament et ce, sans réserve, restriction ni limitation. Bien que les mineurs, interdits et insensés n'aient pas la libre jouissance de leurs droits et soient, par conséquent, incapables de faire un testament, ils sont capables d'acquérir et de posséder.

Cela réduit considérablement le nombre de personnes incapables de recevoir par testament. En fait, seules les corporations ne peuvent recevoir par testament que dans la limite des biens qu'elles peuvent posséder. (art. 836 du Code civil).

300

La capacité de recevoir par testament se considère au temps du décès du testateur et non à l'époque de la confection du testament. Dans le cas où les legs sont suspendus jusqu'à l'accomplissement d'une condition, la capacité ne se considère que lorsque la condition s'accomplit. (art. 838 du Code civil).

En un mot, la capacité se considère lors de l'ouverture du droit du légataire, soit au décès du testateur, soit à une date ultérieure. De plus, il n'est pas nécessaire que la personne avantagée existe lorsque le testament est fait, ni qu'elle y soit désignée et identifiée d'une manière absolue : il suffit qu'elle existe au décès du testateur ou qu'elle soit alors conçue et naisse ensuite viable et qu'elle soit clairement reconnue, à cette époque, comme celle que le testateur voulait signifier.

B – Formes de testaments

L'article 842 du Code civil dit que le testament peut être fait sous trois formes :

1. suivant la forme notariée ou authentique ;
2. suivant les formes requises pour le testament olographe ;
3. par écrit et devant témoins, d'après le mode dérivé de la loi d'Angleterre.

1— Le testament notarié

Ce testament doit être reçu devant un notaire et deux témoins ou devant deux notaires. Le testateur signe en leur présence et avec eux le testament ou déclare ne le pouvoir faire, après que lecture lui en a été faite par l'un des notaires en présence de l'autre ou des témoins (article 843 du Code civil).

Un tel testament ne peut être reçu par des notaires, parents ou alliés du testateur, ou entre eux, en ligne directe, ou au degré de frère, oncle ou neveu. (article 845 du Code civil)

Tout legs aux notaires, aux témoins ou aux conjoints de l'un ou l'autre ou à quelqu'un de leurs parents au premier degré est nul. Seule cette disposition est nulle, quoique le testament, par ailleurs, reste valable. (article 846 du Code civil).

Les témoins doivent être nommés et désignés au testament. Ils doivent être majeurs.

Les époux ne peuvent être témoins ensemble, non plus que le conjoint et les employés du notaire instrumentant. (Article 844 du Code civil).

2- Le testament olographe

301

Ce testament doit être écrit en entier et signé de la main du testateur, sans qu'il soit besoin de notaire ni de témoins. Il n'est assujéti à aucune forme particulière.

L'endroit de rédaction et la date du testament ne sont pas essentiels à sa validité ; cependant, il est préférable de les y insérer. (article 854 al. 2 du Code civil).

Dans le testament olographe, ce qui apparaît après la signature du testateur est considéré comme un nouvel acte et doit être également écrit et signé de la main du testateur. S'il s'agit d'un testament dérivé de la loi anglaise, la signature des témoins devra, en plus, apparaître après chaque signature du testateur. (article 854 al. 1 du Code civil).

3- Le testament dérivé de la Loi d'Angleterre

Ce testament doit être rédigé par écrit et signé à la fin de son nom ou de sa marque par le testateur ou par une autre personne pour lui, en sa présence et d'après sa direction expresse, laquelle signature est alors reconnue par le testateur comme apposée à son testament alors produit, devant au moins deux témoins idoines présents en même temps et qui attestent et signent de suite le testament en présence et à la réquisition du testateur. (article 851 al.1 du Code civil).

Les règles qui concernent la capacité des témoins sont les mêmes que pour le testament notarié. (article 851 al.2 du Code civil).

Conséquemment, les legs faits aux témoins, à leur conjoint ou à quelqu'un de leurs parents au premier degré sont nuls, mais ne rendent pas tout le testament nul.

L'exécuteur testamentaire pourra servir de témoin, à condition de n'être pas gratifié. Ceci vaut tant pour le testament anglais que notarié.

C – Contenu d'un testament

Tout testament devrait contenir certaines dispositions classiques rédigées dans un ordre logique. Quoique le contenu proprement dit d'un testament soit variable, c'est-à-dire l'exposé des volontés et le partage des biens, son interprétation en sera facilitée et le coût fiscal de son exécution diminuée si certaines clauses y apparaissent.

1 Révocation des testaments antérieurs

302

Cette révocation n'est pas essentielle, puisque le dernier testament en date est censé constituer les dernières volontés du défunt. Cependant, il est plus prudent de révoquer tout testament antérieur au cas où quelqu'un, parmi les héritiers, serait tenté de faire valoir en justice le testament précédent. De plus, si le testament antérieur n'est pas expressément révoqué, il n'est pas impossible que des dispositions de l'un et l'autre puissent être exécutoires simultanément, ce qui aura pour effet immédiat de brouiller les volontés du testateur.

2- Déclaration du régime matrimonial

Voilà une déclaration fort utile. On sait que le régime matrimonial peut affecter le partage des biens des époux, lorsque l'un d'eux décède. En effet, lorsque les époux sont mariés sous le régime de la communauté de biens, la moitié des biens de la communauté appartient au conjoint. En un mot, le testament du mari décédé n'affectera que la moitié des biens compris dans la communauté et ses biens propres.

Référer au régime matrimonial situe, au point de départ, les exécuteurs testamentaires et fiduciaires. Même en cas de viduité, de séparation ou divorce du testateur, il est bon de noter sous quel régime étaient ou sont mariés les époux et ex-époux. Il demeure fréquent, surtout dans les cas de séparation de corps et de divorce, que le régime n'ait pas été liquidé et que les biens n'aient pas été partagés.

3- Nomination des exécuteurs testamentaires et fiduciaires

Un testament, si bien rédigé et articulé soit-il, ne vaut que ce que valent ses exécuteurs testamentaires et fiduciaires. S'ils sont compétents, expérimentés et dignes de confiance, le règlement et l'exécution de la succession se dérouleront conformément aux volontés du testateur et demeureront sans conséquences fâcheuses pour les héritiers. S'ils sont incompetents, tout pourra arriver, même le pire. Quelques mauvaises décisions, un moment d'hésitation, des placements hasardeux et le capital de la succession auront subi une perte considérable. C'est pourquoi le choix des exécuteurs testamentaires et fiduciaires revêt une telle importance. En principe, toute personne peut être nommée exécuteur testamentaire. Ne le peuvent, cependant, les personnes suivantes :

- le mineur, sauf le mineur émancipé qui peut agir, si l'objet de l'exécution est peu considérable par rapport à ses moyens ;

- toute personne incapable de contracter.

Si le testateur dispose d'un patrimoine important, il sera avantageux de nommer plusieurs exécuteurs testamentaires et fiduciaires, dont une société de fiducie. L'épouse ou un membre de la famille, un ami, un conseiller, pourront former avec la société de fiducie une excellente équipe.

Au cas de décès, refus ou incapacité d'agir, il devrait être pourvu au remplacement des exécuteurs testamentaires et fiduciaires. Cette mesure est d'autant plus utile que le tribunal ne peut, à cet égard, suppléer au manque de prévision du défunt.

IV - Paiement des dettes et impôts

303

Il importe de préciser comment seront payés les dettes et impôts du défunt. Règle générale, et c'est d'ailleurs la méthode la plus simple, les dettes, frais de dernière maladie, les frais funéraires, ainsi que les frais de règlement de la succession et les autres impôts dus en raison du décès seront payés à même le capital des biens de la succession.

Toutefois, en ce qui a trait aux droits successoraux, le testament devrait prévoir qu'ils seront supportés par chaque légataire pour éviter que des droits plus élevés ne lui soient chargés. Au besoin, le testateur stipulera que les droits payables en rapport avec toute fiducie pourront être prélevés à même les biens de cette fiducie, évitant ainsi tout problème avec un bénéficiaire mineur.

En effet, si le testament stipule que les droits dus par un bénéficiaire, à qui un bien est transmis en raison du décès, seront payés ou remboursés par une autre personne, tout bien ou somme servant à ce paiement ou remboursement est réputé transmis, en raison du décès, à ce bénéficiaire. Ainsi, s'il est prévu que les droits successoraux des légataires particuliers seront supportés par la masse de la succession, les biens servant à payer ces droits seront prélevés sur la portion résiduaire de la succession léguée au légataire universel, ce qui entraînera l'application de l'article 14 de la Loi sur les droits successoraux, de telle sorte que les legs particuliers seront augmentés du montant des droits payés par la masse et imposés en conséquence de cette addition au taux applicable.

On devra également mentionner à ce chapitre que les exécuteurs testamentaires et fiduciaires pourront payer les legs et acquitter les dettes, quand ils le jugeront à-propos et sans le consentement des légataires. L'absence de mention à cet effet obligera l'exécuteur ou fiduciaire à obtenir le consentement des légataires qui recueillent la succession ou, à défaut, d'obtenir l'autorisation du tribunal à cet effet, en l'occurrence la Cour supérieure.

V - Régimes de retraite et de pension

Lorsque le testateur dispose d'un régime enregistré d'épargne retraite (REER) et d'un régime enregistré de pension (REP), il importe que le testa-

ment contienne une désignation de bénéficiaire et/ou un legs particulier de ces régimes.

Toute somme contenue dans un REER est incluse dans le revenu du défunt dans l'année de son décès.

Si le bénéficiaire est le conjoint, les sommes reçues, tant du REP que du REER de l'époux décédé avant l'échéance du régime, seront incluses dans le revenu de ce conjoint.

304 Ce conjoint pourra, toutefois, transférer les sommes ainsi reçues du REP du défunt, soit dans un REER ou dans un autre REP; quant aux sommes reçues du REER de l'époux prédécédé, il aura la possibilité de transférer (roulement) telles sommes dans son propre REER.

Si le bénéficiaire est un enfant ou petit-enfant qui était financièrement à la charge du défunt, les sommes reçues par ceux-ci du REER du défunt seront incluses dans leur revenu, au moment où ils les recevront, jusqu'à concurrence de la somme obtenue, en multipliant \$ 5,000, par 26 moins l'âge du bénéficiaire; le reliquat, s'il y a lieu, sera inclus dans le revenu du défunt dans l'année de son décès.

Si l'enfant ou le petit-enfant est atteint d'une infirmité physique ou mentale, alors toutes les sommes qui lui seront transmises seront incluses dans son revenu, au moment où il les recevra.

Cette clause par laquelle le testateur lèguera son REER et son REP devra être exclue de toute fiducie créée au testament, et les fiduciaires ne devront agir qu'à seul titre d'exécuteurs testamentaires, de manière à ne pas risquer de tout perdre le bénéfice du roulement pour une technicalité.

Toutefois, précisons que, depuis 1981, les montants provenant d'un REP reçus par une fiducie testamentaire, conservent leur caractère pour les fins d'étalement de revenu, si elles sont subséquemment transmises par la fiducie au légataire.

De semblables dispositions existaient déjà relativement aux sommes reçues d'un REER (par. 146 (8.1) L.I.R. et art. 930 L.I.) réputant lesdites sommes reçues par le bénéficiaire dans la mesure où elles étaient désignées comme tel, conjointement par le représentant légal et le bénéficiaire à titre de prestation de remboursement de pension.

VI – Fiduciaire non-résident

Le testateur devra prendre garde de ne pas nommer comme fiduciaires des non-résidents qui auront pour effet de rendre la fiducie non-résidente. En effet, le principal critère de détermination de la résidence de la fiducie repose sur la résidence du ou des fiduciaires (par. 104 (1) L.I.R.). Cette maladresse pourrait, dans le contexte d'une fiducie créée exclusivement pour le conjoint,

(par. 70 (6) b) L.I.R. et article 366 L.I.) faire perdre le bénéfice du roulement en sa faveur. Aussi, sera-t-il prudent de prévoir la démission automatique de tout fiduciaire n'étant pas résident canadien, au moment du décès du testateur ou cessant de l'être au cours de l'existence de la fiducie et son remplacement par un fiduciaire résident canadien.

VII – Renonciation sélective aux biens de la succession

Il y aurait également lieu de permettre aux légataires, par l'utilisation de clauses appropriées, de renoncer partiellement aux biens de la succession qui leur sont légués.

On sait que le droit civil québécois permet la renonciation pure et simple (article 642 du Code civil) ou la renonciation « *in favorem* ». Il ne saurait être question ici de favoriser la renonciation « *in favorem* » qui signifie une renonciation faite ou opérée en faveur d'une ou d'un groupe de personnes ; de plus, cette forme de renonciation sera considérée comme un don par le fisc québécois et par une majorité de législations imposant les dons aux États-Unis.

305

Comme la renonciation sélective n'est pas prévue spécifiquement au Code civil, elle doit faire l'objet d'une provision spéciale sur la base du principe de la liberté illimitée de tester consignée à l'article 891 du Code civil.

Cette démarche, accomplie par un légataire en faveur de qui la représentation est prévue advenant une renonciation partielle ou totale de son legs, pourra permettre de diminuer les droits successoraux et de fractionner des revenus entre les membres d'une même famille.

Bien entendu, si une ou plusieurs fiducies ont été créées en faveur des enfants de ce légataire, la renonciation produira certes moins d'effet.

VIII – L'usufruit

Le testateur marié ayant des enfants pourra vouloir bénéficier des exemptions accordées aux enfants par la Loi sur les droits successoraux (\$ 100,000 par enfant), tout en ne privant pas son conjoint du revenu de l'ensemble de la succession. Alors, il créera un « usufruit » en faveur de son conjoint, qui en touchera le revenu sa vie durant, d'une somme égale au nombre d'enfants au premier degré qui lui survivront lors de son décès, multiplié par \$ 100,000 ; dans un même temps, il léguera la nu-propriété (i.e. le capital) de cette somme dès l'instant de son décès, à ses enfants, et ce, en parts égales entre eux.

Cette disposition, qui repose sur l'article 5 de la Loi sur les droits successoraux, aura pour effet d'exempter de droits autant de tranches de \$ 100,000 que le testateur aura d'enfants au premier degré, puisque l'usufruitier (le conjoint) a alors droit aux exemptions des nu-propriétaires (les enfants). Ces sommes ne feront pas l'objet d'une nouvelle imposition en vertu de la Loi sur les droits successoraux, de sorte que lorsque le conjoint (usufruitier) décèdera à

son tour, les enfants auront à nouveau droit à des exemptions de \$ 100.000 chacun, applicables contre tous legs, qu'ils proviennent d'une fiducie créée en faveur du conjoint ou directement du patrimoine de celui-ci.

IX – Legs de \$ 100,000 à chaque enfant

Par ailleurs, dans le cas où le testateur n'aura pas comme objectif principal de protéger son conjoint, lui réservant à cette enseigne la totalité des revenus de la succession, il pourra léguer à chacun de ses enfants jusqu'à concurrence d'une somme de \$ 100.000. Ce legs pourra être remis en pleine propriété ou faire l'objet d'une fiducie au bénéfice des légataires, prévoyant des âges de remises des revenus et du capital.

306

Cette méthode peut même être plus avantageuse que le legs en usufruit, si le conjoint est déjà fortement imposé. Elle permettra un fractionnement du revenu entre le conjoint survivant, les enfants et les fiducies créées en leur faveur. En effet, il est préférable, quand l'envergure de la succession le permet, de léguer les sommes de \$ 100.000 aux enfants directement ou en fiducie, de manière à ce que les revenus soient imposés entre leurs mains, plutôt qu'entre les mains du conjoint ; le coût de la subsistance et de l'instruction des enfants sera diminué des impôts qu'aurait eu à payer le conjoint pour utiliser les revenus à ces fins, si tels revenus avaient été imposés entre ses mains.

X – La fiducie exclusive au conjoint

L'utilité de la fiducie exclusive créée en faveur du conjoint n'est plus à démontrer. Tous les praticiens en connaissent la nature, les propriétés et les avantages. Brièvement, cette fiducie trouve son fondement au paragraphe 70 (5) L.I.R. et aux articles 436-438-439 L.I., lesquels ont introduit dans notre droit fiscal la notion de la disposition présumée. Lorsqu'un contribuable décède dans une année d'imposition, il est réputé avoir disposé, immédiatement avant son décès, de tous ses biens en immobilisation autres que ses biens amortissables d'une catégorie prescrite et avoir reçu un produit de disposition égal à la juste valeur marchande, immédiatement avant son décès ; de plus, le contribuable décédé sera réputé avoir disposé, immédiatement avant son décès, de tous ses biens amortissables d'une catégorie prescrite et avoir reçu, en considération, un produit de disposition égal à la valeur médiane entre la fraction non amortie du coût en capital (F.N.A.C.C.) des biens de cette catégorie et leur juste valeur marchande, à la date du décès.

L'un des moyens utilisés pour empêcher l'application de cette disposition consiste à léguer au conjoint, au moyen d'une fiducie exclusive créée en sa faveur, les biens en immobilisation susceptibles de comporter un gain en capital à son décès. En opérant un tel transfert ou roulement, il sera possible de différer l'impôt sur le gain en capital et la récupération de l'allocation du coût en capital, le cas échéant, sur les biens amortissables d'une catégorie prescrite, jusqu'à

ce que le conjoint décède ou que la fiducie dispose de ces biens : c'est alors que le gain en capital sera imposé et l'allocation du coût en capital récupérée.

XI - La fiducie entachée

L'emploi d'une fiducie entachée, qu'on pourrait définir comme non exclusive au sens de la Loi sur les impôts (art. 440-443-445 L.I.), pourra également être justifié dans certains cas et opérera une réduction importante des droits successoraux, en y ajoutant une exemption.

Ainsi, un testateur, soucieux de bénéficier du maximum d'exemptions permises en vertu de la Loi sur les droits successoraux, pourra léguer, en fiducie, \$ 100,000 à chacun de ses enfants au premier degré : il constituera une fiducie exclusive en faveur de son conjoint, formée des biens comportant un gain en capital potentiel et, une dernière fiducie, d'une somme n'excédant pas \$ 100,000 également en faveur du conjoint, mais renfermant des dispositions de nature à l'entacher, tels des empiètements sur son capital au profit des enfants ou des provisions concernant l'utilisation des revenus à des fins d'éducation de ces derniers. On aura bien pris la précaution, agissant de propos délibérés, d'inclure dans une telle fiducie des biens sur lesquels la disposition présumée n'entraînera aucune incidence fiscale fâcheuse, c'est-à-dire ne comportant aucun gain en capital.

307

XII - Legs d'actions

Si le testateur possède des actions de corporation exploitant une petite entreprise, son testament devrait prévoir un legs de certaines actions au conjoint ainsi qu'aux enfants. Un tel legs d'actions donne droit au roulement du premier \$ 200,000 de gain en capital. (par. 70 (9.4) et par. 70 (11) a) et c) L.I.R.)

Il est possible de profiter deux fois de ces exemptions ; une première fois, en léguant aux enfants, dès le décès du *de cuius*, une première tranche de ces actions d'une valeur marchande non supérieure à \$ 200,000 et, une seconde fois, par le legs que fera le conjoint lui-même de telles actions à ses enfants.

Il faudra cependant s'assurer, ce faisant, de ne pas remettre le contrôle de la compagnie entre des mains inexpérimentées et risquer ainsi que les enfants ne drainent tous les revenus à leurs profits au désavantage du conjoint ou ne réduisent la compagnie à la faillite.

De plus, dans le cadre d'un tel legs aux enfants, leurs droits sur les actions devront s'ouvrir dès l'instant du décès pour bénéficier du roulement (par. 70 (9.3) L.I.R.) et non postérieurement. Ainsi, si les actions sont détenues en fiducie pour le bénéfice des enfants, ils devront disposer de droits acquis sur telles actions dès l'instant du décès du testateur, lesquelles seront dévolues à leurs héritiers légaux, advenant leur décès avant les âges de remises ; le legs devient alors un legs à terme et non un legs à condition suspensive.

XIII – Pouvoirs des exécuteurs testamentaires et fiduciaires

Certaines attributions et prérogatives doivent figurer au chapitre des pouvoirs conférés aux fiduciaires qu'il est généralement recommandé d'étendre le plus possible, de manière à faciliter l'exécution et l'administration de la succession. Nous discuterons brièvement des quelques pouvoirs à caractère fiscal, dont certains sont particulièrement importants.

308

a) On confère généralement aux fiduciaires le pouvoir, à l'égard de la fiducie, de déterminer si un montant reçu ou déboursé constitue du revenu ou du capital. Cette disposition, particulièrement commode à plus d'un égard pour l'administration, peut cependant *contaminer* une fiducie créée pour le bénéfice exclusif du conjoint. En effet, il importe, pour conserver à la fiducie son caractère d'exclusivité, que le conjoint ait droit, sa vie durant, à tous les revenus de la fiducie (par. 70 (6) b) i) L.I.R. et art. 367 L.I.). Un tel pouvoir permettrait donc aux fiduciaires de déterminer qu'une somme de nature *revenu*, au sens général du terme, pourrait être considérée de nature *capital* et, de ce fait, ne pas être versée au conjoint, celui-ci n'ayant droit qu'aux revenus. Ainsi donc, le conjoint n'aurait pas droit, du moins théoriquement, à *tous les revenus* de la fiducie. On doit donc nuancer la clause de manière à accorder ce pouvoir aux fiduciaires, sauf à l'égard de toute fiducie créée pour le bénéfice exclusif du conjoint.

b) Tout testament bien rédigé devrait également contenir une clause permettant aux fiduciaires de faire taxer, entre les mains des bénéficiaires, tout gain en capital imposable, réalisé par la fiducie. Bien qu'il soit possible qu'un bénéficiaire privilégié, au sens du par. 108 (1) g) L.I.R., puisse se voir attribuer la fraction ou la totalité d'un gain en capital imposable de la fiducie, qui peut raisonnablement être inclus dans le calcul de ses revenus, (par. 104 (21) et 104 (13) (14) L.I.R.) ; tout autre bénéficiaire ne le pourra et, ainsi tout gain en capital de la fiducie devra être imposé dans la fiducie. La sagesse nous commande donc d'inclure au testament une semblable disposition. L'absence d'une telle clause pourra occasionner des impôts additionnels, si le taux marginal d'imposition des bénéficiaires est inférieur à celui de la fiducie.

c) Si le testament crée une ou plusieurs fiducies, il devrait comporter le droit pour les fiduciaires de renoncer purement et simplement, mais de façon définitive, à l'un ou l'autre des pouvoirs qui leur sont attribués, dans la mesure où il s'avérera avantageux, d'un point de vue fiscal, d'exercer une telle renonciation. La raison d'être d'une telle clause réside dans le fait que les législations fiscales et la jurisprudence évoluent très rapidement ; les dispositions qu'on prend en rapport avec les lois actuelles ne sont pas immuables : ce qui procure un avantage aujourd'hui peut s'avérer désavantageux demain.

Ainsi, pour préserver la succession de l'adversité fiscale, aura-t-on la précaution de doter les fiduciaires de pouvoir leur permettant de parer à certaines éventualités.

d) Un autre pouvoir, celui de permettre aux fiduciaires de se prévaloir de toutes options, élections et désignations permises en vertu de la Loi de l'Impôt sur le Revenu, présente certains avantages, s'il leur concède ce droit à l'exclusion des héritiers. Premièrement, il leur fera penser d'analyser la possibilité d'exercer tels choix, élections ou désignations ; en second lieu, il établira clairement qui, parmi tous les intéressés à la succession, pourra agir à cet égard.

Comme un choix aura souvent pour effet d'avantager un bénéficiaire au détriment d'un ou plusieurs autres, il importe que cette décision soit prise par les fiduciaires neutres, surtout si une compagnie de fiducie y figure, plutôt que par les bénéficiaires eux-mêmes.

309



La liste des clauses que nous avons brièvement abordées n'est pas exhaustive ; l'utilisation des clauses n'est pas non plus limitative, l'emploi de l'une n'empêchant pas l'usage d'une ou plusieurs autres, bien au contraire, surtout en ce qui a trait au recours aux diverses formules de fiducie entachée et exclusive, à l'usufruit et au legs en pleine propriété. Un habile mélange de tous ces éléments procurera, dans bien des cas, des avantages fiscaux additionnels aux héritiers.

Conclusion

Le testament nous apparaît comme le dernier document officiel d'un individu ou, du moins, celui qui, à titre posthume, conclura son existence. En son absence, la Loi se substituera au testateur et décidera de la dévolution des biens à sa place, laissant très souvent les proches dans le désarroi et l'inquiétude.

Nous ne saurions trop insister sur la nécessité de faire un testament et de le maintenir à jour pour éviter qu'il ne tombe en désuétude.

Il est dans le prolongement normal et naturel de l'existence d'un individu de disposer de ses biens à son décès. La sagesse consiste à prendre maintenant les dispositions pour assurer, plus tard, un transfert du patrimoine juste, équitable et le moins coûteux possible.

Nous nous excusons auprès de nos lecteurs de n'avoir pas mentionné que l'article de M. Angus H. Ross, intitulé *The Ontario Insurance Exchange - Do we need it ?* avait déjà paru dans le numéro de janvier 1984 de la revue "Reinsurance". Nous tenons à faire cette correction dès le numéro d'octobre.

Le conjoint de fait a-t-il vocation au bénéfice de l'assurance-vie prévue par l'avenant F.A.Q. n° 34 ?

(À propos d'une décision récente de la Cour supérieure)

310

par

Didier Lluelles*

What is the exact meaning of "conjoint" (normally translated in English as "wife" or "spouse") referred to in the endorsement respecting insurance of persons of the automobile insurance policy? Does it mean the insured's wife who has left him, or the woman with whom he has lived for several years? At first glance, it would seem that it is the legal wife who should be considered as the "conjoint" for the purposes of the automobile insurance policy, but judge Turmel is inclined to think that it is the victim's companion, on condition that she has lived with him for at least three years. Mr. Lluelles' article is interesting because he deals with both possibilities as they apply to the payment of benefits. It appears that, while the Civil Code considers the legal wife to be the "conjoint", it is the companion (for at least three years) who is recognized by the Quebec Automobile Insurance Law, at least in the present case.



Le 26 juin 1980, un dénommé Roger Marcoux souscrit une assurance de responsabilité pour dommages matériels causés à autrui, à la suite d'un éventuel accident d'automobile – comme l'exige la loi⁽¹⁾ – ainsi qu'une assurance de personnes prévoyant, entre autres, une prestation advenant un décès dû à un tel accident. Le premier contrat a fait l'objet d'une police du type 1°PQ n° 1 et le second, d'un avenant du type FAQ n° 34, ces deux types d'instruments contractuels⁽²⁾ ayant, au préalable, été approuvés par le surintendant des Assurances en vertu de l'article 2479 du Code civil⁽³⁾.

* Professeur agrégé à la Faculté de droit de l'Université de Montréal et membre du Barreau du Québec.

(1) *Loi sur l'assurance automobile*, L.R.Q., c. A-25, art. 84.

(2) R.R.Q., 1981, c. C.C.B.C., r. 1.

(3) Depuis le 1^{er} avril 1983 (L.Q. 1982, c. 52), c'est l'Inspecteur général des Institutions financières qui approuve la forme et les conditions des polices d'assurance relatives à la propriété des véhicules automobiles ou à leur utilisation.

Selon l'avenant FAQ n° 34, les indemnités relatives au décès de la personne assurée sont attribuables à son conjoint ou, à défaut, à ses personnes à charge ou, à défaut enfin, à sa succession⁽⁴⁾.

Le 21 juillet 1980, alors que l'assurance souscrite était encore en vigueur, M. Marcoux décède des suites d'un accident d'automobile. Deux personnes invoquent alors le titre de conjoint pour bénéficier de l'indemnité de décès : Georgette Marcoux, épouse légalement séparée de M. Marcoux, et Hélène Arteau, qui faisait vie commune avec ce dernier depuis plus de trois ans.

À l'appui de sa requête en jugement déclaratoire, l'épouse prétend que le terme « conjoint », non défini dans l'avenant FAQ n° 34, réfère nécessairement au conjoint de droit, tandis que la compagne de l'assuré plaide que ce mot doit recevoir la définition de l'article premier de la *Loi sur l'assurance automobile* qui, à certaines conditions, considère comme conjoint le conjoint de fait⁽⁵⁾.

311

Dans le jugement qu'il rend le 8 août 1983⁽⁶⁾, l'honorable juge Gérard Turmel fait droit aux prétentions de la compagne de l'assuré, considérant que c'est à la définition donnée au mot « conjoint » par la *Loi sur l'assurance automobile* qu'il faut se référer et non à celle qu'en donne le droit commun. Ainsi, après avoir été exclue, au profit du conjoint de fait, par la Régie de l'assurance automobile, de l'indemnisation sociale instaurée par la loi statutaire, l'épouse de l'assuré se voit écartée du bénéfice d'une assurance privée de personnes, cette fois par un tribunal judiciaire.

Si, compte tenu des termes explicites de la *Loi sur l'assurance automobile*⁽⁷⁾, la compagne de M. Marcoux était incontestablement, bien que non mariée à ce dernier, un « conjoint » pour les fins du régime d'indemnisation sociale, il est moins évident qu'elle l'était également dans le cadre du contrat d'assurance de personnes souscrit en 1980.

I. Le recours à la définition de la Loi sur l'assurance automobile

Comme le juge Turmel fonde sa décision sur la définition que donne du mot « conjoint » la *Loi sur l'assurance automobile*, il importe en premier lieu de vérifier l'application de cette définition statutaire à l'avenant FAQ n° 34.

(4) FAQ n° 34, Division I, Subdivision 1.

(5) *Loi sur l'assurance automobile*, précitée, art. 1, par. 7 : Dans la présente loi et dans les règlements, à moins que le contexte n'indique un sens différent, on entend par : . . . conjoints : l'homme et la femme : a) qui sont mariés et cohabitent ; ou b) qui vivent ensemble maritalement et qui, au moment de l'accident : i) résidaient ensemble depuis trois ans ou depuis un an, si un enfant était issu de leur union ; et ii) étaient publiquement représentés comme conjoints .

(6) *Marcoux c. Arteau et La Compagnie d'Assurance Canadienne Universelle Limitée*, inédit, C.S. Montréal, 8 août 1983, n° 500-05-003894-837. Le texte de cette décision – laquelle a été portée en appel – est reproduit en annexe à la fin des présentes réflexions.

(7) *Loi sur l'assurance automobile*, précitée, art. 1 (7) et 37 (1).

1. L'utilisation de la règle de l'accessoire de l'article 2474 du Code civil

Pour justifier le rattachement de cette partie de l'avenant FAQ n° 34, qui fait du conjoint le bénéficiaire de l'assurance-vie, à l'article 1, paragraphe 7 de la *Loi sur l'assurance automobile*, qui donne une définition de cette notion⁽⁸⁾, le juge Turmel fait appel à la règle de l'accessoire établie par l'article 2474 du Code civil du Bas-Canada ; cet article dispose :

Les clauses d'assurance contre la maladie ou les accidents qui sont accessoires à un contrat d'assurance sur la vie et les clauses d'assurance sur la vie qui sont accessoires à un contrat d'assurance contre la maladie ou les accidents sont les unes et les autres soumises aux règles régissant le contrat auquel elles sont accessoires .

312

Étant donné, selon le magistrat, que l'assurance-vie de l'avenant FAQ n° 34 est accessoire au contrat d'assurance responsabilité, en cas d'accident d'automobile, de la police FPQ n° 1, d'une part, et que [l]es règles régissant le contrat d'assurance responsabilité dont il s'agit relèvent de la *Loi sur l'assurance automobile du Québec* ⁽⁹⁾, d'autre part, il est logique, toujours selon le magistrat, que la notion de *conjoint* de la *Loi sur l'assurance automobile* s'applique à l'assurance individuelle d'indemnité, en cas de mort accidentelle.

À supposer que l'assurance-vie constatée par l'avenant FAQ n° 34 constitue un accessoire de l'assurance responsabilité de la police FPQ n° 1, le recours à la règle posée par cette disposition du Code civil ne nous apparaît pas possible.

En effet, lorsque l'article 2474 du Code civil parle d'une assurance accident à laquelle peut être accessoire une assurance-vie, il réfère à l'une des trois catégories des assurances de personnes : cette conclusion transpire de la situation de l'article qui s'aligne à la suite des articles 2472 et 2473 exclusivement consacrés aux assurances de personnes, du contexte même de cette disposition — où l'assurance accident figure dans la même classe que l'assurance maladie — et de la définition de l'assurance accident⁽¹⁰⁾ : il ne peut donc s'agir d'une assurance de dommages⁽¹¹⁾, à laquelle appartient l'assurance de responsabilité du chapitre A de la police FPQ n° 1⁽¹²⁾.

(8) Voir la note 5 ci-avant.

(9) P. 5 du jugement dactylographié.

(10) *Règlement d'application de la Loi sur les assurances*, R.R.Q., 1981, c. A-32, r. 1, art. 5, al. 2.

(11) Voir Jean-Guy BERGERON, « Évaluation de quelques concepts en assurance accident et maladie », (1983) 43 *R. du B.* 61, p. 62.

(12) En outre, la notion d'accident en assurance de personnes dont il est question à l'article 2474 ne coïncide pas nécessairement avec la notion d'accident, dans le cadre de l'assurance de responsabilité obligatoire de la police FPQ n° 1, dans le premier cas, l'accident consiste en une atteinte (...), non intentionnelle, provenant de l'action soudaine d'une cause extérieure (Maurice PICARD et André BESSON, *Les assurances terrestres en droit français*, 4^e édit. (par A. Besson),

S'il est, par conséquent, techniquement exclu de recourir à la règle de l'accessoire formulée par l'article 2474 du Code civil pour donner au mot « conjoint » le sens que lui confère la *Loi sur l'assurance automobile*, peut-on atteindre le même résultat en s'inspirant, par analogie, du principe qu'il exprime ? Si l'on examine la loi statutaire, on conclut sans peine que la notion de conjoint sert presque exclusivement à déterminer le bénéficiaire de la prestation prévue par le régime d'indemnisation sociale en cas de dommages corporels⁽¹³⁾. Or, peut-on considérer comme accessoire à un régime étatique, universel et non contractuel d'indemnisation un régime contractuel, privé et facultatif⁽¹⁴⁾, entrant dans les dépendances du droit civil ? Nous ne le croyons pas : il y a, entre les deux régimes, une barrière infranchissable.

313

La règle de l'accessoire ne pouvant, ni directement, ni par analogie, justifier le recours à la définition de conjoint de la *Loi sur l'assurance automobile*, tâchons de voir si cette loi elle-même ne contient pas des indices susceptibles de le justifier.

2. L'utilisation de la notion de « victime » de l'article 2 de la Loi sur l'assurance automobile

L'article 4 de cette loi, à son alinéa 4, prévoit – on vient de le voir⁽¹⁵⁾ – la possibilité pour une « victime » de réclamer une indemnité en vertu d'un contrat d'assurance de droit privé. Pour les fins des articles 3 à 18, l'article 2 de cette loi donne au mot « victime » une définition qui déroge à la définition générale de l'article 1(28)(a). Cet article 2 dispose, en effet :

« Nonobstant le sous-paragraphe a) du paragraphe 28 de l'article 1, à moins que le contexte n'indique un sens différent, le mot « victime » aux fins du présent chapitre comprend aussi toute personne qui a droit à l'indemnité de décès lorsque le décès de la victime⁽¹⁶⁾ résulte de l'accident ».

Paris, L.G. D.J., 1975, t. 1 – Le contrat d'assurance, p. 698 ; Jean-Guy BERGERON, précité, p. 62-63 ; sur le caractère non intentionnel de l'accident en droit commun, voir : *Candler c. London & Lancashire Life Insurance*, [1983] I.L.R. 1-110 ; *Dukoff c. London Life Insurance*, [1981] I.L.R. 1-1376 ; dans le deuxième cas *Loi sur l'assurance automobile*, précitée, art. 84 et 1 (12), l'accident reçoit une définition moins contraignante que dans le droit commun, puisqu'il s'agit d'« un événement au cours duquel un dommage est causé par une automobile » (*Loi sur l'assurance automobile*, précitée, art. 1(1)).

(13) *Loi sur l'assurance automobile*, précitée, art. 1(20)(a), 37(1), 38, 39, 42 ; voir aussi, dans une autre perspective, l'art. 149.7(3).

(14) *Loi sur l'assurance automobile*, précitée, art. 4, al. 4 : Rien dans le présent article ne limite le droit d'une victime de réclamer une indemnité en vertu d'un régime privé d'assurance, sans égard à la responsabilité de quiconque.

(15) Voir la note 14.

(16) Il s'agit ici de la personne qui subit un dommage corporel [art. 1(28)(a)], lequel comprend le décès [art. 1(11)].

Comme la personne qui a droit à l'indemnité de décès peut être le conjoint de la personne décédée⁽¹⁷⁾ et que ce conjoint peut être un conjoint de fait⁽¹⁸⁾, ne pourrait-on pas prétendre que le quatrième alinéa de l'article 4 de la loi suffit à faire du conjoint de fait un conjoint, au sens du contrat de droit privé de l'avenant FAQ n° 34 ?

314

Nous ne croyons pas que cette conclusion s'impose nécessairement. En effet, la formulation négative de cette disposition (Rien [. . .] ne limite le droit d'une victime. . .) suggère vraisemblablement que le législateur a tout simplement voulu préciser que la personne qui a droit à l'indemnité de décès, dans le cadre du régime d'indemnisation sociale, a le droit de cumuler l'indemnité sociale avec une indemnité contractuelle, cette précision étant rendue nécessaire par le principe de l'absence de recours judiciaire énoncé au premier alinéa de cet article.

De plus, la définition dérogatoire du mot *victime* de l'article 2 est assortie de la restriction classique à moins que le contexte n'indique un sens différent .

Par conséquent, tout ce que vise l'article 4, alinéa 4 de la loi est la précision que le bénéficiaire du régime d'indemnisation sociale peut, de plus, réclamer d'un régime d'indemnisation privée si, par ailleurs, il est normalement bénéficiaire d'un tel régime contractuel. Conclure autrement reviendrait à trahir l'intention vraisemblable du législateur et à permettre une dérogation uniquement implicite à un principe du droit commun, selon lequel le conjoint est le conjoint de droit : or, n'est-il pas admis que, si le législateur veut écarter un tel principe, il doit le faire explicitement⁽¹⁹⁾ ? Et ce, d'autant plus que l'Assemblée nationale n'a pas eu pour objectif, en adoptant la *Loi sur l'assurance automobile*, d'organiser le régime du contrat privé d'assurance de personnes, suite à un accident d'automobile, mais bien plutôt d'instaurer un régime d'indemnisation sociale pour les dommages corporels⁽²⁰⁾ et de rendre obligatoire l'assurance de responsabilité pour les dommages matériels causés à autrui⁽²¹⁾.

3. L'utilisation du paragraphe introductif de l'article 1 de la Loi sur l'assurance automobile

À notre avis, la possibilité – en apparence tout au moins – la plus sérieuse de faire jouer, dans le cadre de l'avenant FAQ n° 34, la définition de *conjoint* du paragraphe 7 de l'article 1 de la *Loi sur l'assurance automobile* est de recourir au paragraphe introductif de cet article. Ce paragraphe précise, en effet, que

(17) *Loi sur l'assurance automobile*, précitée, art. 37(1) et 42.

(18) *Loi sur l'assurance automobile*, précitée, art. 1(7).

(19) Pierre-André CÔTÉ, *Interprétation des lois*, Cowansville, Éditions Yvon Blais, 1982, pp. 440-441, pp. 451-453.

(20) *Loi sur l'assurance automobile*, précitée, art. 2-83.

(21) *Loi sur l'assurance automobile*, précitée, art. 84-149.

les définitions de l'article 1 concernent non seulement la loi, mais aussi les règlements.

La formule d'avenant FAQ n° 34 est-elle de la nature des règlements visés par le début de l'article 1 de la loi ? En cas de réponse positive, la définition statutaire de conjoint devrait normalement s'appliquer à l'assurance privée souscrite par M. Marcoux.

À supposer que la formule d'avenant FAQ n° 34 qui, comme la formule de police FPQ n° 1, figure dans le recueil des règlements refondus⁽²²⁾, et qui a été préalablement autorisée par l'administration publique, en l'occurrence, le surintendant des Assurances, réponde aux critères de l'acte réglementaire⁽²³⁾ – et l'on conviendra que la qualification n'est pas chose aisée à cause, entre autres, de sa facture apparemment contractuelle⁽²⁴⁾, il n'est pas absolument certain que les définitions de la *Loi sur l'assurance automobile* s'y appliquent forcément.

315

D'abord, en effet, on ne peut dire que ce règlement ait été adopté sous l'empire de cette loi, puisque c'est le Code civil⁽²⁵⁾ qui habilite le surintendant – aujourd'hui l'Inspecteur général – à approuver la forme et les conditions des polices d'assurance automobile.

Ensuite, il faut convenir que le surintendant ou l'Inspecteur général n'est pas l'une des autorités publiques auxquelles la loi statutaire en question délègue des pouvoirs de réglementation : la loi, en effet, ne mentionne, à ce chapitre, que le Gouvernement⁽²⁶⁾ et la Régie de l'assurance automobile⁽²⁷⁾.

(22) R.R.Q., 1981, c. C.C.B.C., r.1. On conviendra que la publication des formules de police d'assurance automobile dans le recueil des règlements refondus de 1981 ne suffit pas en soi pour qualifier ces textes de règlements, puisque cette publication est tout au plus le reflet d'une opinion administrative (voir la *Loi sur la refonte des lois et des règlements*, L.R.Q., c. R-3, art. 24) et non d'une qualification judiciaire ou législative qui, seule, pourrait être déterminante. Il convient, toutefois, de préciser que, depuis le premier juillet 1983, l'Inspecteur général des Institutions financières a procédé à une nouvelle autorisation des diverses formules de polices et d'avenants, si bien que le texte officiel de ces formules n'est plus, aujourd'hui, consigné dans les règlements refondus du Québec.

(23) Pour mériter la qualification de règlement, un texte doit être un acte normatif, qui dispose par voie générale et impersonnelle, en vertu d'une habilitation législative expresse et ayant force de loi : Patrice GARANT, *Droit administratif*, Montreal, Éditions Yvon Blais, 1981, pp. 284-290. Le cadre forcément limité de la présente chronique ne nous permet pas de vérifier en profondeur l'application de ces critères aux formules approuvées par le surintendant ou l'Inspecteur général ; il s'agit là d'une question délicate qui mériterait une étude exhaustive.

(24) On peut concevoir que des textes soient de nature réglementaire, même s'ils ne portent pas le nom de règlements : Gilles PÉPIN et Yves OUELLETTE, *Principes de contentieux administratif*, Cowansville, Éditions Yvon Blais, 2^e édit., 1982, p. 82 et note 44.

(25) Code civil du Bas-Canada, art. 2479 ; voir la note 3, ci-dessus.

(26) *Loi sur l'assurance automobile*, précitée, art. 196.

(27) *Loi sur l'assurance automobile*, précitée, art. 195.

Si, comme nous le pensons, le terme *règlement* du paragraphe introductif de l'article 1 de la *Loi sur l'assurance automobile* ne vise pas les formules de police, en général, approuvées par le surintendant des Assurances ou l'Inspecteur général des Institutions financières, il en va de même *a fortiori* à propos de l'avenant FAQ n° 34, en particulier. En effet, cette formule est le support d'un contrat qui fait fondamentalement partie du droit privé et qui a pour cadre législatif naturel le Code civil, expression du droit commun.

316

Ainsi donc, ni le motif invoqué par l'honorable juge Turmel, ni les autres motifs susceptibles de l'être ne peuvent justifier un rattachement direct de la notion de *conjoint* de l'avenant FAQ n° 34, à la définition de l'article 1(7) de la *Loi sur l'assurance automobile*.

Si l'on ne pouvait compter que sur cette définition, il ne ferait aucun doute, à notre avis, que seul le conjoint de droit a vocation à bénéficier, à titre de conjoint, de l'assurance-vie prévue à l'avenant FAQ n° 34. Et notre commentaire de la décision s'arrêterait ici. Or, il y a « autre chose », qui commande de poursuivre nos réflexions.

II. Le recours à la définition de la police FPQ n° 1

Il existe, en effet, dans la police FPQ n° 1, une définition du mot *conjoint* qui est, en substance, la même que celle de la *Loi sur l'assurance automobile* :

- Conjoints* [:] L'homme et la femme qui, au moment du sinistre :
- a) sont mariés et cohabitent ;
 - b) cohabitent maritalement depuis trois ans – ou depuis un an si un enfant est né de leur union – et se présentent publiquement comme conjoints (28).

Il est à tout le moins étonnant que nous ne trouvions nulle trace de cette définition dans la décision du juge Turmel, qui se fonde exclusivement sur la définition statutaire⁽²⁹⁾ pour rejeter la notion de conjoint du droit commun. Or, *a priori* tout au moins, un rattachement de l'assurance privée de personnes à la police FPQ n° 1 nous serait apparu plus convaincant parce que moins artificiel, dans la mesure où cette assurance est présentée comme un avenant à l'assurance de responsabilité de la formule FPQ n° 1. Cela aurait évité au magistrat le recours à un outil manifestement inadéquat – l'article 2474 du Code civil – et aurait épargné aux lecteurs les fastidieux développements qui précèdent et dont ils voudront bien nous excuser.

(28) Police FPQ n° 1, Dispositions diverses, art. 3.

(29) Précisons que les avocats de la compagnie de M. Marcoux semblent être à l'origine de cette situation : L'intimée (Mme Arteau), quant à elle, soutient que c'est seule la Loi de l'assurance automobile qui doit recevoir application : p. 3 des notes dactylographées du juge Turmel. L'intimée n'aurait donc pas, selon toute vraisemblance, plaidé la définition de la police FPQ n° 1.

Du fait de la présence, dans la police FPQ n° 1, d'une définition assimilant le conjoint de fait à un conjoint et de l'assujettissement de l'avenant FAQ n° 34 à « toutes les autres conditions » de cette police⁽³⁰⁾, la question est-elle réglée, dans un sens favorable au conjoint de fait ?

Loin de vouloir la contredire, nous nous proposons d'exposer dans les prochains paragraphes certains éléments susceptibles d'ôter à cette solution l'évidence de la première impression.

1. La définition de la police FPQ n° 1 est-elle fonctionnelle ?

Un examen de la police FPQ n° 1 nous permet de douter du caractère fonctionnel, en termes de bénéfice des garanties prévues, de la définition de « conjoint » qu'elle contient.

317

En effet, dans le cadre du chapitre A relatif à la responsabilité civile, bénéficiant de la garantie : l'assuré, c'est-à-dire l'assuré désigné et toute personne conduisant ou utilisant l'automobile assurée, ses représentants légaux et sa succession⁽³¹⁾. Quant à l'assurance pour les dommages causés à l'automobile assurée, elle bénéficie à l'assuré⁽³²⁾. Jamais le conjoint, de droit ou de fait, ne bénéficie de la garantie en tant que telle : ainsi, dans le cas de l'assurance de responsabilité, le conjoint de fait, en cas de décès de l'assuré, dont la responsabilité est susceptible d'être engagée à la suite d'un accident d'automobile, ne pourra bénéficier de la protection stipulée que s'il fait partie de sa succession – forcément testamentaire : mais l'on conviendra alors que la définition de « conjoint » n'est pour rien dans ce résultat, heureusement, du reste, pour cette personne à cause des conditions de durée de vie commune exigées pour l'assimilation du conjoint de fait à un conjoint de droit. En outre, si c'est le conjoint de fait qui, au volant de l'automobile assurée, a causé un accident entraînant des dommages matériels à autrui, il bénéficiera de cette protection, non en tant que « conjoint » de l'assuré désigné, mais en tant que conducteur, exactement comme toute autre personne dans les mêmes circonstances. Quant à l'assurance pour les dommages à l'automobile de l'assuré, le conjoint de fait ne profitera de l'indemnité, en cas de décès ultérieur de l'assuré, que s'il fait partie de sa succession – également testamentaire.

La définition de « conjoint » de la police FPQ n° 1 ne joue donc pas de rôle dans la détermination des personnes susceptibles de profiter des assurances qu'elle contient : elle sert exclusivement dans le cadre des déclarations et réti-

(30) Cet assujettissement s'infère de l'article 7 des Dispositions spéciales (La Disposition générale n° 16 [de la police FPQ n° 1] est sans effet en ce qui concerne le présent avenant) et de la dernière disposition (Toutes les autres conditions du contrat demeurent inchangées) de la formule FAQ n° 34.

(31) Police FPQ n° 1, chapitre A, paragraphe introductif.

(32) Police FPQ n° 1, chapitre B, paragraphe introductif.

ceances⁽³³⁾ et, dans le cas du chapitre A, dans le cadre de la notion de *véhicule assuré* ⁽³⁴⁾.

318

En admettant que l'on puisse, dans le cadre de l'avenant FAQ n° 34, recourir à la définition de *conjoint* de la police FPQ n° 1, envisageons l'hypothèse suivante : le propriétaire d'une voiture souscrit une assurance de responsabilité obligatoire, une assurance pour les dommages de son automobile et une assurance de personnes, en cas d'accident d'automobile ; au moment de l'accident, il est marié, mais vit avec une autre femme depuis quatre ans ; il décède des suites de l'accident, sans avoir fait de testament ; l'on conviendra que, pour les dommages subis par l'automobile lors de cet accident, seul le conjoint de droit commun aura droit⁽³⁵⁾, en vertu du droit successoral⁽³⁶⁾, à l'indemnité prévue ; par contre, en ce qui a trait au décès de l'assuré – si l'on applique la définition de la police FPQ n° 1 – seul le conjoint de fait aura droit à la prestation.

À la lumière de cet exemple, on peut se demander où est la cohésion entre les deux contrats, s'il en faut une ? On peut également s'interroger sur la pertinence de recourir, afin de déterminer le bénéficiaire de l'assurance-vie de l'avenant FAQ n° 34, à une définition qui se trouve dans le contrat d'assurance de dommages (FPQ n° 1) et à propos duquel la notion de *conjoint* ne sert pas à déterminer la personne susceptible de profiter des garanties offertes. . .

2. L'application de la définition de la police FPQ n° 1 à l'avenant FAQ n° 34 est-elle justifiable ?

Pour tenter de donner à cette question une réponse ayant quelque vraisemblance, le plus sûr, à notre avis, est de partir de cette vérité essentielle : l'assurance individuelle de personnes souscrite par M. Marcoux est le fruit d'une rencontre de volontés entre lui et l'assureur, donc d'un contrat, plus précisément d'un contrat de droit privé.

Étant un contrat de droit privé, cette assurance entre prioritairement, au chapitre du droit supplétif, dans le champ du Code civil, expression du droit privé commun : elle est donc assujettie aux dispositions du Code relatives à l'assurance, soit à celles communes à tous les contrats d'assurance⁽³⁷⁾ et à celles particulières aux contrats d'assurance de personnes⁽³⁸⁾, aux dispositions de ce même Code relatives aux obligations⁽³⁹⁾ et, plus généralement, à l'esprit même de ce Code.

(33) Police FPQ n° 1, Conditions particulières, art. 6(B).

(34) Police FPQ n° 1, Dispositions diverses, art. 3.

(35) Exclusivement ou concurremment avec d'autres héritiers légaux.

(36) Seul le conjoint épouse en légitime mariage a vocation à la succession de l'époux décédé ; le concubin n'hérite pas par succession ab intestat – Albert MAYRAND, *Les successions ab intestat*, Montréal, P.U.M., 1971, p. 119.

(37) C.c., art. 2468-2500.

(38) C.c., art. 2501-2560. Ces articles doivent être complétés par les dispositions pertinentes du *Règlement d'application de la Loi sur les assurances*, R.R.Q., 1981, c. A-32, r. 1.

(39) C.c., art. 982-1245.

En droit commun, la notion de conjoint est nécessairement liée à l'institution matrimoniale : il en est ainsi notamment en matière de succession⁽⁴⁰⁾ et de responsabilité civile extra-contractuelle⁽⁴¹⁾ ; il devrait logiquement en être de même⁽⁴²⁾ en matière d'assurance⁽⁴³⁾.

Certes, au nom de la liberté contractuelle, qui est un de ses principes fondamentaux, le droit commun des obligations ne fait pas obstacle à ce que les parties à un contrat définissent, pour les fins de ce contrat, le conjoint comme comprenant le conjoint de fait : si telle est l'intention des parties, le conjoint de fait peut donc bénéficier d'une assurance-vie aussi légalement et aussi pleinement⁽⁴⁴⁾ que le conjoint de droit.

319

Encore faut-il, cependant, que l'intention des parties se soit clairement exprimée en ce sens. Est-ce précisément le cas dans l'espèce qui nous intéresse ? On peut en douter dans la mesure où le contrat d'assurance-vie ne définit pas le terme « conjoint » et dans la mesure où il n'est pas clair que, dans l'esprit du preneur, la définition extérieure contenue dans la Police FPQ n° 1, qui n'est même pas fonctionnelle, comme on vient de le constater, en termes de détermination de bénéficiaire, s'appliquât à la désignation du bénéficiaire de l'assurance-vie de l'avenant FAQ n° 34. Si le législateur lui-même n'est pas censé mettre de côté un principe de droit commun autrement qu'en termes explicites, il devrait, à notre avis, en être de même pour les parties à un contrat soumis prioritairement à ce droit commun.

Ainsi, abstraction même de la définition donnée au terme « conjoint » par la Police FPQ n° 1, on pourrait, selon la règle d'or de la recherche de l'intention des parties, conclure à la volonté de M. Marcoux d'attribuer le bénéfice de l'assurance-vie à sa compagne s'il avait précisé, soit par une mention écrite, soit par une précision à l'assureur, que son « conjoint » s'appelait Hélène Arteau, sa compagne de vie. À la condition que cette preuve fût administrée à l'audition, il serait normal, conformément à la jurisprudence en la matière⁽⁴⁵⁾, de déduire

(40) C.c., art. 624a, ss ; Albert MAYRAND, *Les successions ab intestat*, précite, p. 119.

(41) C.c., art. 1056 ; Jean PINEAU, *La famille : droit applicable au lendemain de la Loi 89*, Montréal, P.U.M., 1982, p. 13.

(42) F.P. WALTON, *Le domaine et l'interprétation du Code civil du Bas-Canada*, Toronto, Butterworths, 1980, p. 100.

(43) *Sovaria, c. Alliance Compagnie Mutuelle d'Assurance-Vie*, [1976] R.L. 246 (C.P.), p. 250.

(44) En effet, depuis l'abrogation le 2 avril 1981 de l'article 768 du Code civil du Bas-Canada par la Loi 89 – à supposer que cet article s'appliquât aux bénéfices d'une assurance-vie : Albert MAYRAND, *L'assurance au profit du concubin*, (1958-59) *Thémis* 225, pp. 225-227 ; *Lesvard c. Denis*, [1970] C.S. 521 ; *Favreau c. Lapointe*, [1977] C.A. 15, p. 18 – la désignation comme bénéficiaire d'un conjoint de fait n'est plus susceptible d'être limitée à des aliments.

(45) *Dame Hubert, c. Martin et Prudential Insurance Co. of America*, [1951] C.S. 309 ; *Dame William c. Dame Penny*, [1968] C.S. 6 ; *Favreau c. Lapointe*, [1977] C.A. 15, p. 17 ; Albert MAYRAND, *L'assurance au profit du concubin*, précite, pp. 234-235.

que l'intention des parties fut de faire profiter du contrat le conjoint de fait en question.

Mais, à défaut de cette preuve, l'on devrait présumer que les parties, et notamment le preneur, n'ont pas voulu déroger à la norme du droit commun. Cette présomption n'a, du reste, rien d'artificiel puisque rien n'empêche de croire que dans l'esprit de M. Marcoux il était normal, pour maintes raisons, que ce soit son épouse légitime qui bénéficie de l'assurance : de plus, malgré l'importance actuelle du « phénomène concubinaire » et sa prise en considération, dérogoire du droit commun, par plusieurs secteurs du droit, notamment du droit social⁽⁴⁶⁾, il est plus que vraisemblable que, dans l'esprit des gens, le mot « conjoint » réfère malgré tout à la notion de mariage.

320

D'aucuns pourraient sans doute mettre en cause la pertinence de la démonstration, axée sur l'intention des parties contractantes : on pourrait, en effet, considérer que les contrats des polices FPQ et des avenants FAQ n'ont de contractuel que le nom et qu'ils sont essentiellement de nature réglementaire : en ce cas, la volonté, réelle ou présumée, du preneur n'aurait aucun rôle à jouer pour l'attribution des bénéfices stipulés : la notion de « conjoint » de la police FPQ n° 1 s'imposerait donc nécessairement. Bien qu'il s'agisse là d'un problème de droit administratif⁽⁴⁷⁾ qui n'entre pas dans le champ de notre compétence, qu'il nous soit néanmoins permis de hasarder quelques motifs de réticence. En effet, il serait raisonnable, dans le cas où cette qualification serait appropriée, de douter de la légalité de l'assimilation – par hypothèse, exclusivement réglementaire – du conjoint de fait à un conjoint : le Surintendant des assurances, qui tirait son pouvoir d'approbation des polices et avenants d'assurance automobile non d'une loi statutaire, mais bien du Code civil, expression du droit privé commun, aurait-il reçu du législateur le pouvoir de déroger de la sorte à un principe bien établi de ce même droit commun⁽⁴⁸⁾ ?



Le but de notre propos n'était pas de nier catégoriquement que le conjoint de fait est un conjoint aux fins de l'attribution du bénéfice de l'assurance-vie de l'avenant FAQ n° 34. Nous voulions simplement exposer que, dans l'état actuel des textes, l'assimilation nous apparaît assez problématique.

Quoi qu'il en soit, s'il est souhaitable que la notion de conjoint ne diffère pas selon qu'il s'agit d'une indemnisation sociale ou d'une indemnisation privée, à propos d'un sinistre ayant une cause commune, soit un accident d'auto-

(46) François HELEJNE, *Le concubinage, institution à la merci des politiques législatives des divers départements ministériels*, (1980) 40 *R. du B.* 624.

(47) Voir, ci-avant, les notes 22, 23 et 24

(48) Le règlement contraire à la loi habilitante ou incompatible avec celle-ci, ou qui par son objet va au-delà de l'habilitation législative est illégal ou *ultra vires* : Patrice GARANT, *Droit administratif*, précité, pp. 303-305 ; voir aussi Gilles PEPIN et Yves OUFLETTE, *Principes de contentieux administratif*, précité, pp. 124-125.

mobile, il faudrait, au cas où la Cour d'appel infirmerait la décision de la Cour supérieure, préciser dans l'avenant FAQ n° 34 lui-même le sens que l'on désire donner au terme « conjoint ».

Mais en supposant que l'assimilation soit clairement assise sur le plan juridique, soit par une jurisprudence ferme, soit par une modification du texte de l'avenant FAQ n° 34, il faut convenir que la question ne sera pas entièrement réglée pour autant.

En effet, cette assimilation ne sera pas universelle. Elle ne vaudra que pour les fins du contrat, en l'occurrence pour l'attribution du bénéfice de l'assurance-vie. Elle ne pourra pas, à notre avis, trouver un prolongement dans le Code civil lui-même en matière d'assurance, ni même pour les autres matières : ainsi, lorsque le Code civil précise que les droits conférés au bénéficiaire conjoint de l'assuré sont insaisissables « tant que le bénéficiaire n'a pas touché la somme assurée »⁽⁴⁹⁾, il ne peut que référer au conjoint dans le sens du droit privé commun dont il est le cadre : seul donc le bénéficiaire conjoint de droit serait protégé par cette mesure et non le bénéficiaire conjoint de fait qui serait par ailleurs un conjoint au sens du contrat⁽⁵⁰⁾.

321

ANNEXE

Marcoux c. Arteau et la Compagnie d'Assurance Canadienne Universelle Limitée, C.S. Montréal, 8 août 1983, n° 500-05-003894-837 (Hon. Juge Gérard Turmel).

Texte du jugement :

Par sa requête en jugement déclaratoire, la requérante demande d'être déclarée bénéficiaire d'une police d'assurance-vie émise par la mise en cause à la demande de feu Roger Marcoux.

Dans ce même dossier, l'intimée soumet une semblable requête et demande d'être déclarée la seule bénéficiaire de cette police d'assurance.

Roger Marcoux a contracté mariage avec la requérante le 22 novembre 1944 et s'en est légalement séparé le 13 février 1952.

(49) C.c., art. 2552.

(50) De même, à notre avis, l'assureur ne pourrait, tant qu'un permis de disposer n'est pas délivré par le ministre du Revenu (*Loi sur les droits successoraux*, L.R.Q., c. D-13.2, art. 55 et 56), effectuer un paiement valide pour le plein montant de l'assurance qu'au seul conjoint de droit, s'il est bénéficiaire de l'assurance (*Règlement d'application de la Loi sur les droits successoraux*, D. 1676-82 du 7 juillet 1982, G.O., II, p. 2621, art. 55R1, par. 10^e), le conjoint de fait, s'il est bénéficiaire de l'assurance, ne pouvant légalement recevoir, en ce cas, qu'une somme maximale de 1500\$ s'il résidait et était domicilié au Québec lors du décès (*Règlement d'application de la Loi sur les droits successoraux*, précité, art. 55R1, par. 5^e). En effet, le mot « conjoint » étant défini dans la loi en question ni dans le règlement d'application, il ne peut s'agir que du conjoint au sens du droit commun.

Le 26 juin 1980, la mise en cause a émis au nom de Roger Marcoux une police d'assurance de responsabilité avec un avenant portant sur une assurance individuelle d'indemnité en cas de décès accidentel. Cet avenant contient, entre autres, la disposition suivante :

Toutes les indemnités ayant trait à la mort d'une personne laissant un conjoint sont payables à celui-ci.

Roger Marcoux faisait, à cette époque, vie commune avec l'intimée et ce, depuis au moins trois ans. Il est décédé accidentellement le 21 juillet 1980, alors que cette assurance était encore en vigueur.

322

Le 10 novembre 1981, la Régie de l'assurance automobile refusait à la requérante et accordait à l'intimée le droit de recevoir une rente de décès du chef de la victime. En appel, le Bureau de Révision a maintenu cette décision.

La requérante, au soutien de sa requête, soutient que la stipulation du terme *conjoint*, à la police d'assurance doit recevoir une interprétation selon le droit commun et non en vertu de la Loi sur l'assurance automobile du Québec. Elle invoque aussi l'institution contractuelle prévue au contrat de mariage.

L'intimée, quant à elle, soutient que c'est seule la Loi d'assurance automobile qui doit recevoir application.

Le moyen de la disposition testamentaire contenue au contrat de mariage doit être écarté. En effet, le jugement de séparation a prévu contre la requérante la déchéance de tous ses droits matrimoniaux résultant du mariage.

Pour ce qui est de l'interprétation du terme *conjoint*, la requérante invoque l'art. 2555 du Code civil, lequel au moment du décès de Roger Marcoux, contenait entre autres la disposition suivante :

La séparation de corps ou le divorce n'affecte pas les droits du conjoint qu'il soit bénéficiaire ou propriétaire subrogé.

Le droit commun définit le *conjoint* comme étant l'époux ou l'épouse uni par les liens du mariage.

L'intimée, pour sa part, invoque l'art. 1, alinéa 7 de la Loi sur l'assurance automobile (L.R.Q., ch. A-25) qui, pour l'application de cette loi, définit le *conjoint* ainsi :

- Conjoint : l'homme et la femme :
- a) qui sont mariés et cohabitent ; ou
 - b) qui vivent ensemble maritalement et qui au moment de l'accident :
 - i. résident ensemble depuis trois ans ou depuis un an si un enfant est issu de leur union ; et
 - ii. étaient publiquement représentés comme conjoints.

L'intimée a raison.

Le contrat auquel réfèrent les parties est par sa nature un contrat d'assurance de responsabilité garantissant l'indemnité du dommage matériel causé par l'automobile de l'assuré, en l'occurrence, Roger Marcoux.

À ce contrat, est annexé un avenant portant le n° 34 et intitulé Assurance de personnes ». La subdivision n° 1 réfère à l'indemnité de décès dont il a été question ci-dessus.

Les dispositions spéciales de cet avenant réfèrent à l'assuré nommé à la police principale quand elle décrit ce qu'on doit entendre par personnes assurées ».

Selon l'art. 2474 du Code civil, les clauses d'assurance sur la vie qui sont accessoires à un contrat d'assurance contre les accidents sont soumises aux règles régissant le contrat auquel elles sont accessoires.

323

Les règles régissant le contrat d'assurance-responsabilité dont il s'agit relèvent de la Loi sur l'assurance automobile du Québec. Il en est donc ainsi de l'assurance individuelle d'indemnité en cas de décès accidentel.

Cette loi définit ce qu'il faut entendre par conjoint » et ce terme, en l'espèce, ne peut référer à d'autres bénéficiaires que l'intimée Hélène Arteau.

PAR CES MOTIFS, le TRIBUNAL :

- REJETTE la requête de la requérante Georgette Marcoux ;
- ACCUEILLE la requête de l'intimée Hélène Arteau ;
- DIT et DÉCLARE que l'intimée Hélène Arteau est l'unique bénéficiaire de la police d'assurance portant le no. AQO 75147 souscrite à la Compagnie d'Assurance Canadienne Universelle Limitée par le défunt Roger Marcoux ;
- ORDONNE à la mise en cause, la Compagnie d'Assurance Canadienne Universelle Limitée, de payer à l'intimée Hélène Arteau, le produit de ladite police ;
- LE TOUT chaque partie payant ses frais.

GÉRARD TURMEL, J.C.S.

Me Jean-Pierre Ménard
Procureur de la requérante

Mes Boyer, Laverdure & Associés
Procureurs de l'intimée.

The Insurance Ombudsman Bureau in the United Kingdom

by

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

324

L'auteur présente ici la solution apportée par certaines compagnies anglaises au problème de l'Ombudsman, c'est-à-dire du défenseur du citoyen. Il signale que les assureurs faisant affaire dans le marché anglais ne prennent pas tous une pari à la dépense. D'un autre côté, certaines entreprises comme la Royal, la Guardian, la Royal Exchange et General Accident considèrent que l'Ombudsman, comme on l'appelle en pays étrangers, a son utilité puisqu'il permet de trancher, sans aller jusqu'au tribunal, certains différends survenant au cours du règlement d'un sinistre. M. Pearce donne une idée du fonctionnement et des services que le préposé rend, tant au public qu'aux assureurs. Il s'agit, en somme, d'un tiers indépendant qui intervient pour trancher un différend soulevé par l'assuré, garanti par une des sociétés faisant partie du groupe.



This Bureau was set up in March 1981 mainly as a result of an initiative by the Royal Guardian, Royal Exchange and General Accident. The value of such an organization was swiftly recognized and the number of members rose to 100 companies (38 groups) in 1982 and to 125 members (52 groups) in 1983. Nevertheless this still leaves a number of important companies outside the scheme. The Annual Report for 1983 has recently been published and makes very interesting reading for all those working in our great industry, although the report is intended primarily, I believe, for the insuring public. Certainly it contains some gems of advice and good sense.

The functions of the Bureau are confined, naturally, to the United Kingdom and it is authorized to deal only with the policyholder, so that complaints by third parties are excluded, and in relation to personal insurance (i.e. not a policy taken out by a business) and arising out of most classes of insurance. The object is not con-

sumer protection, as such. In this respect the Chairman in a foreword to the Report reminds readers that :

“The Ombudsman's decisions do not always confirm the hopes of policyholders. If he agrees with the insurance company they feel let down. Perhaps they misinterpret the role of the Ombudsman, seeing him as a ‘consumer champion’. This he is not. He is a fair, understanding and free source of *impartial* judgments on the cases brought to him. He is an alternative to taking your case to the Courts. He does not automatically spring to your defence, he considers all the evidence in the case, calls in expert opinion if necessary and decides whether or not your claim is justified. He cannot change the law. If he agrees with you however, his decision will prevail over that of the company. If the company does not itself revise its decision he can substitute his own, which is binding on the company. If he disagrees with you he will say why – and you may learn from this what cover your insurance policy really provides. Alternatively you can reject his view and remain free to take the issue to the Court. In any event you will be no worse off.”

325

The member companies provide funds to enable the Bureau to function, making it an entirely free service to the policyholder. There is an increasing work load as the number of members increases and the existence of the Bureau and its purpose become better known to the public. Nevertheless, when it is realised that in the UK there are nearly four million insurance claims in the year, as one would expect in a country where insurance is so highly developed, and that only 1642 enquiries relating to member companies were referred to the Ombudsman in 1983, it is a monument to the skill and fair dealing of those companies.

The enquiries were divided approximately as follows :

Life and pensions	238
Motor and third party	565
Household, buildings and contents	615
All risks	51
Personal Accident	23
Travel, Marine and others	150

In addition, there were almost an equal number of enquiries in respect of non-member companies which could not be pursued.

There is a useful guide to the routine followed by the Bureau when dealing with enquiries relating to member companies. In brief, the policyholder is told to approach the Chief Executive of the company. If, having done so he is still not satisfied he refers to the Bureau again. Then he is asked to complete an application form and support it with the relevant documents. The Bureau then asks the company for its files, so that a complete dossier can be established. Having read the papers the Ombudsman can :

326

- (a) seek further information ;
 - (b) seek technical professional help ;
 - (c) enter into discussion with the company ;
 - (d) conduct research into the law relevant to the points at issue ;
 - (e) call a meeting between the parties ;
 - (f) interview the policyholder ;
- or any combination of these courses of action.

As outlined in the Chairman's foreword, the Ombudsman's decision is binding on the company, but does not in any way prejudice the rights of the policyholder.

The handling of enquiries is an on-going routine, obviously, and the Report provides a Table showing the current action position :

<i>Action completed</i>		
Adjudication by the Ombudsman	284	
Summary advice given by Ombudsman	17	301
Resolved after referral to the Company		475
Outside the terms of reference of the Ombudsman including general enquiries		318
Withdrawn by policyholder		117
Outcome of enquiry unknown, file closed		345
		1556

ASSURANCES

<i>Enquiries pending at end of year</i>		
General enquiries not yet finalized	208	
Under consideration by Ombudsman	<u>153</u>	<u>361</u>
		1917
Less enquiries pending at beginning of year		<u>275</u>
		1642

A very interesting item is that referred to as General Enquiries, which are apparently questions submitted by companies for guidance, as well as by policyholders, not necessarily related to disputed claims.

327

There is also humour in the Report but I choose just one instance : It seems that a policyholder slipped while working in his loft and in falling damaged the ceiling of the room below. It was suggested that there was a claim under the section "damage due to animal impact" as man ranks with the animals. However, the policyholder had overlooked a clause excluding damage by animals under the policyholder's control.

A number of almost routine misunderstandings are described in some detail and the intention is eventually to publish the decisions which have been taken by the Ombudsman in the course of his duties. This would be interesting and helpful, but unfortunately it is not possible to do this at the present time because of pressure of more urgent work within the Bureau.

Some of the advice given to companies may be useful to all :

(a) When talking or writing to a policyholder, think whether the words you use mean the same to him as they do to yourself. If in doubt, explain.

(b) If you can sense difficulty ahead, send the most senior official you can spare to sort things out personally with the policyholder. When done early enough this can save time, money and wasted effort.

There is also advice for the insuring public :

(a) Do make sure the questions in the proposal are correctly answered. If you don't you may be sorry.

(b) You don't expect your insurers to pay for your worn out clothes ; why ask him to pay for your worn out roof?

(c) One does not seek medical advice from a banker or financial advice from a doctor. It seems however that many people are prepared to seek insurance advice from almost anyone. Misleading advice given by neighbours can lead to unjustified claims and result in disappointment.

328 The latter is reminiscent of the philosopher who, many years ago, coined the adage : Everyone is an expert on insurance, except those actually engaged in the insurance industry.

La publicité en langue française

Qui connaît mieux les Canadiens français qu'un Canadien français, note un collaborateur d'*Envoie - CN Rail*?

C'est vrai, mais encore faut-il que celui qui prépare l'annonce soit intelligent et qu'il ait la formation voulue. Sans quoi ses textes seront sans intérêt.

En publicité, tout compte : le dessin, le lettrage, les couleurs et surtout le sujet. Je me rappelle qu'il y a une vingtaine d'années, les pneus Michelin avaient une affiche mise en place aux meilleurs endroits de la route Paris-Marseille. Elle se lisait ainsi : Voir Naples et ne pas crever . C'était une trouvaille, car elle évoquait cette phrase célèbre : Voir Naples et mourir .

Donner une simple traduction d'un texte anglais n'est pas nécessairement à-propos. Bien au contraire.

Par ailleurs, comment justifier des slogans ainsi rédigés : C'est bon rare , que l'on emploie par la publicité de certaines bières. Ou encore : Ça-là la propriété de. . . ou Donnes-y la claque , qu'affectionnent certains *sportifs*, paraît-il? La radio et la télévision avaient autrefois une excellente réputation. Il ne faudrait pas qu'elles la perdent avec une publicité aussi lamentable. Surtout si elle est l'oeuvre de Canadiens français.

Le point de vue du Groupement des assureurs automobiles sur les centres d'estimation

par

Raymond Medza⁽¹⁾

In this article, Mr. Raymond Medza, managing director of the Groupement des assureurs automobiles, describes the operations of the estimate centres and replies to some of the criticisms made by the Automobile Protection Association. This article is of interest as it shows how the G.A.A. has set-up its estimate centres in Quebec and what results have been obtained.

329

En mars dernier, une déclaration de l'Association pour la protection des automobilistes (A.P.A.), reprise par les médias d'information, attirait l'attention du public sur le fonctionnement des centres d'estimation. Avant de répondre aux critiques formulées à cette occasion, rappelons d'abord les origines et les objectifs de ces centres.

Le réseau des centres d'estimation a été mis sur pied en 1979 par le Groupement des assureurs automobiles (G.A.A.), conformément à l'article 171 de la Loi sur l'assurance automobile du Québec. En introduisant cette disposition, le gouvernement répondait à un vœu formulé quelques années plus tôt par le Comité d'étude sur l'assurance automobile. On pouvait ainsi lire, dans le rapport Gauvin, du nom du président du Comité, que la création des centres d'estimation, ouverts à tous les assurés, serait un moyen particulièrement avantageux de résoudre les problèmes relatifs au contrôle des coûts de la réparation et de l'évaluation des dommages : « ces centres élimineraient les conflits qui existent entre l'assureur, l'assuré et les garagistes, lors de l'établissement des montants requis pour réparer les dommages réellement subis lors de l'accident », de même qu'ils « permettraient de régler les sinistres plus rapidement, de mieux con-

(1) M. Medza est directeur général du Groupement des assureurs automobiles.

trôler les techniques d'évaluation, d'accroître leur efficacité et leur équilibre et, enfin, de réduire les frais de règlement en éliminant les déplacements coûteux des évaluateurs (2). En somme, le réseau des centres d'estimation a été créé pour obtenir un système d'estimation standardisé, précis et efficace.

330 Ce réseau comprend aujourd'hui vingt-deux centres, agréés par le G.A.A. et opérant sur une base privée(3), qui desservent, par leur localisation sur le territoire québécois(4), soixante pour cent de la population. Ils ont réalisé annuellement une moyenne de 160.000 estimations au cours des trois dernières années. Précisons tout de suite que les évaluations des centres sont effectuées à l'aide d'un système informatique appelé *Audatex*, de manière à uniformiser l'évaluation du coût des pièces et de la main-d'oeuvre. Ce système permet d'éliminer les erreurs de calcul, tout en augmentant la vitesse d'exécution.

L'utilisation des centres a, par ailleurs, permis de réduire les délais de règlement, de même que de contrôler les coûts des sinistres. Le montant moyen des estimations est, en effet, passé de \$628 en 1980 à \$524 en 1981, \$496 en 1982 et \$528 en 1983. Bien entendu, s'il y a toujours place à l'amélioration, nous croyons que les centres ont su répondre aux objectifs qui leur étaient assignés et s'acquittent de leur mission d'estimation des dommages de façon adéquate et équitable. Depuis sa fondation, la direction des centres d'estimation n'a d'ailleurs enregistré aucune plainte sérieuse à leur endroit de la part des consommateurs.

Alors, qu'en est-il des propos sévères tenus par l'A.P.A. ? Alléguant avoir reçu de nombreuses plaintes de ses membres, l'Association a procédé à une enquête, tout de même limitée, puisqu'elle devait visiter, avec un véhicule accidenté, six centres de la région montréalaise. Elle en a d'abord déduit des écarts de quarante pour cent entre les estimations des dommages effectuées par les divers centres. Ayant obtenu copie de ces estimations, le Groupement a, pour sa part, pu constater que l'écart maximal par rapport à la moyenne des cinq estimations effectuées lors de cette enquête, au

(2) Rapport du Comité d'étude sur l'assurance automobile, 1975, p. 362.

(3) Ils se répartissent comme suit : onze dans la région de Montréal, trois dans la région de Québec et huit dans le reste de la province.

(4) Après appel d'offres, le G.A.A. confie la responsabilité du centre à un entrepreneur indépendant, professionnel de l'estimation, non lié au domaine de la réparation automobile.

moyen du système *Audatex*, est de moins de dix pour cent. Un tel écart, qui gagnerait, bien sûr, à être encore réduit, est tout de même acceptable et compréhensible dans la mesure où l'on n'a pas ici affaire à une *science exacte*. Une part de jugement personnel entre nécessairement en ligne de compte, par exemple, dans l'estimation du nombre d'heures requises pour effectuer un travail de réparation ou de débosselage. Quant à l'écart de quarante pour cent, l'A.P.A. l'a, en fait, obtenu en grande partie en modifiant le taux horaire dans la sixième estimation aux fins de sa comparaison ; ce qui ne se justifie pas, au point de vue technique.

331

À partir des résultats de l'enquête, l'A.P.A. en vient à remettre en question la formation et la compétence des estimateurs. Il faut rappeler, à cet égard, que ceux-ci doivent d'abord avoir réussi les examens nécessaires à l'obtention du permis de la direction générale des assurances et, par la suite, passer avec succès le test écrit et pratique du G.A.A., avant de se voir assigner le code d'estimateur. S'ajoutent à cela les cours de recyclage et les contrôles exercés périodiquement par le gouvernement, sur lesquels nous reviendrons.

L'A.P.A. reproche aussi aux centres de ne pas procéder de façon systématique à une inspection mécanique des véhicules. Ceci s'explique par le fait que le véhicule qui s'y rend doit être en état de rouler et, à moins d'un problème apparent, ce ne sera qu'en cours de réparation qu'il sera possible de déceler les dommages mécaniques souvent cachés. Cela n'était pas différent dans l'ancien système, sauf lorsque l'estimation était faite chez le garagiste chargé de la réparation.

Quant au coût de réalisation de l'estimation, présentement de \$50, il est fixe, peu importe le temps alloué à son exécution. Ce coût représente moins de un pour cent de la prime payée par l'assuré. Un inspecteur se rend aussi, sans frais supplémentaires, procéder à l'ajustement, si un différend est constaté par le réparateur. Selon nos données, cette situation ne se présente cependant que dans environ cinq pour cent des cas, ce qui constitue un certain indice de la qualité des estimations.

L'Association pour la protection des automobilistes a soulevé le fait que la loi n'oblige pas l'assuré d'aller dans les centres d'estimation. Il doit cependant permettre à l'assureur de voir le véhicule, et la

loi exige en retour des assureurs québécois qu'ils utilisent les centres « toutes les fois que la chose est possible ⁽⁵⁾, c'est-à-dire lorsque la voiture est en état de rouler et que l'automobiliste habite dans un rayon acceptable d'un centre. On peut donc en déduire une obligation indirecte pour l'assuré de faire examiner son véhicule dans un centre d'estimation, à la suite d'un accident.



332 Si les critiques de l'A.P.A. nous apparaissent donc, dans l'ensemble, non fondées, elles nous ont amenés à examiner la situation de plus près et permis de constater certaines anomalies qui, sans être majeures, méritent d'être corrigées. Nous avons, dans cette perspective, procédé à une vérification des contrôles déjà en vigueur. Le Groupement des assureurs automobiles exerce, en effet, un contrôle de la qualité en allant visiter régulièrement, soit environ une fois par mois, les centres d'estimation. Dans l'application de ce mécanisme, plus de dix pour cent des estimations, choisies au hasard, sont vérifiées afin de s'assurer de leur conformité avec les normes et procédures dictées par le Groupement.

Les inspections permettent en même temps de fournir une évaluation et un suivi en matière de connaissance d'estimation de chaque évaluateur. Les anomalies décelées, lors de l'examen des dossiers, sont aussitôt soulignées au gérant du centre avec les mesures correctives à apporter, et font l'objet d'une attention prioritaire le mois suivant de la part des contrôleurs. Les cinq centres affichant le rendement le plus faible reçoivent aussi une attention particulière lors des visites de contrôle subséquentes. Si un centre ne répond plus aux standards de qualité ou ne se conforme pas à ses directives, le G.A.A. a toujours la possibilité de lui enlever son accréditation, comme de retirer le numéro d'un estimateur dont le dossier s'avère insatisfaisant.

Nous n'avons évidemment pas la prétention de croire que le système actuel d'estimation des véhicules accidentés est parfait. Des carrossiers et même des assureurs ont pu, à l'occasion, émettre des réserves qui, nous en sommes conscients, avaient leur part de justification. Mais nous demeurons fermement convaincus que ce système est le plus à même de satisfaire les intérêts des diverses parties impli-

(5) Loi sur l'assurance automobile L.R.Q., chapitre A-25, article 171.

quées, et notamment des assurés. D'ailleurs, qui songerait sérieusement à revenir en arrière, et souhaiterait voir renaître l'anarchie et l'arbitraire qui caractérisaient jadis l'évaluation des dommages, avec leurs coûteux effets au chapitre des réparations ?

L'expérience acquise par les centres d'estimation depuis leur mise sur pied a été source de progrès significatifs et nous n'entendons pas relâcher notre vigilance, ni ménager nos efforts pour les rendre dans l'avenir encore plus efficaces.



Nous avons pensé qu'il serait bon d'avoir le point de vue des intéressés. Et c'est pourquoi nous accueillons aujourd'hui l'article que le Groupement des assureurs automobiles nous a fait parvenir. A.

Swedish Private Insurance 1983, by The National Federation of Swedish Insurance Companies.

L'assurance est très développée en Suède. Certaines sociétés sont parvenues ainsi à se constituer des réserves très importantes qu'elles utilisent partiellement à l'étranger. C'est la situation que décrit cette brochure qui, par ailleurs, étudie individuellement les diverses assurances traitées au cours de l'exercice de 1983. Si nous comprenons bien, en Suède, l'État a pris une attitude très précise et fort intéressante. Il intervient peu dans l'administration des entreprises. Il les laisse se développer le plus possible, tout en taxant fortement leurs profits. Même si les intérêts des impôts sont très élevés, les assureurs ont pu éviter la nationalisation dans un pays où, pendant de très nombreuses années, le socialisme a régné en maître.

Cette brochure contient diverses études comme : *The credit market : new ideas emerging ; International insurance : many natural disaster claims ; Marine and transportation insurance : a year in transition ; Business insurance : poorer performance ; Civil insurance : debate on collective Household insurance ; Motor vehicle insurance : premiums need to be raised ; Personal insurance : one of the most expansive years.*

L'assurance de responsabilité, dite « wrap-up »⁽¹⁾

par

Pierre Archambault

Vice-président – assurance des entreprises/sinistres à
La Prévoyance et aux Prévoyants du Canada

334

The author describes the "wrap-up" liability insurance policy. "Wrap-up" indicates that it covers all the various parties involved in a major construction project, such as a large building. Mr. Archambault has often dealt with this policy, and his article is therefore of particular interest. He knows its advantages and drawbacks, and thus speaks with authority when he concludes :

"We are quite sure that this policy will be more and more used for major construction projects. Needless to say, the purchase of a "wrap-up" coverage involves certain hazards, and its negotiation should therefore be entrusted to specialists."



En assurance de responsabilité civile, il y a l'assurance dite *wrap-up* ou *globale*. Il y a là une expression qui frappe de plus en plus nos oreilles. On l'entend plus souvent qu'auparavant, en effet. Les propriétaires de grands projets s'en informent, les associations d'entrepreneurs les suggèrent à leurs membres

(1) Ou globale, comme le suggèrent MM. Lesobre et Sommer dans leur *Lexique d'assurance et de réassurance* (Chez Berger-Levrault, p. 90). Cette assurance est venue des États-Unis, il y a quelques années. Elle a pour objet de comprendre, dans une assurance de responsabilité civile générale, tous ceux qui ont quoi que ce soit à faire avec un contrat de construction – le propriétaire, l'entrepreneur général, les sous-entrepreneurs, les fournisseurs au cours de l'érection d'un grand immeuble, par exemple. L'auteur de cette étude hésite à traduire le terme qu'on emploie aux États-Unis. Pourquoi ne pas dire *assurance de responsabilité civile globale*, puisqu'elle a pour objet de comprendre même le propriétaire, au cours de la construction ? En la complétant avec une garantie des travaux terminés, on résout le problème de la coassurance et on évite l'opposition ordinaire des divers assureurs au cours ou à l'occasion de grands travaux impliquant beaucoup de monde et pouvant compliquer le règlement d'un sinistre, en cours d'exécution.

Tres souvent, nos voisins emploient, pour des groupes, une expression qui, au premier abord, n'est qu'une évocation de la portée du contrat ou d'un instrument de garanties nouvelles. Ainsi, *Umbrella policy* indique une assurance de responsabilité très étendue, plus large que la police ordinaire. Et ce vocabulaire étonnant qu'on emploie pour désigner un ordinateur et ses données ! Qui pourrait se douter que, dans l'esprit de l'inventeur, *hardware* veut dire ordinateur et *software* les données reuimes ? Est ahurissante cette manière de procéder qui est maintenant acceptée partout où l'on se sert de ce prodigieux appareil. *Note de la Direction*

et, de plus en plus fréquemment, les ingénieurs en font une exigence des plans et devis.

Les assureurs sont invités régulièrement à soumissionner pour une *wrap-up*. De quoi s'agit-il ? Le but de l'exposé est de jeter de la lumière sur le sujet. Lumière bien faible, car le sujet est vaste, mais assez forte pour montrer la voie, du moins l'espérons-nous.

Soulignons d'abord que, bien qu'il y ait uniformité de pensée quant aux buts à atteindre, les façons de procéder ne suivent pas une ligne rigide. Les textes de polices d'assurances ne sont pas tous semblables ; les clauses qu'ils contiennent diffèrent, en effet, d'un assureur à un autre et il n'est pas rare que, chez le même assureur, il y ait des différences entre deux polices du même type. Le mode de tarification, c'est-à-dire la façon d'établir la prime varie également quelque peu d'un assureur à un autre. Aussi, les primes sont-elles bien différentes.

335

Ce qui vous est dit aujourd'hui sur le sujet doit donc être pris dans ce contexte. Nous remercions d'avance les lecteurs qui nous souligneront les points oubliés et les autres qui nous feront part de points de vue différents sur des sujets touchés.



Établissons deux choses au départ : tout au long de l'exposé, nous nous limiterons à l'assurance de responsabilité. À toutes fins utiles d'ailleurs, il n'existe que très peu d'autres genres de *wrap-up* et ils sont fort peu populaires. Le deuxième point : *wrap-up* n'a pas sa résonance en français⁽²⁾. Nous ne tenterons donc pas d'inventer une traduction, mais l'emprunterons tout simplement de la langue de Shakespeare.

Qu'est-ce que l'assurance de responsabilité dite *wrap-up* ? Voici une définition qui en vaut bien d'autres : « C'est un contrat d'assurance couvrant la responsabilité d'un groupe de personnes, tant physiques que morales, intéressées à la réalisation d'un projet spécifique de construction ». Ce groupe pourra comprendre notamment le futur propriétaire de l'immeuble, les ingénieurs, les architectes, le gérant de projet, l'entrepreneur général, les sous-entrepreneurs. Le propriétaire ou l'entrepreneur général voit habituellement à acheter l'assurance pour le compte de tous. Cette façon de procéder aura comme conséquence, entre autres, de briser temporairement et pour un projet donné, la façon de tous d'obtenir leur protection en assurance de responsabilité civile. En schématisant, il pourrait être dit que l'assurance *wrap-up* est une assurance verticale — elle couvre tous les assurés pour un même projet, alors que l'assurance de responsabilité conventionnelle est une assurance horizontale, couvrant un assuré pour tous ses projets.

(2) Et, cependant, *assurance globale* ne rend-elle pas l'intention ?

I – Avantages

Il y a des *pour* et des *contre* envers l'assurance *wrap-up*. Commençons par le côté le plus favorable.

1. Connaissance des protections

336

Les projets d'importance sont connus et suivis d'une certaine façon par le public en général. Régulièrement, les médias d'information parlent de ces projets et le propriétaire est intéressé à garder bonne presse auprès des gens. Il veut éviter de nuire à la bonne image qu'il tente de projeter dans le public. Il se doit d'éviter, par exemple, qu'une ou des personnes ne soient pas indemnisées, à la suite d'un accident, simplement parce que l'auteur du délit ne détenait pas une assurance adéquate. Cela devient donc très intéressant et fort valable pour lui de connaître les protections d'assurance de responsabilité qui protègent les personnes travaillant au projet. Avec l'obtention d'une assurance *wrap-up*, qu'il négocie par l'entremise de professionnels d'assurance, il connaît les protections protégeant les parties engagées dans la réalisation du projet. De plus, et ceci n'est pas à dédaigner, par le fait qu'il s'agisse d'un total de primes important, il réussira assez facilement à obtenir des protections d'assurances additionnelles intéressantes. À titre d'exemple, il lui sera relativement facile d'obtenir un montant d'assurance de dizaines de millions de dollars, alors que beaucoup de sous-entrepreneurs ne réussiraient pas.

Bien sûr, l'entrepreneur général aura aussi intérêt à protéger *l'image* de sa compagnie et celle du projet ; il verra à l'achat d'une *wrap-up*, advenant que le propriétaire n'ait pas porté attention à cet aspect du projet.

2. Économies d'argent

Elles se présentent de trois façons :

a) Le montant de prime en jeu est important et naturellement, comme partout ailleurs, cela donne du poids dans le marchandage. Les assureurs intéressés à ce genre de risque n'hésiteront pas à réduire un peu leur prix dans l'espoir d'obtenir le contrat. Dans la période de temps où nous vivons, alors que la compétition est des plus vive, pour ne pas employer d'autres mots, le *un peu* est de trop, n'est-ce pas ?

b) Une autre source d'économies : il n'est plus nécessaire de faire le travail fastidieux d'analyser les polices d'assurance de responsabilité de tous et chacun. Fini le fardeau de scruter les polices pour voir si les clauses d'assurances imposées ont été achetées ; de surveiller les dates d'expiration des polices et d'exiger des avenants ou des certificats d'assurances. Économies de temps et d'efforts, économies d'argent.

c) Après que les travaux sont commencés et alors que les sinistres commencent à survenir, un autre type d'économies peut se produire : les paiements

qui seront effectués par l'assureur pour payer les sinistres, ou les montants qu'il gardera en réserve pour éventuellement honorer les pertes, n'auront pas pour effet de pénaliser l'expérience de leurs auteurs sur leur propre police d'assurance de responsabilité. Ceci aura pour effet qu'au renouvellement des polices *verticales* des auteurs de sinistres, les primes ne seront pas augmentées à cause de ces pertes reprochées. Vous avancerez que, d'un autre côté, ces mêmes personnes perdent une alimentation de prime qui avantagerait leur dossier d'expérience avec leur assureur, et nous vous dirons que vous avez raison ! Théoriquement, cependant, un sinistre non réglé et impliquant quatre entrepreneurs détenant chacun son contrat d'assurance personnel influencera jusqu'à un certain point le dossier d'expérience des quatre, tant que la réclamation ne sera pas disposée. Ceci ne se produit évidemment pas avec une *wrap-up*.

3. Programme de sécurité

La sécurité est toujours de mise. Tout programme de prévention sérieux est bienvenu sur les chantiers de construction et, plus particulièrement, sur les chantiers d'importance. Là où il n'est pas rare de voir deux, trois ou quatre employés de corps de métiers différents travaillant au même endroit en même temps. L'assureur de la *wrap-up* a tout intérêt à établir, en collaboration avec le propriétaire ou l'entrepreneur général, un programme de sécurité. Soulignons ici que ce programme visera tout particulièrement la protection du public, des lois sévères existant pour la protection des ouvriers. En plus d'éviter des pertes de vie, des blessures ou des pertes matérielles, ce programme global évitera que des assureurs d'entrepreneurs importants viennent à tour de rôle donner leurs propres recommandations sur le chantier de construction.

4. Règlement des sinistres

Toutes les pertes devant être rapportées au même assureur, celui-ci établira une façon de procéder qui aura comme résultat de réduire sensiblement les procédures à suivre pour rapporter les sinistres. Il ne sera pas rare que l'assureur nomme un expert en particulier pour s'occuper de tous les sinistres découlant du projet. Il y a donc allègement au point de vue de la façon de procéder, chaque fois qu'un sinistre survient. Il en résulte automatiquement une réduction dans le coût d'opération, aussi bien chez les entrepreneurs que chez l'assureur.

Puisque tous sont protégés par le même assureur, il n'est plus question d'établir qui est responsable de la perte. Vous avez sûrement vu de ces situations où plus d'une personne étaient impliquées d'une façon ou d'une autre dans une perte et où les assureurs tentaient de déterminer qui était le(s) responsable(s) avant de payer. Cela implique nécessairement beaucoup de démarches de part et d'autre, des interviews, des formulaires à remplir, etc., et cela amène malheureusement des délais. Les délais peuvent, à l'occasion, être très longs. Il arrive aussi que, dans des cas de dispute, la cause soit entendue par différents tribunaux dans le but de trancher cette question de responsabilité. Ce n'est que

par la suite que l'assureur ou les assureurs verseront aux réclamants. Ces tracasseries naissent lorsque des polices individuelles sont en vigueur, mais n'existent tout simplement pas avec une police *wrap-up*.

5. Modifications au contrat d'assurance

D'une part, les assureurs apportent, à l'occasion, sur le marché, des protections nouvelles que l'assuré veut se procurer. Et, d'autre part, un assuré peut réaliser que sa police doit être modifiée pour tenir compte d'un aspect nouveau. Ou voudrait-il simplement que le montant de la protection soit augmenté. **Dans toutes ces circonstances, en une seule négociation et pour le bénéfice de tout le groupe, l'assuré de la *wrap-up* sera en mesure de faire l'achat de la garantie désirée.**

338

II – Inconvénients

Voici quelques points touchant l'autre côté de la médaille.

1. Opposition

Ce genre de contrat reçoit une forte opposition de la part des petits bureaux de courtiers. Ces polices étant négociées par des bureaux de courtage importants, puisque ce sont eux qui, généralement, assurent les entrepreneurs généraux, il en résulte que les autres bureaux de courtiers ne vendent pas de *wrap-up* ; d'où leur opposition. Ce qui est pire pour eux, c'est qu'ils se voient privés d'un revenu de primes que leur apporteraient leurs clients, s'il n'y avait pas de *wrap-up* d'emises.

Situation assez cocasse, l'enthousiasme du courtier de l'entrepreneur général en faveur des *wrap-up* se refroidit assez vite, lorsque la police est achetée par le futur propriétaire !

2. Résiliation de la police

Pour des raisons valables, il peut arriver que l'assuré nommé sur le contrat d'assurance résilie la police. N'oublions pas qu'à cette occasion, il agit pour le compte de tous les assurés. Et, d'un autre côté, l'assureur peut lui aussi, en autant qu'il respecte un délai prévu d'avance, résilier le contrat d'assurance en adressant l'avis à l'assuré désigné, et non pas à tous les assurés. Dans ces deux cas, les assurés dont le nom n'apparaît pas de façon spécifique sur la police pourraient se trouver dans une situation fâcheuse. En effet, si l'assuré principal ne les informe pas de la résiliation, ils se croiraient protégés, alors que la situation serait tout autre.

3. Étendue de la protection

Certains s'opposent à ce type d'assurance, car il a déjà été vu qu'une police *wrap-up* comportait un nombre de protections moins élevé que la police dé-

tenue par un des nombreux assurés qu'elle protège. N'oublions pas non plus que, règle générale, le montant d'assurance s'applique par sinistre et non pas assuré. Concrètement, cela signifie qu'un montant indiqué de \$5 millions de protection ne s'appliquerait pas pour le compte de chacun des assurés, mais bien pour l'ensemble des assurés. Advenant un sinistre fort important où plus d'un assuré seraient visés par les réclamants, la limite portée serait-elle suffisante ?

4. Assurance automobile

Certaines pertes impliquant des véhicules automobiles apportent des discussions : doivent-elles être honorées par l'assureur de l'automobile ou par l'assurance de la responsabilité civile ? Le courtier sage verra à placer auprès du même assureur les deux types de polices pour éviter des malentendus après l'accident.

339

Parce que la police *wrap-up* ne couvre pas les véhicules automobiles (à quelques véhicules près), nous revenons à la situation expliquée au début, c'est-à-dire qu'il y a possibilité de discussions entre deux assureurs, advenant certains types de pertes.

Parce que la *wrap-up* couvre sur un site géographique donné, il est impossible d'y greffer l'assurance automobile.

III – Dangers

Nous attirons votre attention sur certains points qui prennent beaucoup d'importance dans l'achat d'une police *wrap-up*.

1. La protection de la police *wrap-up* se terminera un jour, bien entendu. Si, après l'expiration, des dommages corporels ou des dommages matériels étaient causés à des tiers à cause de travaux effectués par un entrepreneur, celui-ci serait sûrement poursuivi. La police *wrap-up* étant expirée, l'entrepreneur ne bénéficierait pas de protection de ce côté-là.

2. La police *wrap-up* peut expirer à une date donnée (d'autres façons d'exprimer sa terminaison existent) et il est possible qu'à cette date, le travail ne soit pas complètement terminé. Il faut donc être vigilant et demander à l'assureur de prolonger la période pour le temps encore requis.

3. Comme il a déjà été mentionné, la limite d'assurance s'applique par sinistre. Par conséquent, on doit se procurer une limite assez élevée pour faire face à la situation possible où un montant important soit demandé par les tiers à plus d'un assuré. Attention aussi à la *limite d'ensemble* touchant la section des *travaux terminés*. Elle pourrait être épuisée, s'il y avait eu plusieurs sinistres.

4. Si un des assurés de la *wrap-up* possédait une assurance dite *umbrella* le couvrant, bien sûr, toute l'année, il faudrait qu'il porte attention à un point majeur : vérifier attentivement si l'assureur de l'*umbrella* paierait, selon les dires de son texte, advenant que l'assureur *wrap-up* ne paie pas, soit parce que la limite d'assurance est épuisée ou pour toute autre raison. Il doit s'assurer que la police *umbrella* ne s'applique pas, si une police *wrap-up* est en vigueur !

5. Un des buts de la *wrap-up* est de réduire le coût des assurances. Il est essentiel de voir à ce que toutes les parties impliquées comme, par exemple, les sous-entrepreneurs, etc., n'incluent pas dans leur prix de soumission, par mégarde, le coût de leur assurance de responsabilité.

340

6. Il n'est pas rare qu'une *wrap-up* contienne une franchise absolue pour un montant fort supérieur à celui qui apparaît sur la police d'un sous-entrepreneur, par exemple. Celui-ci n'a pas la possibilité de négocier cette franchise, puisqu'il ne participe pas à l'achat de la *wrap-up*. Suite à une perte, il peut donc réaliser que le montant de la franchise est fort élevé pour lui. Donc, attention ! Il ne faut pas oublier non plus que certains sous-entrepreneurs augmenteront beaucoup trop le prix de leur soumission pour tenir compte des franchises élevées auxquelles ils auront à faire face, théoriquement. Le total de ces excès pourrait donner comme résultat que l'entrepreneur général arrive deuxième soumissionnaire plutôt que premier !

IV - L'achat d'une *wrap-up*

Que doit faire, au point de vue assurance de responsabilité, celui qui apprend qu'il est protégé par une *wrap-up* ? À notre avis, les options suivantes se présentent :

a) faire analyser la *wrap-up* et, le cas échéant, demander à son assureur de couvrir sur sa propre police les protections manquantes pour lui (exemple : protection dite *avions des non-propriétaires*, *travaux de dynamite*, etc.) ;

b) après avoir fait analyser la *wrap-up*, demander de la faire modifier pour étendre la protection, selon les besoins – bonne chance !

c) par mesure d'économie d'argent, demander à son assureur d'annuler la protection pour les travaux à être exécutés sur le projet – extrêmement dangereux. Ne pas oublier que la *wrap-up* expirera un jour et qu'il sera encore nécessaire d'être protégé pour la responsabilité découlant des *travaux terminés*. De plus, tel que déjà expliqué, la police annuelle peut accorder plus de protections que la *wrap-up*. Il faudrait donc les conserver en vigueur. L'avenant reçu de la part de son assureur doit donc être analysé très attentivement – et par une personne compétente – pour ne pas mettre fin à une garantie devant être conservée ;

d) obtenir de son assureur une protection dite *D.I.C.* Cette clause existe dans le domaine de l'assurance-incendie et il est possible de négocier et

de l'obtenir chez des assureurs de responsabilité. Cette solution semble être la meilleure ;

e) ne rien faire !

Ce contrat doit nécessairement être préparé par une personne compétente et faire l'objet d'analyses et de négociations sérieuses. Les mots ne disent pas grand-chose, tant qu'il n'y a pas de sinistres !

Voici une liste partielle des protections que devrait comprendre la *wrap-up*. L'occasion ne se prête pas ici pour expliquer ces garanties, mais toute personne du métier en saisira l'importance :

- la clause de responsabilité réciproque (*Cross Liability*) ;
- la protection dommages matériels, formule étendue (*P.D. Broad Form*) ;
- la protection sur base *événement* plutôt que sur base *accident* ;
- la protection du préjudice personnel (*Personal Injury*) ;
- pas d'exclusion concernant l'usage d'explosifs, la vibration, l'enlèvement ou l'affaiblissement de supports (appelée communément *XCU Hazards*) ;
- une modification au préavis de résiliation pour porter la période à au moins trente jours ;
- pas de clause indiquant que toute perte causée au projet même est exclue.

341

Le texte devra être clair sur ce qui suit :

- la police ne couvre pas les fournisseurs ;
- la garantie n'indemniserait qu'en complément de toute assurance de chantier (*Builder's Risk*), y compris toute franchise afférente à celle-ci ;
- la protection accordée pour les ingénieurs et les architectes ne couvre pas la garantie dite *erreurs ou omissions*. Souvenons-nous qu'il s'agit d'une police couvrant la responsabilité civile découlant de dommages corporels ou matériels ;
- la façon dont la garantie s'applique. Voici deux exemples : *sur le site des travaux, ou toutes les activités de chaque assuré sur le site des travaux, ainsi que toutes les opérations qui leur sont essentielles ou accessoires*. D'autres formules sont quelquefois utilisées ;
- la clause touchant la tarification : le taux s'appliquera-t-il sur le montant représentant le coût des travaux effectués par l'entrepreneur général et les sous-entrepreneurs, ainsi que le coût des matériaux utilisés ? Ou s'appliquera-t-il sur le coût total de la réalisation du projet, c'est-à-

dire ce qui est mentionné ci-haut plus le prix du terrain, celui du loyer, de l'argent, des honoraires des professionnels, etc. ? Ou encore, le taux sera-t-il multiplié par le montant des salaires versés ? Il faut bien dire cette clause, pour éviter tout malentendu et toute discussion au sujet de la prime, lors de l'ajustement final. Et aussi pour comparer intelligemment des taux différents reçus de plus d'un assureur.

V – Points d'intérêt pour un assureur

Voici quelques remarques pouvant intéresser particulièrement tout assureur qui touche à ce genre d'assurance ou qui désire entrer dans ce champ d'assurance :

342

- Il peut arriver qu'un assuré ait été refusé chez vous au renouvellement à cause d'une mauvaise expérience de pertes ou que vous ayez refusé de protéger un proposant qui vous avait été soumis. Il faut se rappeler qu'en préparant une police *wrap-up*, il peut arriver que vous couvriez de ces cas refusés. Il n'est pas admis, en pratique, qu'un entrepreneur, un sous-entrepreneur, etc. travaillant au projet pour lequel une *wrap-up* est sortie, soit exclu de la garantie.
- Contrairement aux polices annuelles où il est possible pour l'assureur de faire l'analyse de l'expérience après une période de protection et de modifier ses conditions de souscription pour l'année à venir, la *wrap-up* n'a pas de renouvellement. L'assureur n'a donc pas l'occasion de corriger son tir. Si l'expérience est mauvaise pour un compte donné, l'aventure est terminée pour l'assureur. Bien entendu, il lui sera toujours loisible de majorer ses taux pour l'ensemble des polices *wrap-up*. Cependant, dans le contexte actuel, plus il fera de ces majorations, moins il souscrira de *wrap-up*. . .
- Des assureurs refusent de couvrir certains types d'entrepreneurs : travaux de soudure, travaux de toiture, installation d'extincteurs automatiques, etc. En souscrivant une police *wrap-up*, naturellement l'assureur couvre les sous-entrepreneurs de ces corps de métier, s'ils sont appelés à travailler au projet.
- Au risque de nous répéter, nous soulignons que la clause visant la base de tarification doit être claire. Cela permettra quelquefois à l'assureur de décrocher le compte en montrant à l'acheteur éventuel que son taux est peut-être plus élevé que son ou ses concurrents, mais que sa prime finale sera moins forte, à cause de la base de calcul utilisée. Le fait d'être clair évitera certainement des discussions désagréables lors de l'ajustement final du prix de l'assurance.
- Une police *wrap-up* se veut uniquement pour un travail se terminant à une date donnée.

- Une attention doit être portée à la clause définissant les travaux terminés. Nous suggérons que les travaux soient considérés comme étant terminés uniquement lorsque l'ensemble du projet est *terminé*. Nous ne préconisons pas l'idée que les travaux soient considérés terminés pour chaque sous-entrepreneur, lorsqu'il a terminé son propre travail. Cette dernière formule créerait autant de périodes pour l'application de la limite agrégative qu'il y aurait de contrats terminés à des dates différentes.
- Si un avenant est demandé sur une police individuelle pour mettre fin à une protection de l'assuré parce qu'il est protégé par un autre assureur, en vertu d'une police *wrap-up*, nous nous devons, nous, les assureurs, de rendre service. Il faut bien expliquer au demandeur la portée de l'avenant que nous nous apprêtons à émettre. De plus, en rédigeant le texte, il est bon de se souvenir d'être très clair dans les phrases employées et de ne pas enlever des protections devant demeurer. Pour le bénéfice de toutes les parties impliquées, nous préconisons une clause dite *D.I.C.* dans cet avenant.

VI – Conclusion

Nous avons fait le tour d'horizon sur la police dite *wrap-up*. Nous avons tenté de toucher un peu aux aspects pouvant intéresser les personnes que le sujet occupe, mais il est évident qu'il resterait beaucoup à dire sur cette question. Ensemble, nous avons vu les *pour* et les *contre* de ce genre de protection. À notre avis, les premiers l'emportent sur les seconds.

Nous avons la certitude que l'on souscrira de plus en plus souvent ce genre de police pour les contrats de construction importants. Inutile de dire que l'achat d'une *wrap-up* comporte des risques. Aussi, plus que jamais, le travail de négociation doit-il être fait par des spécialistes.

The State of Canadian General Insurance in 1984

by

Christopher J. Robey⁽¹⁾

344

Dans cet article, notre collaborateur examine de très près les résultats de 1983, en assurance autre que vie. Comme on sait, tout en étant meilleurs que l'année précédente, les chiffres, tant pour l'assurance que pour la réassurance, ont laissé des résultats qui, fort heureusement, ont été corrigés par l'aspect financier des opérations. M. Robey apporte également quelques chiffres relatifs aux diverses provinces du Canada et conclut en se demandant ce que sera le présent exercice. En somme, dit-il, les résultats demeurent incertains, aussi bien dans la vie économique du pays que dans les affaires d'assurance incendie et accident.



Mixed feelings must again be common in the Canadian property and casualty insurance industry, following a year which saw more than a 3 point drop in the loss ratio, but which ended with a loss ratio in the 4th quarter 7½ points worse than in the corresponding quarter of 1982. In the same vein, the industry was looking for the first time at five consecutive years of underwriting loss, although 1983 produced the best results of the decade so far.

The following table shows the results of private property and casualty companies during the last five years⁽²⁾ :

Year	Net Premiums Written	Net Premiums Earned	Underwriting Result	Loss Ratio
1979	5,138	4,946	- 185.7	70.26%
1980	5,577	5,356	- 591.0	76.26%

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

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

A S S U R A N C E S

1981	6,420	6,043	- 942.5	80.84%
1982	7,242	6,917	- 521.8	74.43%
1983	7,531	7,416	- 377.1	71.21%

All figures in millions of dollars.

With net investment income up from \$1,120 million to \$1,294 million, the net profit to the industry increased from \$598.5 million in 1982 to \$917.7 million in 1983, giving a return on equity of 13.57%.

Provincial government insurers reduced their loss ratio from 96.37% in 1982 to 93.55% in 1983, while increasing their gross direct premiums almost 4% to \$1,251 million.

345

Results of provincial government insurers above have been as follows :

Year	Net Premiums Written	Net Premiums Earned	Underwriting Result	Loss Ratio
1979	713	610	- 97.1	93.10%
1980	818	757	- 192.6	104.77%
1981	1,060	976	- 134.3	95.78%
1982	1,189	1,128	- 151.0	96.37%
1983	1,234	1,200	- 131.5	93.55%

All figures in millions of dollars.

Results of the private property and casualty industry and provincial government insurers combined for the last five years have been as follows :

Year	Net Premiums Written	Net Premiums Earned	Underwriting Result	Loss Ratio
1979	5,851	5,556	- 282.8	72.76%
1980	6,395	6,113	- 783.7	79.79%
1981	7,481	7,020	- 1,076.8	82.92%
1982	8,431	8,045	- 672.8	77.51%
1983	8,766	8,616	- 508.7	74.32%

All figures in millions of dollars.

Amongst the forty private companies with \$50 million or more of net premiums written, the best combined index was posted by Groupe Commerce at 82.15%, followed by State Farm at 89.16% :

A S S U R A N C E S

ten others were below 100%. At the other end of the scale, only one of the forty companies had a combined index in excess of 120% – Citadel General (123.30%) – compared with four of thirty-eight in 1982. Other companies with a combined index over 110% were Royal (110.50%), Home (115.30%), Canadian Indemnity (113.06%), U.S. Fidelity (118.54%) and Chubb (112.25%).

The following are the 1983 results of some selected companies, showing their ranking in brackets, based on direct premiums written and net premiums written (including reinsurance assumed) :

346

Company	Direct Premiums Written	Net Premiums Written	Under- writing Result	Combined Index (%)	
				1983	1982
The Co-operators	450,804 (1)	428,593 (1)	— 6,995	101.67	108.08
Royal	403,578 (2)	374,063 (2)	40,316	110.50	109.18
Lloyd's	271,002 (3)	340,870 (3)	+ 27,693	91.27	102.87
Economical	256,407 (6)	237,385 (7)	— 8,361	103.66	102.43
Wawanesa	244,480 (7)	239,799 (6)	9,006	104.24	99.01
Travelers	243,058 (8)	230,795 (8)	6,328	102.18	105.73
Prudential	225,438 (10)	209,318 (10)	- 1,072	99.49	99.61
La Prévoyance	202,848 (11)	182,845 (12)	6,726	103.66	102.70
State Farm	175,955 (14)	175,930 (13)	- 5,491	89.16	88.56
Guardian	163,447 (16)	146,341 (15)	— 10,095	106.92	111.58
Dominion of Ca- nada	150,273 (17)	145,301 (16)	- 1,512	98.97	108.30
Canadian General	143,278 (18)	102,388 (21)	— 8,575	108.90	112.87
Groupe Commerce	141,958 (19)	137,216 (17)	+ 25,392	82.15	89.49
Simcoe & Erie	140,532 (20)	34,018 (50)	— 3,900	112.09	99.64
American Home	130,783 (21)	15,619 (69)	436	103.23	97.24
Pilot	126,352 (22)	91,822 (22)	+ 2,381	97.23	96.84
Gerling Global	114,938 (24)	68,917 (30)	+ 1,163	97.95	98.97
Canadian Indem- nity	113,758 (25)	79,548 (25)	— 10,612	113.06	104.23
Canadian Home	100,133 (28)	76,195 (28)	+ 1,687	97.56	107.22
Groupe Desjardins	98,630 (29)	78,189 (26)	+ 455	99.50	103.08
Commonwealth	94,507 (30)	49,997 (41)	— 2,163	105.79	106.57
Scottish & York	79,459 (32)	15,429 (70)	— 2,899	119.57	100.34
Ontario Mutual	73,813 (34)	59,668 (36)	+ 439	99.21	96.80
I.I.M.	68,994 (38)	64,777 (35)	+ 2,612	95.86	109.04
Guarantee of N.A.	61,615 (42)	52,829 (39)	+ 5,591	89.58	87.14
Northumberland	57,196 (45)	33,675 (51)	— 3,403	113.66	103.48
Provinces-Unies	55,617 (47)	34,905 (49)	— 1,393	103.93	102.14
Federation	54,938 (48)	40,556 (45)	+ 3,920	89.99	98.56
Factory Mutual	43,710 (52)	30,853 (53)	1,064	101.69	120.29
Kansa General	39,224 (56)	14,908 (73)	— 4,888	140.05	130.73
Crum & Forster	37,635 (57)	27,755 (55)	— 645	102.41	132.73

A S S U R A N C E S

Belair	34,800 (58)	38,107 (47)	+	5,397	84.22	79.98
Canadian Universal	33,640 (59)	20,613 (62)	-	1,466	104.25	113.20
L'Union						
Canadienne	29,617 (61)	29,409 (54)	-	2,911	109.92	105.95
Sovereign General	29,705 (62)	25,258 (58)	-	1,944	108.38	112.05
Symons General	27,047 (64)	11,493 (79)	+	165	97.58	115.69
La Capitale	26,561 (65)	25,842 (57)	+	3,289	85.18	79.48
Markel	24,162 (69)	18,720 (65)	-	2,050	111.30	112.16
Société Nationale	22,950 (71)	17,687 (67)	+	235	98.34	98.79
Equitable General	19,925 (76)	17,697 (66)	-	1,739	90.51	83.42
La St. Maurice	17,658 (79)	10,243 (82)	+	518	94.99	102.74
Canada West	15,175 (83)	9,708 (84)	+	38	99.80	111.48
Les Coopérants	12,500 (91)	6,657 (97)	-	750	110.64	109.06
L'Industrielle	10,850 (94)	10,498 (81)	+	982	90.37	91.14

All figures in thousands of dollars.

Of particular interest is the fact that the Royal is no longer the market leader in direct premiums written and net premiums written, having been overtaken by the Co-operators. The Royal was the first major company to opt out of the cut-throat competition for market share, after suffering an underwriting loss of \$126.6 million in 1981, following a loss of \$61.9 million in 1980. Its last year with an underwriting profit was 1977, when it made \$6 million on gross premiums of \$511 million. It has cut its gross premiums from a high of \$538 million in 1981 to the 1983 level of \$403.5 million, while cutting its underwriting loss from \$126 million in the same year to \$40 million in 1983. Its present premium volume is the lowest it has had since 1975, its market share having dropped to 4.89% from a high of 8.94% in 1978.

Of the one hundred private companies with the largest net premiums written in 1983, thirty-six had a combined ratio less than 100% (twenty-six in 1982) and sixty-four more than 100% (seventy-four in 1982). The best combined index of any company was recorded by Pool Insurance at 40.99%, however this appears to be the result of a statistical quirk, since they also show an underwriting loss of \$183,000. The Groupe Commerce had the next best, while the worst amongst those writing a general book was Kansa General (140.05%).

It is interesting to note the high proportion of the thirty-six profitable companies which specialize, usually geographically, though in some cases in specific classes. In particular, the fact that

eight of the thirty-six wrote almost all their business in the province of Quebec and four of the others wrote 45% or more of their business there shows how much better that province fared than the rest of Canada.

348 However, the advantages of geographic specialization were not limited to Quebec. Seven companies writing all or the bulk of their business in Ontario were profitable, as well as four companies in the same position in Alberta and one each in Newfoundland and New Brunswick. Amongst the eleven remaining profitable companies, three specialized in a specific class of business, leaving only eight companies out of the original thirty-six without a marked specialization either by class or geography.

Surprisingly, in a year of improved results, only six of the one hundred and thirty-two companies with more than \$1 million of net premiums written in 1983 have now had five or more years of consecutive profit, compared with nine a year ago—Grain Insurance and Guarantee (since 1965), Guarantee Company of North America (1976), London and Midland (1973), Ontario Mutual Insurance Association (1970), Pilot (1962 or earlier) and Gerling Global (1979). American Home had their first underwriting loss since 1970, albeit a small one (\$436,000 on \$15,619,000 of net premiums earned).

Canadian-owned companies suffered a marked drop in their market share in 1983, from 36.36% to 33.35%; British companies' share also dropped, from 25.04% to 24.16%, while American and other foreign-owned companies increased theirs from 38.60% to 42.49%, a level not achieved since 1976.



Reinsurers again showed an improvement, although remain with a loss ratio several points higher than that of the property/casualty market as a whole. The results of reinsurers for the last five years have been as follows (licensed reinsurers only and excluding reinsurance assumed by companies also writing insurance)⁽³⁾:

Year	Net Premiums Written	Net Premiums Earned	Underwriting Result	Loss Ratio
1979	362.4	346.9	- 21.0	69.75%
1980	424.3	392.9	53.9	76.63%

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

A S S U R A N C E S

1981	516.6	479.3	- 108.0	83.79%
1982	561.8	550.1	- 73.2	79.59%
1983	560.9	563.1	- 70.2	76.32%

All figures in millions of dollars.

As can be seen from the following table, showing the 1983 results of individual reinsurers, these figures are somewhat misleading since two reinsurers, Canadian Re and General Re, accounted for over half the underwriting loss; if these two companies' results are excluded, the loss ratio for reinsurers drops to 70.79%, slightly better than for the market as a whole.

349

Company	Reinsurance Assumed	Net Premiums Written	Underwriting Result	Combined Index (%)	
				1983	1982
Canadian Re	147,595 (1)	78,247 (1)	- 26,584	133.96	127.06
R.M.C.C.	85,177 (2)	30,567 (6)	- 5,831	117.75	118.70
Munich Re	84,032 (3)	73,800 (2)	- 2,851	103.85	115.37
Universal Re	68,885 (4)	68,030 (3)	- 3,727	105.29	102.11
SCOR Re	52,997 (5)	24,259 (8)	- 1,615	107.11	104.51
Gerling Global Re	44,309 (6)	32,338 (5)	+ 661	97.99	98.88
Mercantile & General	42,711 (7)	36,025 (4)	- 4,288	111.66	116.01
American Re	30,101 (8)	30,101 (7)	- 2,724	108.95	97.47
General Re	28,012 (9)	22,960 (9)	- 10,026	147.96	146.27
S.M.R.Q.	24,837 (10)	21,031 (10)	+ 1,676	92.02	109.24
Prudential Re	23,045 (11)	19,104 (11)	- 3,909	123.44	114.40
Transatlantic Re	21,587 (12)	3,192 (25)	- 2,995	189.54	142.76
Skandia	17,610 (13)	15,941 (12)	- 2,237	114.32	116.62
Victory	16,615 (14)	14,975 (13)	- 2,017	114.02	102.32
Allstate	15,521 (15)	13,692 (14)	- 1,395	109.07	106.72
Farm Mutual Re	14,454 (16)	10,268 (16)	+ 970	89.95	97.65
Sphere Re	13,578 (17)	9,264 (18)	- 621	107.37	127.03
Nationwide	12,844 (18)	9,795 (17)	- 250	102.85	137.76
Nerco	10,183 (19)	7,301 (19)	- 1,261	122.86	219.84
Employers Re	8,998 (20)	11,253 (15)	- 2,109	117.28	96.28
S.A.F.R.	6,748 (21)	6,748 (20)	- 521	107.49	100.52
Storebrand	6,652 (22)	6,588 (21)	+ 47	99.29	102.38
Hannover Ruck	5,922 (23)	5,547 (23)	- 2,357	149.10	112.67
Baltica-Skandinavia	5,669 (24)	5,531 (24)	- 844	112.75	126.75
Great Lakes	5,677 (25)	5,601 (22)	- 219	103.78	94.82
Philadelphia Re	3,572 (26)	1,381 (32)	+ 763	60.15	143.99
MONY Re	3,150 (27)	1,776 (30)	- 610	137.56	130.62

A S S U R A N C E S

Frankona Ruck	3,003 (28)	3,003 (26)	+	125	95.44	100.48
Transcontinentale	2,834 (29)	2,834 (27)	+	247	92.60	109.79
Gen. Security of N.Y.	2,381 (30)	2,381 (28)	+	1,166	66.34	144.15
Ancienne Mutuelle	1,994 (31)	1,899 (29)	—	437	127.22	91.11
Unigard Mutual	1,975 (32)	1,745 (31)	—	1,209	157.41	168.13
Reins. Corp. of N.Y.	1,785 (33)	1,377 (33)	—	257	119.29	129.69
Kemper Re	1,400 (34)	1,275 (34)	—	384	143.00	—

All figures in thousands of dollars.

350

Amongst the eight reinsurers showing an underwriting profit, Gerling Global added a fifth year of consecutive profit in both its insurance and reinsurance operations. Two of the profitable reinsurers, S.M.R.Q. and Farm Mutual Re specialize in the reinsurance of farm mutuals and interestingly, considering frequent comments about ignorant capacity from overseas, three of the other six do their underwriting from outside Canada.

It is interesting to note that almost half of the reinsurers listed above – fifteen of thirty-three – reduced their volume in 1983 compared to that written in 1982, although it is impossible to tell in each case if this is because of tighter underwriting, a switch from proportional to non-proportional, a loss of retrocessional facilities, or a combination of reasons.

Of course, amongst the smallest reinsurers, a drop in volume could be the result of a loss of a single proportional contract, however six of the fifteen wrote more than \$45,000,000 of assumed reinsurance in 1982; the two with the greatest reduction in volume were the two management companies, Reinsurance Management Company of Canada (a reduction of 21.3%) and Universal Reinsurance Intermediaries (20.9%). Three of the major foreign-owned companies also had reductions in volume, Gerling Global (18.7%), Mercantile & General (10.9%) and Munich (6.8%).

Four of the eight profitable companies were amongst those which reduced their volume.



Property business continued its significant improvement in 1983, while automobile deteriorated slightly and liability continued on its dramatic slide, producing a loss ratio in 1983 of over 100%, al-

A S S U R A N C E S

most double that of 1980. Results by class over the last five years have been as follows :

Class	Year	Net Premiums Written	Net Premiums Earned	Loss Ratio (%)
Auto (Liability)	1979	1,282,694,028	1,262,696,412	72.27
	1980	1,379,844,308	1,339,890,107	74.65
	1981	1,530,902,913	1,454,862,478	84.14
	1982	1,767,839,517	1,679,028,240	80.29
	1983	1,808,722,876	1,798,873,020	84.79
Auto (Damage to the Vehicle)	1979	998,413,124	968,303,090	84.87
	1980	1,113,516,573	1,059,423,029	97.25
	1981	1,341,805,546	1,221,249,410	97.95
	1982	1,595,192,343	1,490,269,862	72.15
	1983	1,683,834,407	1,659,714,179	63.00
Auto (All Sec- tions)	1979	3,007,751,909	2,854,433,394	81.07
	1980	3,324,322,428	3,169,285,857	89.23
	1981	3,984,015,167	3,698,107,767	91.36
	1982	4,586,377,972	4,341,248,369	81.19
	1983	4,778,557,042	4,713,323,934	79.05
Property – Personal	1981	520,768,415	482,000,982	76.58
	1982	1,159,338,158	1,010,759,207	65.39
	1983	1,347,355,502	1,299,950,018	56.50
Property – Other	1981	408,822,675	389,900,445	76.89
	1982	933,998,244	862,411,780	73.91
	1983	1,011,880,218	986,547,772	59.51
Property – Total	1979	1,946,725,060	1,872,138,043	63.68
	1980	2,096,905,700	2,003,482,099	72.56
	1981	2,429,872,944	2,274,742,658	76.04
	1982	2,720,819,254	2,556,104,484	69.89
	1983	2,841,450,775	2,759,040,499	59.29
Liability	1979	403,749,524	380,543,511	60.20
	1980	442,093,421	413,896,366	56.96
	1981	483,925,732	458,627,067	72.57
	1982	503,405,510	500,766,315	84.05
	1983	506,358,801	497,487,290	105.78

A S S U R A N C E S

	Surety	1979	56,979,470	56,912,760	26.38
		1980	62,148,786	60,844,539	32.20
		1981	73,071,907	69,321,794	22.90
		1982	77,055,375	77,061,046	32.97
		1983	74,700,630	74,959,172	36.41
	Marine	1979	43,694,460	42,520,129	74.09
		1980	46,939,524	46,072,347	78.20
		1981	61,759,606	59,508,856	73.92
		1982	54,765,999	54,161,907	84.72
		1983	57,021,490	55,315,900	64.07
352	Aircraft	1979	37,077,045	35,181,123	97.83
		1980	43,495,013	42,200,087	89.74
		1981	52,642,188	49,322,577	76.15
		1982	53,851,905	54,745,877	70.58
		1983	48,943,484	49,151,035	78.69
	Fidelity	1979	24,088,783	23,436,076	35.03
		1980	26,170,000	23,977,749	59.67
		1981	27,802,723	28,928,386	54.35
		1982	30,825,929	30,266,365	76.07
		1983	31,262,984	31,398,333	49.26
	Hail	1979	16,059,656	16,037,730	85.89
		1980	13,830,474	13,752,816	53.14
		1981	22,795,760	23,007,647	92.34
		1982	19,652,946	19,669,727	126.82
		1983	24,447,275	24,440,255	103.72

In view of the major deterioration at the end of 1983 referred to earlier, it is interesting to look at the quarterly results for the three major classes, property, automobile and liability, to see in which class the deterioration occurred, and when⁽⁴⁾.

Class	Year	Loss Ratio by Quarter			
		1st	2nd	3rd	4th
Property	1982	82.9	66.8	61.7	61.3
	1983	61.3	55.8	62.2	59.6
Automobile	1982	88.5	68.6	69.8	77.0
	1983	66.6	65.0	71.8	90.0
Liability	1982	72.8	88.2	79.9	101.8
	1983	81.3	92.8	87.4	140.5

(4) Quarterly statistics are taken from The Quarterly Report of the Insurers' Advisory Organization of Canada

A S S U R A N C E S

	Surety	1979	56,979,470	56,912,760	26.38
		1980	62,148,786	60,844,539	32.20
		1981	73,071,907	69,321,794	22.90
		1982	77,055,375	77,061,046	32.97
		1983	74,700,630	74,959,172	36.41
	Marine	1979	43,694,460	42,520,129	74.09
		1980	46,939,524	46,072,347	78.20
		1981	61,759,606	59,508,856	73.92
		1982	54,765,999	54,161,907	84.72
		1983	57,021,490	55,315,900	64.07
352	Aircraft	1979	37,077,045	35,181,123	97.83
		1980	43,495,013	42,200,087	89.74
		1981	52,642,188	49,322,577	76.15
		1982	53,851,905	54,745,877	70.58
		1983	48,943,484	49,151,035	78.69
	Fidelity	1979	24,088,783	23,436,076	35.03
		1980	26,170,000	23,977,749	59.67
		1981	27,802,723	28,928,386	54.35
		1982	30,825,929	30,266,365	76.07
		1983	31,262,984	31,398,333	49.26
	Hail	1979	16,059,656	16,037,730	85.89
		1980	13,830,474	13,752,816	53.14
		1981	22,795,760	23,007,647	92.34
		1982	19,652,946	19,669,727	126.82
		1983	24,447,275	24,440,255	103.72

In view of the major deterioration at the end of 1983 referred to earlier, it is interesting to look at the quarterly results for the three major classes, property, automobile and liability, to see in which class the deterioration occurred, and when⁽⁴⁾.

Class	Year	Loss Ratio by Quarter			
		1st	2nd	3rd	4th
Property	1982	82.9	66.8	61.7	61.3
	1983	61.3	55.8	62.2	59.6
Automobile	1982	88.5	68.6	69.8	77.0
	1983	66.6	65.0	71.8	90.0
Liability	1982	72.8	88.2	79.9	101.8
	1983	81.3	92.8	87.4	140.5

(4) Quarterly statistics are taken from The Quarterly Report of the Insurers' Advisory Organization of Canada.

Although the deterioration in automobile and liability results is obvious, the fact that so much of the deterioration came in the fourth quarter, in a year of record investment income and a result at the end of the third quarter only slightly worse than break even, suggests that the increase in loss ratio was as much the result of the strengthening of reserves for prior years as a true reflection of the results on business in force.



Automobile insurance remains by far the largest class for property and casualty insurers, producing more than half of the total premium from general lines, despite the incursion of provincial governments in recent years.

353

The 1983 loss ratio of 73.8% was the best since 1978, although the fourth quarter loss ratio of 90% is undoubtedly a cause for concern. The 18 point deterioration in loss ratio between the third and fourth quarters of 1983 was far greater than any similar deterioration in the previous five years, the next highest being just under 13 points in 1979. As can be seen from the following table, which shows the cumulative five year loss ratio by quarter for the period from 1979 to 1983, the fourth quarter is always substantially worse than the other three and also the quarter generating the highest premium volume.

Quarter	Earned Premium	Incurred Losses	Loss Ratio
1st	3,345,461	2,712,769	81.09
2nd	3,478,706	2,401,324	69.03
3rd	3,643,153	2,783,525	76.40
4th	3,792,635	3,358,364	88.55

All figures in thousands of dollars.

The first quarter 1984 loss ratio, at 78.9%, shows a significant improvement from the fourth quarter 1983, although it is more than 12 points higher than the loss ratio for the first quarter 1983. With the second quarter loss ratio invariably better than the first, usually by 10 points or more, (although only 1½ points in 1983), the second quarter 1984 result, when it becomes available, will give some indication as the outcome of the year as a whole.

With written premiums increasing only 4% from 1982 to 1983, companies saw their operating expenses increase from 24.6% to

Although the deterioration in automobile and liability results is obvious, the fact that so much of the deterioration came in the fourth quarter, in a year of record investment income and a result at the end of the third quarter only slightly worse than break even, suggests that the increase in loss ratio was as much the result of the strengthening of reserves for prior years as a true reflection of the results on business in force.



Automobile insurance remains by far the largest class for property and casualty insurers, producing more than half of the total premium from general lines, despite the incursion of provincial governments in recent years.

353

The 1983 loss ratio of 73.8% was the best since 1978, although the fourth quarter loss ratio of 90% is undoubtedly a cause for concern. The 18 point deterioration in loss ratio between the third and fourth quarters of 1983 was far greater than any similar deterioration in the previous five years, the next highest being just under 13 points in 1979. As can be seen from the following table, which shows the cumulative five year loss ratio by quarter for the period from 1979 to 1983, the fourth quarter is always substantially worse than the other three and also the quarter generating the highest premium volume.

Quarter	Earned Premium	Incurred Losses	Loss Ratio
1st	3,345,461	2,712,769	81.09
2nd	3,478,706	2,401,324	69.03
3rd	3,643,153	2,783,525	76.40
4th	3,792,635	3,358,364	88.55

All figures in thousands of dollars.

The first quarter 1984 loss ratio, at 78.9%, shows a significant improvement from the fourth quarter 1983, although it is more than 12 points higher than the loss ratio for the first quarter 1983. With the second quarter loss ratio invariably better than the first, usually by 10 points or more, (although only 1½ points in 1983), the second quarter 1984 result, when it becomes available, will give some indication as the outcome of the year as a whole.

With written premiums increasing only 4% from 1982 to 1983, companies saw their operating expenses increase from 24.6% to

25.4% before internal claims adjustment expenses and from 31.3% to 32.4% if internal claims adjustment expenses are included.

354 Two major issues which have concerned reinsurers of automobile business in Canada in recent years are the Under-Insured Motorist Endorsement (S.E.F. #42) and the Family Law Reform Act of Ontario. S.E.F. #42 was introduced in August 1980, although similar cover had been available from certain companies prior to that. The purpose of the endorsement is to provide the insured with first party coverage for bodily injury or death, should the third party responsible for such bodily injury or death have insufficient insurance to pay the amount awarded. The limit of liability under this endorsement, which applies in addition to other limits on the policy, is the liability limit on the policy less the amount recovered from the third party at fault.

The Family Law Reform Act was introduced in Ontario in 1978 ; it applies only in that province. The effect of the Act, as far as automobile insurance is concerned, is to permit members of the family of a person injured in an automobile accident to sue the party responsible for the accident for specific types of damages.

Prior to introduction of the Act, the party responsible for the death of another was liable for damages to the close family members of the deceased. The Act extends the right to recover damages to family members of an injured person and extends the definition of family members to include common-law spouses, brothers and sisters. In addition, while damages are limited to pecuniary loss, this term is extended to include compensation for loss of guidance, care and companionship.

As accidents which occurred since proclamation of the Act come to Court the amounts awarded, particularly under the "loss of guidance, care and companionship" provisions, are becoming better known. In a recent case, a total of \$209,000 was awarded under this heading to two families following the death of their teenaged sons in an accident. This amount was divided amongst several family members, the largest to an individual member being \$65,000 to the mother of one of the teenagers.

The Insurance Bureau of Canada has recommended to the Attorney General of Ontario that the provision for damages for loss of

care, guidance and companionship be removed from the Act and that those entitled to recover damages be limited to dependents having support obligations defined in the Act, i.e. spouses, parents and children under 18, however amendments have not yet been submitted to the legislature.



In view of the importance of automobile insurance to the industry, it is worthwhile reviewing the major writers and the coverage provided on a province by province basis.

Newfoundland

The minimum statutory limit of liability for third party bodily injury and property damage is \$200,000 and is compulsory for all drivers. All coverage is provided by private industry, the main writers being Unifund (direct premiums written \$8,620,000), Co-operators (\$4,883,000) and Home (\$4,602,000).

The premium tax rate is 3%. The population of the province, according to the 1981 census, is 568,000.

Prince Edward Island

Third party liability and accident benefits coverage are compulsory for all drivers, the minimum limit for third party liability being \$100,000.

All coverage is provided by private industry, the major writers being the Co-operators (\$3,614,000), Commercial Union (\$3,111,000) and Canadian General (\$1,377,000).

The rate of premium tax is 2% ; the population is 123,000.

Nova Scotia

Liability and accident benefits are compulsory, with the minimum limit for liability being \$100,000.

All business is written by private insurers, the leaders in the market being the Co-operators (\$13,295,000), Royal (\$10,027,000) and Canadian General (\$9,067,000).

The rate of premium tax is 3% ; the population is 847,000.

New Brunswick

Third party liability and accident benefits are compulsory, with the minimum third party limit being \$100,000.

All business is written by private insurers, the main writers being the Co-operators (\$15,546,000), Wawanesa Mutual (\$7,705,000) and Allstate (\$7,567,000).

The rate of premium tax is 3% and the population is 696,000.

356

Quebec

All bodily injury arising out of automobile accidents on the public highway in the Province of Quebec is covered under a government plan. Other coverages are handled by the private industry, bodily injury resulting from accidents occurring outside the province or off the public highway and property damage liability being compulsory, with a minimum limit of \$50,000.

The main insurers in the province are Groupe Commerce (\$91,668,000), La Prevoyance (\$82,485,000) and Allstate (\$54,532,000).

The rate of premium is 3% and the population is 6,438,000.

Ontario

Third party liability and accident benefits are compulsory, with minimum limits for third party of \$200,000. The Superintendent of Insurance of Ontario has asked insurers to be ready to discuss with him the possibility of providing unlimited liability and these discussions will take place later in the year. Insurers in the province are opposed to this plan, partly because of the effect it would have on all bodily injury awards and partly because of the difficulty in obtaining adequate reinsurance protection.

All coverage is provided by private insurers, the major ones being Co-operators (\$186,923,000), State Farm (\$120,312,000) and Royal (\$116,598,000).

The rate of premium tax is 3% ; the population is 8,625,000.

Manitoba

Third party liability, accident benefits and collision are compulsory, being provided by the government-owned insurer. Private insurers can offer the excess coverage and coverage for damage to the vehicle, however the bulk of this insurance also goes to the government-owned company. This is evident from the volume of the largest insurers in the province, Royal (\$330,000), Canadian Indemnity (\$325,000) and United Canada (\$187,000 – a specialist trucking insurer).

The rate of premium tax is 3% ; the population is 1,026,000. 357

Saskatchewan

Third party liability, accident benefits and collision are compulsory and provided by the government-run fund. The minimum third party liability limit is \$100,000. Private insurers may offer excess and other coverages, which they do to a greater extent than in Manitoba.

The major writers amongst private insurers are the Co-operators (\$4,310,000), Royal (\$1,812,000) and Wawanesa (\$1,637,000).

The rate of premium tax is 3% and the population is 968,000.

Alberta

Third party liability and accident benefits are compulsory, the minimum limit for third party liability being \$100,000.

Coverage is provided entirely by private insurers, the major ones being the Co-operators (\$72,593,000), Wawanesa Mutual (\$47,289,000) and Western Union (\$32,967,000).

The rate of premium tax is 2% ; the population is 2,238,000.

British Columbia

Third party liability and accident benefits are compulsory, with the minimum limit for third party liability being \$100,000. All compulsory insurance is provided by the government-owned corporation and private insurers may offer excess liability and other coverages, although the government-owned company also writes the bulk of these.

ASSURANCES

Leading private insurers are Firemans Fund (\$3,014,000), Canadian Indemnity (\$1,022,000) and United Canada (\$798,000).

The rate of premium tax is 2% and the population is 2,744,000.

Yukon

Third party liability and accident benefits coverages are compulsory, the minimum statutory limit for third party liability being \$200,000.

358 All coverage is provided by private insurers, the leading ones being Co-operators (\$1,024,000), Commercial Union (\$972,000) and Wawanesa (\$788,000).

The rate of premium tax is 2% ; the population is 23,000.

Northwest Territories

Third party liability and accident benefits are compulsory, the minimum limit for third party being \$50,000.

All coverage is provided by private insurers, the leading ones being Guardian (\$1,328,000), Royal (\$1,326,000) and Commercial Union (\$630,000).

The rate of premium tax is 2% ; the population is 46,000.



The most talked-about subject in the industry in recent years, changes in federal insurance legislation, has moved temporarily into the background, however this does not mean that it is considered any less important by the Department of Insurance. Rather, it has been overtaken somewhat by two other events, the questioning of the roles of financial institutions in general and a change of government.

While it is too early to say if the change in government will have any effect on the Department's proposals or the timing of their introduction, the examination of the role of the "four pillars" of the financial services industry – banks, trust companies, insurance companies and securities firms – may have more far-reaching effects.

The former federal government set up the MacLaren committee to carry out a study on the extent to which this sector could be deregulated, however it will now fall to the new government to de-

cide what to do about the committee's findings and this may not have as high a priority with a government just taking office as it would have had with a government well established and thus with the tasks it feels most urgent already behind it.

Because of the dual jurisdiction of federal and provincial governments in financial matters, however, not all changes need wait for the new government. The Government of Quebec recently passed its own legislation on financial institutions, Bill 75, which permits provincially incorporated insurance companies to diversify into such things as mortgages and property management, retirement and stock savings plans and pension fund management. Mutual companies will be able to do the same by setting up "down-stream" holding companies.

The government has announced its intention to broaden the powers of provincially chartered trust companies, loan companies, securities dealers and credit unions in parallel legislation in 1985.

It is still too early to gauge the impact of this new legislation on the operations of insurance companies in the province, but the effect will no doubt be of interest to federal legislators and those in other provinces considering similar changes.

One proposed revision to federal insurance legislation which may appear before the package as a whole is ready is the creation of a guarantee fund in some form. The provinces have expressed keen interest in this proposal and hope to be able to produce a co-ordinated effort which will provide identical protection to those insureds to be covered by such a plan, whether they are insured by a federally registered company or one registered in any province. If a co-ordinated plan cannot be agreed on, then it is probable that some provinces will go it alone, with Ontario leading the way.



Despite five years of underwriting losses, and the fact that total market capacity, as measured by the Insurers Advisory Organization, is declining in relation to the Gross National Product, the Organization's calculations indicate a relatively low utilization of available capacity. At the end of the first quarter 1984, on an annualized basis, written premium was 1.31 times equity, well below what the market as a whole could absorb.

360 According to the Organization's Supply/Demand Monitor, which has proven to be an accurate indicator of the tightness of the market, supply reached a peak in the third quarter of 1983, following a drop in late 1981 and early 1982, but has shown a pronounced drop in the fourth quarter of 1983, a trend which has carried through into the first quarter of 1984. Nonetheless, as indicated earlier, there is still a substantial amount of available capacity, even using a relatively conservative ratio of written premiums at twice capital and surplus. Using this measure, there is a surplus capacity of approximately \$2.6 billion, the size of which can be measured from the fact that net premiums grew by only \$2.5 billion during the past five years.

However, the bulk of this past five year period was during a recession, consequently the extent to which this additional capacity can be absorbed by new business alone depends on the rate of growth of the Canadian economy. Canada has come out of the recession more slowly and with apparently less confidence than the United States. The increase in the Gross National Product, measured in constant dollars, was 3.3% in 1983 following a drop of 4.4% in 1982. The present forecasted increase for 1984 is 4.4%⁽⁵⁾. Business investment in plant and equipment, which dropped 12.4% in 1983 is forecast to increase by 2.6% in 1984.

At the same time, the rate of increase in the Consumer price Index was 10.8% in 1982 and has dropped to 5.8% in 1983 and a forecast 4.9% in 1984. However, interest rates have not come down as rapidly, the central bank rate hovering around 12%, much lower than the high of more than 20% in mid-1981 but up from just below 10% during most of 1983. These high interest rates are a response to the high levels in the United States and the drop in the value of the Canadian dollar against the American dollar, which reached record lows in July 1984, below 75¢, after being above 80¢ for almost all of 1983. It has risen somewhat since the middle of the year and is expected to end the year between 76¢ and 77¢.

Economists differ in their views as to the future strength of the Canadian economy, some forecasting sluggish growth or even a further decline, while others believe it will perform better than the

(5) All economic forecasts are taken from "Canadian Business Climate" published by the Toronto Dominion Bank.

United States' economy in 1985. Similar variable predictions on interest rates are available, permitting the observer to justify whichever view suits him best. However, it does seem evident that, with relatively low growth in the Gross National Product and a record high difference between the rate of inflation and interest rates, the available capacity in the insurance market will not be absorbed by increased economic activity alone for some time.

However, insurers and reinsurers alike, led by the Royal and the larger professional reinsurers, are now showing no particular inclination to use their available capacity to write business they do not believe will be profitable. It is also worth noting that a good part of the available capacity comes from the willingness of the reinsurance market generally, licensed and unlicensed, to support the Canadian market despite the results it has shown and this willingness may be disappearing, as reinsurers world-wide tighten their underwriting and, in several cases, withdraw entirely from the Canadian market.

361

Canadian Re last year withdrew from all excess of loss general liability business, which would effectively also preclude them from writing much of the available excess of loss automobile business, with which general liability is normally linked. The effect of this decision on their premium volume will appear when 1984 results are published. The Reinsurance Division of Allstate, writing over \$15,000,000 of gross premium in 1983 has withdrawn from the Canadian market, and La Preservatrice which wrote \$2,500,000 in 1983 through the management of Reinsurance Management Company of Canada, has, for the time being, also decided to stop writing Canadian business. Unigard, with nearly \$2,000,000 of reinsurance assumed in 1983 will also disappear from the list of reinsurers operating in Canada. In addition, five or six American reinsurers which had portfolios of Canadian business on an unlicensed basis which would probably have put them in the top 30 of Canadian markets have decided either to withdraw entirely from reinsurance or concentrate only on United States domestic business. Several of the larger syndicates on the New York Insurance Exchange have reached their premium limits and will thus not be the source of new capacity which they were in the last two years.

To this must be added the effect of a greater than usual number of weather losses in 1984, including a major windstorm loss in On-

tario at the end of April which is presently estimated to cost insurance companies \$80,000,000. These losses, coming on top of consecutive years of major losses in Western Canada could well result in a significant tightening of the catastrophe market and correspondingly increased costs.

362 In addition, 1984 has seen probably the largest loss on a single risk in Canadian history, the Syncrude loss currently estimated in excess of \$400,000,000. Since this risk was written by the specialized oil and gas market, its impact will probably not be felt widely enough for it to affect the market as a whole, although it will almost certainly result in some further tightening of the facultative market.

As a result, it may be that much of the apparent available capacity is illusory, part of it to be absorbed by a reduction in reinsurance capacity and increased reinsurance costs and the balance being with companies unwilling to commit it until they see a better prospect of profit.

Without a central rating organization against which to measure rating activity, it is difficult to speak of specific rate increases or reductions. Companies make their own rates, often several times a year, based on the results of and competitive pressures on their own portfolio. As a result, market trends themselves are only indicative of an average operation, of which few, if any, exist amongst insurers and even less so amongst reinsurers. Consequently, the future of each individual company depends more than ever on the sound management of the company itself and the results of reinsurers on their ability to select those companies with such management.

In summary, the future remains uncertain, both in the economy and in the property/casualty insurance industry.

Le décloisonnement des services financiers

par

Monique Dumont⁽¹⁾

The Province of Quebec has just passed a law which removes some of the barriers between financial institutions. Larger capital reserves will be required and strictly audited according to procedures now being finalized by the Quebec Government before allowing the institutions concerned to increase the scope and diversity of their business.

363



Courtiers en valeurs mobilières, compagnies d'assurances, fiducies, voilà les acteurs québécois et canadiens du jeu des supermarchés financiers. Inspirées par l'exemple américain, où banques et institutions financières se fusionnent et acquièrent sous l'oeil attentif des grandes corporations industrielles avides de croissance, ces entreprises sont à mettre en place de nouvelles structures et de nouvelles règles pour offrir au consommateur de services financiers la plus grande diversité de produits concentrés en un seul établissement.

Le décloisonnement aux États-Unis⁽²⁾

L'entrée des banques américaines dans l'industrie de l'assurance a créé beaucoup d'émotions : compagnies, courtiers, agents se sont sentis menacés par l'arrivée de ce nouveau partenaire, avec lequel il fallait maintenant compter. Afin d'illustrer le mouvement, rappelons que les banques, celles dont les dépôts sont assurés via la FDIC, détiennent dix-sept pour cent des actifs d'assurance, soit une augmentation de trois cents pour cent depuis 1980.

(1) Mlle Dumont est directeur de la documentation chez Gerand Parizeau Inc, membre du groupe Sodarean.

(2) Banks and insurance / *Business Insurance*, 30 janvier 1984
Changing pockets / *Best's Review L. H.*, février 1984
Choosing up sides / *Best's Review L. H.*, juin 1984
Did someone forget to lock the back door / *Best's Review L. H.*, juin 1984
Trade groups join forces to fight bank expansion / *National Underwriter L. H.*, 31 mars 1984.

Les raisons de diversification des banques sont multiples : attrait de profits supplémentaires, grâce au réseau de distribution des compagnies d'assurances ; désir de développer une synergie entre les produits financiers qu'elles offrent et ceux des compagnies d'assurances ; contrôle accru et suivi de leur clientèle ; désir de croissance et d'expansion ; désir de s'imposer au plan national, etc. De plus, les banques cherchent à retrouver des créneaux de rentabilité ; l'exemple récent des difficultés de la *Continental Illinois Bank* illustre assez bien le degré très élevé de compétitivité existant chez les institutions financières américaines.

364

À ces facteurs strictement nationaux, ajoutons l'importance que les banques accordent à l'internationalisation de leurs services financiers.

Tout récemment, *Citicorp* obtenait la permission du *Federal Reserve Board* de vendre des produits d'assurance-vie et biens en Grande-Bretagne et en Australie, dans le premier cas via sa filiale *CitiBank Assurance Co. Ltd.* Voilà un concurrent direct aux compagnies d'assurance qui font affaire sur une base internationale. Il faut savoir que les compagnies d'assurance américaines sont très sensibles à l'importance et aux possibilités de croissance du marché international ; déjà, *CIGNA* a acquis *AFIA*, tandis que des compagnies comme *Aetna Life & Casualty*, *Chubb Corp.*, *Continental Insurance* et *Sentry Insurance* entrent en *joint venture* avec des compagnies locales sises en Asie ou en Afrique, afin de conquérir ces nouveaux marchés.

Le Québec en avance⁽³⁾

Aux États-Unis, il y a eu le *Financial Services Deregulation Bill* ; au Québec, il y a le projet de Loi 75, déposé en avril 1984, sanctionné le 20 juin, devenu le chapitre 22 des Lois du Québec de 1984.

Alors que l'Ontario créait un comité d'étude, le Québec prenait l'avance en adoptant une législation, qui élargit les pouvoirs des compagnies d'assurance et adapte en conséquence la surveillance et le contrôle de ces institutions financières.

(3) 1^o modifiant la Loi sur les assurances et d'autres dispositions législatives ; projet de Loi 75 (1984, chapitre 22), sanctionné le 20 juin 1984

La réforme de la Loi sur les assurances / *écotonal*, *Journal Les Affaires*, 28 avril 1984

Les services financiers : perspectives d'avenir, Ottawa - Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes, 1984.

En voici les points saillants :

- accorder aux compagnies d'assurance de personnes et aux compagnies d'assurance générale le pouvoir d'exercer certaines activités non reliées à l'assurance ;
 - abolir les critères qualitatifs concernant les placements ;
 - les placements et les prêts entre assureurs autres que les sociétés mutuelles seront assujettis à des critères quantitatifs déterminés, mais ceux-ci pourront détenir des actions de filiales et, plus particulièrement, d'autres institutions financières et de *holdings* en aval ;
 - à l'égard du financement, les pouvoirs d'emprunt sont élargis, les pouvoirs de consentir des garanties sont circonscrits et les compagnies d'assurance sont autorisées à émettre, à certaines conditions et autres valeurs non garanties. De plus, en ce qui concerne les compagnies d'assurance à capital-actions, les restrictions concernant le capital-actions sont abolies, sauf l'obligation de payer entièrement les actions avant leur émission ;
 - au niveau des contrôles, le projet oblige tous les assureurs à former un comité de vérification au sein de leur conseil d'administration et accroît le rôle de l'inspecteur général des Institutions financières ;
 - le projet prévoit également que la capitalisation minimale désormais requise pour former une compagnie d'assurance sera de \$3 millions. Il précise d'autres dispositions portant sur les permis, l'octroi d'une charte du Québec, etc.
- (Rappelons très brièvement qu'au printemps dernier, l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes publiait un document de travail intitulé *Les services financiers : perspectives d'avenir*, recommandant des modifications aux lois fédérales sur les assurances, et qui convergeait avec les modalités du projet de Loi 75).

365

Le décloisonnement ne touche pas que l'assurance⁽⁴⁾

Courtiers en valeurs mobilières et sociétés de fiducie sont les premières institutions à être sur la ligne de front ; proches sont les

(4) Courtiers en valeurs mobilières, branle-bas et fusions / *Finances*, 14 mai 1984.

Supermarchés financiers : les pions se mettent en place / *Journal Les Affaires*, 21 avril 1984.

compagnies d'assurance-vie et les corporations financières, telles *Trilon* et *Power Corporation*. Le nouveau président de l'ACCOVAM (Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières), M. Pierre Brunet, manifestait récemment son inquiétude à l'effet que les fusions, les acquisitions et les dislocations perturberont, sans doute encore pour un certain temps, le courtage de valeurs mobilières.

366 Soulignons qu'il y a eu, ces derniers mois, fusion des firmes Burns, Fry et Jones Heward ; dislocation de l'entente entre Maison Placements Canada, Bell Gouinlock, et nous en passons. Par ailleurs, les Coopérants ont pris une participation de 9,99% (maximum permis par la loi) dans Molson, Rousseau Liée ; le Groupe La Laurentienne a acquis une participation similaire dans Geoffrion Leclerc Inc. ; le Trust Général devient la première société de fiducie à se lancer dans le courtage en acquérant 9,99% de la société Tassé & Associés ; et des rumeurs de fusion courent sur McNeil-Mantha, le seul courtier public, Lévesque Beaubien et Alfred Bunting.

Bref, les compagnies d'assurance-vie, les sociétés de fiducie et les banques se mettent en position de prendre des participations majeures dès que la déréglementation du courtage de valeurs mobilières sera pleinement en vigueur au Canada. Les objectifs : profiter des réseaux de distribution existants et viser à l'internationalisation. Pour ce faire, il est essentiel d'accroître substantiellement la capitalisation des entreprises, d'où la vague de fusions et d'acquisitions.

Les observateurs prévoient ainsi l'émergence de six ou sept courtiers majeurs au Canada, qui feront pratiquement toutes les affaires avec quelques courtiers régionaux.

Les groupes d'assurances et les corporations financières⁽⁵⁾

Des groupes d'assurance-vie au Québec sont déjà à former des supermarchés financiers : parmi les plus importants, mentionnons le

(5) L'année du grand branle-bas face aux supermarchés financiers (Dossier) / *Finance*, 14 mai 1984.

L'Industrielle est intéressée par le concept de supermarché financier / *Journal Les Affaires*, 17 mars 1984

Laurentian poised to leap financial barriers / *Financial Post*, 7 juillet 1984

The peril in financial services / *Business Week*, 20 août 1984.

Supermarket services seen growing / *The National Underwriter L. H.*, 17 octobre 1983.

Groupe La Laurentienne, l'Industrielle - IST et le groupe Desjardins. Attardons-nous sur le Groupe La Laurentienne. L'organigramme (source : Rapport annuel 1983) décrit la structure du groupe en 1983. Depuis, La Laurentienne a acquis des intérêts dans la maison Geoffrion Leclerc, et la compagnie l'Impériale a pris une participation de cinq pour cent dans Walwyn Stodgell Cochran Murray, sans compter sa récente association avec Power Corporation sur le plan international.

La diversification du groupe La Laurentienne a commencé avec l'acquisition de la Compagnie Imperial Life Assurance Co. de Toronto, qui lui a permis d'avoir un pied-à-terre aux Bahamas et en Angleterre. L'an dernier, Imperial a formé une nouvelle compagnie, Laurentian Financial Services, associée à une filiale Laurentian Investment Management Ltd., qui a une participation dans la firme Brook Securities & Co. Imperial a aussi acquis des intérêts dans la compagnie Anglo-Permanent Corporate Holdings Ltd. (Toronto). Cette dernière offre des services de gestion, d'actuariat, d'informatique, etc. à deux entreprises possédées par La Laurentienne : Laurier Life Insurance Co. et A & C Insurance Brokers Ltd. (Toronto).

367

D'autre part, en 1977, le groupe avait acquis trente et un pour cent de la Banque d'Épargne de la Cité et du District de Montréal qui, elle-même, possède la totalité des actions du Crédit Foncier.

Le Groupe cherche aussi à s'étendre aux États-Unis et en Europe. Pour assurer une gestion centralisée de ses actifs, le Groupe a mis sur pied une corporation holding, la Corporation du Groupe La Laurentienne, imitant en cela Power Corporation (Corporation financière Power) et Brascan (Corporation financière Trilon).

À la base de ces mouvements de capitaux, il y a le désir de créer des supermarchés financiers internationaux, à capitalisation élevée. Ceux-ci vont offrir aux clients de ces institutions un choix multiple et diversifié de produits financiers qui s'insèrent dans une problématique de gestion et de planification financière personnelle ; pour reprendre une expression anglaise, cela s'appelle un *one-stop shopping for financial services*.

Un tout récent article du *Business Week* remet cependant les choses à leur place. Si les investisseurs sont attirés par cette vision de supermarchés financiers (et des projets afférents), ils ne doivent pas en sous-estimer les risques.

De grands groupes industriels américains ont, depuis 1980, acquis des participations dans l'industrie de l'assurance, du courtage en valeurs mobilières, des firmes d'investissement. Or, la tendance s'est accélérée en 1982-84.

368

En voici quelques exemples :

1. American Can : Voyager Group (Assurance) 1983
Penn Corp. Financial (Assurance) 1983
Transport Life (Assurance) 1982
Associated Madison (Assurance) 1981
2. Ashland Oil : Integon (Assurance) 1981
3. RCA : CIT Financial Corp. (Crédit, Financement) 1980
4. Sears Roebuck : Coldwell Banker (Courtage immobilier)
1981
Dean Witter (Courtage immobilier) 1981
5. Xerox : Van Kampen Marritt (Investissement) 1984
Crum and Forster (Assurance) 1982

Certains, comme Arneo, ont été durement touchés par les résultats désastreux de l'assurance des biens et dommages et de la réassurance aux États-Unis. D'autres ont dû faire des prouesses de gestion pour s'en tirer sans trop de mal.

Cependant, au-delà des considérations financières, qu'en est-il du consommateur de services financiers ou du petit investisseur qu'on recherche ?

L'attrait du financement public est indéniable ; de plus en plus, le succès, au Québec, de la Bourse de Montréal et du programme d'épargne-actions le démontre : les individus à revenus moyens et élevés cherchent un rendement accru pour leurs investissements. Ils recherchent les placements d'actions des entreprises publiques. Quant à l'offre et à la demande de produits financiers à la fois de masse et sophistiqués, nous n'en sommes qu'aux spéculations ; du

moins, on se demande si ces produits s'adressent aux individus ou seulement aux corporations.

L'avenir dira si le mouvement vers les supermarchés financiers prendra de nouvelles directions et quelle forme aura la consolidation des opérations. Enfin, une dernière question qui n'est pas abordée ici : quel sera l'impact de ces supermarchés sur le réseau actuel de distribution de l'assurance et sur les firmes de courtage d'assurances ?

L'incendie volontaire. Publication du groupe Munich Re, 1984.

Le groupe Munich Re étudie, dans une brochure, l'incendie volontaire sous ses diverses formes : troubles psychiques, pyromanie, vandalisme, escroquerie à l'assurance, chantage, camouflage et acte commis pour des motifs politiques. Comme à l'accoutumée, le travail est fort bien fait. S'il recherche les causes principales de l'incendie volontaire, il recherche également les méthodes de prévention, en collaboration avec l'assuré et l'assureur. On peut lutter assez efficacement contre ce risque qui est l'un des plus graves que courent les assureurs.

Comme dans toutes ses publications, le groupe Munich Re a fait préparer là une étude fort intéressante où l'on présente aussi bien les différents aspects du risque que les mesures qu'il est possible de prendre pour le réduire au minimum.

Il faut noter que la preuve de l'incendie volontaire est très difficile à établir. Et c'est pourquoi ceux qui se préoccupent de l'assurance contre l'incendie liront avec intérêt cette étude qui porte sur les principaux pays où l'assurance contre l'incendie s'est développée depuis quelques années. À titre d'exemple, sous le titre de *Conséquences sur le plan de l'assurance*, les auteurs indiquent : 1. la possibilité d'évaluer et de limiter le risque d'incendie volontaire lors de la souscription d'une assurance incendie ; 2. les précautions que peut prendre l'assureur pour ses affaires en portefeuille ; 3. les indices d'un incendie criminel allumé dans une intention frauduleuse.

Foreign Influences on the Canadian Market⁽¹⁾

by

Angus H. Ross⁽²⁾

370

L'auteur parle ici des influences étrangères qui agissent sur le marché d'assurance et de réassurance au Canada. Comme on pourra le constater, ces influences sont nombreuses et puissantes.



Canada is an enormous enigma. In size it is larger than Europe (including 1,920,000 square miles of the Soviet Union); in population about 25 million, or little more than that of Zaire. It is said of Canada that "it is the country of the future", - to which a cynic has added "and always will be!" For insurers and reinsurers, there must be many who wish the future would arrive, for it could scarcely be bleaker than the immediate past.

Born 117 years ago out of the federation of Upper and Lower Canada (Ontario and Quebec), Nova Scotia and New Brunswick, moving through adolescence as the other six provinces gradually joined the federation (Newfoundland being the last in 1949) the country still has final growing pains to overcome as the Yukon and North-West Territories inch along towards full provincial status. Despite its youth as a nation, Canada's history goes back many centuries, with the one theme running through being that of foreign domination and influence affecting trade and commerce, politics and religion and many aspects of daily life.

The founding peoples came essentially from two countries - France and Britain - and it is on these two nations' laws and language that Canada has been built. However, such has been the spread of immigration, particularly in the decade preceding the First World War and from 1951 to date, that the percentage of Canadians

(1) Article paraissant simultanément dans les revues *Assurances* de Montréal et *Reactions* de Londres.

(2) M. Angus H. Ross est vice-président principal de *Reinsurance Management Company*, membre du groupe Sodareau.

with origins other than Britain and France is now approaching that of the "*founding people*".

As can be expected from a country whose background is that of a colony, the beginnings of industrial and commercial ventures were financed by and for the benefit of the colonising powers. In fact it is only in the last few years that one of the oldest companies – the Hudson's Bay Company – transferred its head office from London, England, to Winnipeg which, as Fort Garry, was its original Canadian base. The basis of early trade – mainly agricultural, lumber and base metals and minerals – has continued to the present day and finances the importing of many manufactured goods. Canada's reputation as "a hewer of wood and drawer of water" still holds true. The importance of trade on the Canadian economy cannot be overemphasized with one in five jobs depending on it.

371

How vulnerable the economy is to outside influence can be seen in the breakdown of imports and exports with the USA representing close to 70% in each instance. When the US economy moved into deep recession two years ago, the effect on the Canadian economy was devastating. Similarly there is a parallel in interest rate moves ; when the US prime moved up to record levels, Canadian interest rates peaked some three percentage points higher, further damaging the economy.

Against this background of external influence, it is small wonder that the insurance and reinsurance industries should also reflect pressures and conditions imposed to a large extent by outside interests. For example, there are two legal systems operating in Canada : the Civil Code (based on the Napoleonic Code) in Quebec, and Common Law in the other provinces, which follows very much the practice in Britain. This has brought about some strange exposures to underwriters such as that shown by a recent Quebec Court decision that in the event of an insurer on a subscription policy (cf. coinsurance policy in the U.K.) going bankrupt, the other insurers on the slip could be held liable for the shortfall up to their own individual limits. (The case is in appeal).

The major influence, however, has probably come from the domination of the market by non-Canadian companies and indeed the purchase of many of the smaller Canadian companies by outside interests. From the beginnings of insurance in what is now Canada

in the mid 1700's, British companies led the field in premium volume. American companies made an appearance somewhat later and it was not until the 1800's that local companies were formed. Given the enormous distances between centres of population and the relatively small population (even in 1867 at the time of Confederation there were only 3.5 million people living in Canada) it is not surprising that many of the local companies that were formed were farm mutuals, catering to specific local needs or even to specific religions. Even in 1984 there are still well in excess of 150 mutual companies operating in Canada – the bulk being the municipal and parish mutuals in Quebec and the farm mutuals in Ontario.

At this point it would probably be useful to look at the 25 largest writers of general insurance to see where major market share and control lies. As with most Canadian references the breakdown is Canadian (C), British (B) and Foreign (F).

COMPANY	DIRECT PREMIUMS WRITTEN IN 1982
Royal Canada (B)	\$ 437,023,000
The Cooperators (C)	419,700,000
Commercial Union (B)	268,735,000
Lloyds's (non-marine) (B)	267,908,000
Allstate of Canada (F)	245,975,000
Economical Group (C)	232,501,000
Wawanesa Mutual (C)	217,981,000
General Accident (B)	211,319,000
Prudential Assur. (B)	183,071,000
Fireman's Fund Group (F)	180,607,000
Zurich Insurance (F)	177,179,000
Continental Ins. Co's. (F)	172,385,000
Travelers Canada (F)	165,535,000
Dominion of Canada Gr. (C)	159,370,000
Guardian of Canada (B)	155,453,000
State Farm Group. (F)	150,681,000
Groupe Commerce (C)	149,346,000
Simcoe Erie Group (C)	130,825,000
Canadian General Gr. (C)	125,030,000
American Home (F)	121,833,000
Canadian Indemnity (C)	119,225,000

ASSURANCES

Home Insurance (F)	108,831,000
Pilot Insurance (F)	103,946,000
Groupe Desjardins (C)	100,613,000
Halifax Insurance (F)	<u>99,967,000</u>
	\$4,705,039,000

This amount represents over 65% of the direct property/casualty writings by private companies in Canada, with the largest company writing only some 6% of the total market. One highly visible effect of the number of foreign companies in the top ranks is an almost total fragmentation of the market with little leadership, other than that shown in the ability to cut rates, to give the market some directional stability.

373

The capacity currently available in the Canadian market is very substantial in most classes of business but is achieved in different ways. The Canadian companies have generally had to build up their capacity through reinsurance developed from their own results; the American companies in particular, and, to a lesser extent the British and other nationalities, have been able to make use of the enormous capacity generated from their parent company proportional treaties and to benefit from the generally lower excess rates available with the broad premium base of the parent. There are signs of this changing as a number of branches have domesticated and found that the retentions of the parent are just too high for the premium base of the Canadian-based subsidiary.

It has also been noticeable that many subsidiaries or branches of foreign companies have shown a marked reluctance in the past to risk losing market share and improve their results. Often the Canadian book represented such a small percentage of the overall writings that even with extremely poor results the effect on the total was negligible. Now, as results on a world-wide basis have deteriorated and Canada rivals Australia as the loss-producing capital of the world, attention has focussed on the disastrous figures coming from Canada but, because of the fragmentation mentioned earlier, little remedial action can be taken.

On the reinsurance side the influence of foreign companies has been much greater; even in 1984 there are only 4 Canadian controlled reinsurers writing a significant amount of Canadian reinsurance, and two of these are restricted to mutual business in Ontario

and Quebec respectively. It is also interesting to note where the business is actually written : of the 44 most active reinsurers (being those who write reinsurance only, plus Lloyd's) only 21 either have their own underwriting office in Canada or have an underwriting manager in Canada.

374

In addition to the licensed reinsurance market, there is still a large volume of business placed on an unlicensed basis, although this has reduced as the supervisory authorities push for greater licensed placement. It is unfortunate that much of the unlicensed, and indeed the licensed market which writes from outside the country is what could be termed "*ignorant capacity*" – I do not believe there is such a thing as "*innocent capacity*".

Much of this market has failed completely to recognize radical changes in Canadian exposures. Not understanding SEF42 ; never having heard of the Family Law Reform Act in Ontario and Alberta (nor that other provinces are actively considering passage of such legislation) ; astounded to learn through experience that sewers back up in Saskatchewan and Alberta with monotonous regularity and expensive consequences ; unaware that liability awards of \$500,000+ are now commonplace and that the \$1,000,000 threshold has been breached on numerous occasions, they continue to quote and write business at terms which the more knowledgeable local market can only find risible. Unfortunately these external actions still have a dampening effect on the ability of the local market to improve terms to levels at which profits might reasonably be anticipated.

Given the poor results in Canada over the past years, the question must be asked of why so many companies have decided to come into the market, particularly in reinsurance where the number of licensed markets has expanded rapidly over the last decade. Canada has generally been seen to be a relatively safe haven for investment, with mineral wealth and vast unpopulated areas, political and financial stability and a proximity to the USA, which can give an entree to a broader North American experience. It has also been a quirk of licensing regulation that it has been easier and cheaper to set up a branch of a British or foreign company than to set up a local Canadian stock company, a situation which still, in theory, exists.

If it is possible for Canadians to get some joy out of foreign influence, it is certainly in the field of life insurance, where, unlike the general side, about 75% of the market is held by Canadian-controlled companies. Perhaps it is mere coincidence that Canadians of Scots descent were instrumental in the beginnings of several of the life companies, or perhaps it is that of all the foreign influence only the Scots know where to find the ultimate measure – profit.

L'Argus international. Numéro 41. Mars-Avril 1984. Paris.

Dans ce numéro, on trouve d'excellents articles sur le dossier de l'Amérique du Sud, c'est-à-dire sur les assurances traitées au Brésil, au Venezuela, en Argentine, en Colombie et au Pérou. Nous le signalons à nos lecteurs qui voudraient avoir une source de documentation mise à jour. Ce numéro spécial contient non seulement des chiffres, mais des détails précis sur les pays en question avec, pour l'assurance et la réassurance, des jeux d'équilibre qui ne manquent pas d'intérêt.



L'Argus international. Numéro 42. Mai-Juin 1984. Paris.

Ce numéro est fort intéressant. Il contient de nombreux articles sur la responsabilité des producteurs et fournisseurs d'amiante. Signalons, en particulier, les titres suivants : *Current developments in Asbestos litigation* ; *Toxic substances and the employee's right to know*. Ce numéro contient également des travaux consacrés à l'équilibre technique et financier de l'assurance, une étude intitulée L'assurance sur la vie : reflet du développement économique , une autre sur le marché yougoslave de l'assurance.

Il y a aussi des études consacrées à l'assurance de responsabilité civile aux États-Unis en 1983. Nous les signalons au lecteur qui y trouvera des détails fort intéressants sur les réclamations faites aux États-Unis, à la suite de l'usage ou de la fabrication de l'amiante. Des poursuites nombreuses ont donné lieu à une jurisprudence qui s'établit petit à petit et dont la revue rend compte.

Les prix de l'assurance habitation reflètent-ils un marché de concurrence parfaite ?

par

M. J.-François Outreville⁽¹⁾

avec la collaboration de

M. Eric Bédard et Mlle France Brochu⁽²⁾

376

Is home insurance subject to a limited or total competition ? With the help of his students, Mr. J.-François Outreville looks at this question and uses mathematical formulas to arrive at an interesting theoretical conclusion.



Pour juger de la situation d'un marché, on considère généralement les points suivants :

- un grand nombre d'intervenants sur ce marché,
- l'homogénéité des produits,
- sa transparence.

Une des caractéristiques du marché de l'assurance IARD, et plus particulièrement en ce qui concerne les lignes d'assurances des ménages, est qu'il est proche de la concurrence parfaite. Il se caractérise par un grand nombre de firmes vendant un produit homogène. La concentration y est peu importante et la liberté d'entrée y souffre peu d'entraves.

La concentration du marché dans l'assurance des biens

On ne peut mesurer le degré de concentration d'un marché uniquement en comptabilisant le nombre de firmes. L'indice d'Herfindahl est une mesure habituellement utilisée en économie et qui tient compte de la taille des différen-

(1) Professeur de Finance et Assurance et Directeur de la Chaire en Assurance de l'Université Laval.

(2) Étudiants de l'option Assurance du programme de Baccalauréat en Sciences de l'Administration de l'Université Laval.

tes entreprises sur ce marché. Si Q est le total de la production (ou du chiffre d'affaires) d'un secteur comprenant N entreprises, et q_i , la part attribuée à l'entreprise i , l'indice d'Herfindahl s'écrit :

$$H = \sum_{i=1}^N [q_i/Q]^2$$

Inversement, connaissant la valeur de H , on peut en déduire le nombre équivalent d'entreprises :

$N^* = 1/H$, c'est-à-dire le nombre d'entreprises de même taille qui existeraient sur ce marché pour un même degré de concentration. Plus ce nombre sera élevé, plus la concurrence sera élevée et inversement. On parlera alors d'entreprises « potentielles » sur un marché.

377

C'est cette mesure que nous avons appliquée aux 100 premières compagnies du secteur des assurances générales opérant au Québec. Les entreprises ont été choisies en fonction du montant des primes souscrites qu'elles ont perçues pour le marché de l'assurance des biens. Une étude comparative des années 1976 et 1979 montre (Tableau I) que ce marché est resté relativement stable dans le temps et que le nombre d'entreprises potentielles pour la concurrence, soit 37, est relativement élevé, si on le comparait à la concentration des activités dans le secteur bancaire ou même dans le secteur des assurances IARD pour un pays comme la France où ce même nombre est de 28. (Outreville, 1982).

Tableau I : Parts de marché et mesure de la concentration dans l'assurance des biens au Québec.

<i>parts de marché</i>	<i>1976</i>	<i>1979</i>
4 premières compagnies	24.59%	24.13%
8 " "	35.60	38.19
16 " "	51.31	55.49
32 " "	69.51	73.84
64 " "	89.59	91.41
100 " "	96.31	96.71

Mesure de la concurrence :

Nombre équivalent de compagnies	37	37
---------------------------------	----	----

Source : Outreville, Cossette et Côté (1982)

L'homogénéité des produits et la transparence⁽³⁾

Une des hypothèses d'un marché de concurrence parfaite est qu'il ne devrait pas exister, entre autres, de relation significative entre la taille des entreprises sur ce marché et la qualité et le prix de produits équivalents.

Le fait d'observer une relation inverse entre la taille et le prix pourrait impliquer qu'à long terme les petites compagnies devraient disparaître.

378

En ce qui concerne la transparence, on admet habituellement qu'une compagnie d'assurance opérant par vente directe génère pour le consommateur un coût d'information plus élevé qu'une compagnie opérant par l'intermédiaire de courtiers et que ce coût devrait donc se refléter soit dans un prix moins élevé, soit dans une meilleure qualité de produit.

Une étude de marché de l'assurance habitation a été réalisée en mars 1984 auprès de 35 compagnies sur le marché québécois et représentant 65,33% du total du chiffre d'affaires réalisé dans l'assurance des biens. Cinq compagnies à vente directe font partie de cet échantillon. Deux types de contrats ont été analysés : un contrat multirisques de locataire et un contrat multirisques de propriétaire occupant (voir annexe 1).

Un examen des primes d'assurances relevées pour ces deux contrats types, pour les 35 compagnies, nous permet de constater qu'en règle générale, pour un propriétaire ou pour un locataire, les primes d'assurance des compagnies opérant par vente directe (à une exception près) ne sont pas inférieures à celles des compagnies opérant par l'intermédiaire de courtiers. Ceci se confirme en moyenne pour l'ensemble des compagnies (tableau 2). La faible différence pour les contrats de propriétaire peut justement refléter le coût d'information pour le consommateur ou, en d'autres termes, la qualité du service rendu par le courtier. Ces résultats corroborent des analyses partielles effectuées les années précédentes par des groupes d'étudiants dans le cadre des cours en assurance. (voir annexe 2).

Une seconde analyse statistique a été menée sur cet échantillon pour vérifier l'hypothèse d'indépendance entre la taille de l'entreprise et la prime d'assurance offerte.

Une analyse de régression par simples moindres carrés permet de vérifier effectivement qu'il n'existe pas de relation statistique significative entre la prime d'assurance et la taille de la compagnie (tableau 3). Le coefficient b associé à la taille n'est pas significativement différent de zéro et la valeur du coefficient de détermination (R^2) de la régression est presque nulle.

(3) On entend par transparence, le fait que chaque intervenant sur un marché (vendeur ou acheteur) a une information complète sur les prix, les quantités et la demande pour les produits de ce marché. Le respect de cette hypothèse fait qu'un marché de concurrence pure devient aussi un marché de concurrence parfaite.

ASSURANCES

Tableau 2 : Moyennes et écarts-types des primes d'assurance

	contrat locataire	contrat propriétaire
compagnies à vente directe	\$192.40 (27.20)	\$265.00 (31.50)
compagnies avec courtiers	\$191.30 (21.30)	\$280.40 (28.50)

*Tableau 3 : Analyse de régression
prime = a + b taille*

379

	a	b	R ²
contrat locataire	194.74 (5.91)	-1.765 (2.46)	0.015
contrat propriétaire	271.20 (7.78)	3.748 (3.24)	0.039

Note : entre () l'écart-type de la valeur estimée.

Conclusion

Nos hypothèses sur la nature et la qualité du marché de l'assurance habitation au Québec se trouvent vérifiées dans cette étude empirique effectuée en mars 1984. Ce marché se caractérise par un grand nombre de firmes vendant un produit homogène et les prix, les primes d'assurances, reflètent bien un marché de concurrence parfaite.

Annexe 1 : caractéristiques principales des contrats d'assurance étudiés

(1) contrat multirisques de locataire :

pour un 4½ pièces situé à Ste-Foy dans un bloc appartements de 7 logements et plus. Contenu de \$12,000. Responsabilité civile de \$200,000. Avenant valeur à neuf et franchise de \$250.

(2) contrat multirisques de propriétaire occupant

pour une maison unifamiliale avec sous-sol fini située à Ste-Foy. Date de construction : 1974. Chauffage à l'huile. Pas de foyer. Couverture de \$60,000. Responsabilité civile de \$200,000. Avenant valeur à neuf et franchise de \$250.

Annexe 2 : résultats d'analyses partielles des primes d'assurance habitation sur le marché de Québec

Moyennes et écarts-type des primes d'assurances des contrat multirisques de propriétaire occupant

	novembre 1983	novembre 1981
compagnie à vente directe	\$239.00 (4.00)	\$265.50 (10.50)
compagnie avec courtiers	\$266.50 (14.50)	\$298.20 (32.90)

Références

- 380 OUTREVILLE, J. François, « Compétition et Concentration dans l'assurance française », *L'Assurance française*, 15 mai 1982.
- OUTREVILLE, J.F., COSSETTE, G. et CÔTÉ, J., Impact de la nationalisation de l'assurance automobile, *Revue Commerce*, avril 1982.
-

La Voie maritime, par Robert F. Legget, o.c. Publication de l'Administration de la Voie maritime du Saint-Laurent. Centre d'édition du gouvernement du Canada, au ministère des Approvisionnement et Services. Ottawa.

Nous sommes un peu en retard pour signaler ce livre qu'a fait paraître la Voie maritime du Saint-Laurent pour rappeler le cent cinquantième anniversaire du premier canal (celui de Lachine) et le vingtième anniversaire de la Voie maritime, destinée à permettre aux grands navires d'aller de Montréal jusque dans les Grands Lacs. D'un autre côté, nous croyons qu'il est bon que le lecteur sache ce qu'a été le premier canal et quelle en a été l'évolution pour arriver à cette voie intérieure qui accueille d'assez gros navires. Abondamment illustré, l'ouvrage est fort intéressant, car s'il présente l'aspect actuel de la voie maritime, il rappelle ce qui a été fait antérieurement à ce qu'on réalise le grand projet.

Dans l'avant-propos, M. Lionel Chevrier note ceci :

« Ayant vu le jour et ayant grandi sur les bords du fleuve Saint-Laurent et, plus tard, ayant servi trois années d'un labeur harassant, mais stimulant à la présidence de l'Administration de la Voie maritime durant la période de construction, j'étais bien préparé à tirer grand plaisir de la lecture du livre abondamment illustré de Robert F. Legget sur l'évolution de la voie en eau profonde du Saint-Laurent. »

Chronique juridique

par

M^e Rémi Moreau

The author studies a number of cases concerning automobile insurance, as well as the time limits for bringing actions for damages against engineers, architects and contractors. He looks at various legal decisions as they affect automobile multi-peril coverage. Also considered are the insurable interest of a notary practicing on his own, and the description of risk and the insurer's joint liability under the terms of article 2585 of the Civil Code. Finally, the author looks at the effect of mortgage clauses as they apply to the insured and the mortgagee.

381



1. Le transport de personnes à titre onéreux et le contrat d'assurance automobile

Plusieurs assurés automobilistes pratiquent régulièrement ce que nous appelons communément le «voiturage», c'est-à-dire le fait d'accueillir à bord de leur véhicule automobile des compagnons de travail allant dans une direction commune et de les emmener à leur lieu commun, moyennant l'acceptation d'une somme d'argent. L'idée, certes, est intéressante puisque le propriétaire d'une automobile y voit la possibilité de réduire considérablement ses frais de transport.

Des questions se posent, toutefois, sur la nature précise d'une telle obligation, d'une part, et sur ses effets vis-à-vis le contrat d'assurance, d'autre part.

A. La nature précise de l'obligation

Monsieur le professeur Maurice Tancelin a bien fait ressortir le sens de l'expression *moyennant rétribution* contenue dans l'ancienne police d'assurance automobile, c'est-à-dire celle en usage avant l'entrée en vigueur de la Loi sur l'assurance automobile⁽¹⁾. Voici comment il résume deux déci-

(1) Le premier mars 1978.

sions de la Cour d'appel à ce sujet : 1) La Compagnie d'assurance Provinces-Unies v. Hamel, 1970, C.A. 696 et 2) Madill v. Ledue, 1970, C.A. 1146.

382

« Dans l'arrêt *Provinces-Unies*, les juges ont estimé que la clause de non-retribution ne jouait pas vu l'absence d'entente préalable, alors que dans l'arrêt *Madill*, la Cour d'appel a renversé la décision du juge Mayrand au même effet, au motif qu'il y aurait eu en l'espèce arrangement ou convention. La différence des situations de fait semble justifier celle des solutions finalement retenues. Pourtant ces situations ne paraissent comporter ni en droit, ni en fait aucune distinction suffisante pour aboutir à ce qui constitue en réalité une contrariété de décisions portant sur les conditions d'existence d'un contrat en matière de transport bénévole donnant lieu à récompense. On peut poser la question autrement en disant : est-ce que le versement d'une somme d'argent, si modique soit-elle, fait perdre à un transport son caractère bénévole ? Il est clair qu'à cette question l'arrêt *Provinces-Unies* répond non et l'arrêt *Madill*, oui. Personnellement nous ne voyons pas en quoi l'affaire *Provinces-Unies* constitue davantage un cas d'espèce que l'affaire *Madill*. Ce qui est en cause c'est la détermination d'un critère juridique du transport bénévole par opposition au contrat de transport. (2)

Le terme *rétrocession* ne peut donc servir à la base de l'existence d'un contrat que s'il constitue un paiement au sens juridique, c'est-à-dire la livraison d'un montant en argent afin d'acquiescer une obligation⁽³⁾.

Cependant, le fait pour le transporteur d'ignorer les conséquences de son geste d'accepter une somme d'argent peut-il faire perdre au contrat un élément de validité, à savoir le consentement réel ? Il semble que oui et le professeur Tancelin cite Trudel à cet égard⁽⁴⁾ :

« Or il est admis que l'erreur de droit vicie le consentement et que la maxime « Nul n'est censé ignorer la loi » est une formule propre au droit criminel, à la législation administrative : elle n'est pas désirable dans le droit civil, surtout dans le chapitre des contrats.

(TRUDEL, *Traité de droit civil du Québec*, t. 7, p. 159, cité par le juge B. O'Connor dans *Gaumont v. Lemaire*, 1971, C.S. 87.)

Il nous semble, malgré tout, que le fait d'accepter une rémunération afin de transporter quelqu'un d'un lieu à un autre implique une idée de contractualisation, laissée à l'appréciation souveraine du tribunal.

(2) Contrat d'assurance - contrat de transport, M. Tancelin, *Les Cahiers de Droit*, chronique de jurisprudence, 1971, 12 C. de D., p. 222.

(3) Par opposition à un pourboire ou à un geste gracieux, qui peuvent venir spontanément de passagers. Dans le cas présent, il n'y a pas un geste gracieux, mais une entente

(4) *Cahiers de Droit*, op. cit., p. 222.

Il faut dire également qu'il n'est pas obligatoire que la rémunération consiste en une somme d'argent, ce que nous rappelle le jugement suivant de la Cour provinciale⁽⁵⁾ :

« Le fait que les passagers avaient contracté l'obligation de payer le compte d'épicerie du défendeur à sa place implique un transport à titre onéreux.

(Annuaire de jurisprudence du Québec, 1979, p. 23, n° 79)

Ainsi, avant la réforme de l'assurance automobile, il ressortait des deux jugements contradictoires commentés par le professeur Tancelin une ambiguïté quant à la qualification du contrat de transport, dont une certaine interprétation pouvait entraîner la déchéance de la police d'assurance. Ce qui incitait le professeur à conclure, au terme de sa chronique :

383

« Il ne tient qu'aux assureurs de préciser explicitement que l'acceptation d'une somme d'argent quelconque, si minime soit-elle, par l'assuré, entraîne la perte des bénéfices que lui procure la police d'assurance. ⁽⁶⁾

Ceci nous amène à examiner les dispositions d'assurance applicables en vertu de la nouvelle police. Nous pourrions y constater, bien que les assureurs n'aient pas cru bon de préciser explicitement⁽⁷⁾, selon le vœu de M. Tancelin, que l'expression « moyennant rétribution » n'existe plus dans la police d'assurance actuelle.

B. Le contrat d'assurance automobile

La police d'assurance automobile du Québec (Formule des propriétaires), émise suite à la nouvelle Loi sur l'assurance automobile, ne contient pas d'exclusion relative au transport de passagers à titre onéreux. Par ailleurs, elle contient trois stipulations que nous voudrions commenter dans le cadre de cet exposé.

1. Dans la proposition d'assurance, à l'article 5(B), une question est posée comme suit : « Le véhicule sera-t-il loué ? Servira-t-il au transport de personnes à titre onéreux ou à . . . ? Dans l'affirmative, donner tous les détails. »

Il est clair, par ceci, que l'assureur est en droit de connaître les circonstances connues de l'assuré de nature à influencer l'établissement de la prime ou l'acceptation du risque. Un conducteur de taxi, par exemple, se doit de déclarer à l'assureur la nature et l'étendue de son occupation.

(5) Compagnie d'assurance générale de commerce c. Drouin, C.P., février 1979, *Jurisprudence Express* 79-278.

(6) C. de D., op. cit., p. 225.

(7) Découlant de l'article 2479 du Code civil, la forme et les conditions des polices d'assurance automobile doivent être approuvées par l'Inspecteur général des Institutions financières.

2. La disposition 6 de la police d'assurance se lit comme suit, en ce qui concerne l'usage du véhicule assuré :

« Sauf mention aux Conditions particulières ou garantie accordée par voie d'avenant, le présent contrat est sans effet en ce qui concerne les sinistres survenant pendant que... (c) le véhicule assuré sert comme taxi, autobus, autocar ou véhicule de place ou de visites touristiques.

Cette exclusion spécifique quant à l'usage du véhicule assuré est la contrepartie de la réponse donnée par l'assuré à l'assureur à la question 5(B) de la proposition, telle qu'examinée précédemment. En effet, si l'assuré répond par l'affirmative à l'assureur qu'il utilisera son véhicule comme taxi, la mention devra apparaître dans la police ou dans un avenant spécifique.

384

3. La définition *véhicule assuré* comprend plusieurs sens dans la police, dont le suivant :

« À l'exception du véhicule désigné, tout véhicule terrestre automobile ayant pour conducteur, au moment du sinistre, soit l'assuré, soit son conjoint vivant sous le même toit, pourvu que... le véhicule en question ne soit affecté, hors du Québec, à l'usage de taxi, d'autobus ou d'autocar ou à la livraison commerciale. ⁽⁸⁾

Il nous semble que cette définition s'explique ainsi : un véhicule de remplacement donne à l'assuré ou à son conjoint les mêmes bénéfices qu'en regard du véhicule désigné, sauf si un tel véhicule de remplacement est utilisé hors du Québec aux fins indiquées précédemment : taxi, autobus, autocar, livraison commerciale.

Telles sont donc les trois seules stipulations qui apparaissent dans la police d'assurance automobile actuellement en vigueur au Québec. C'est donc dire qu'un assuré automobiliste qui possède un véhicule automobile pour son propre usage et qu'il l'a déclaré comme tel à l'assureur ne pourrait se voir opposer aucune exclusion par cet assureur, dans le cadre de la pratique du *voiturage*. Le fait de transporter des personnes à titre onéreux n'irait pas, selon nous, en contradiction avec les causes précises d'exclusion de l'article 6(C) : taxi, autobus, véhicule de place ou de visites touristiques, si un tel transport est fait dans un cadre privé et non commercial. Il y a, selon nous, un fait juridique, mais non un acte juridique, assimilable à un contrat de transport.

Par ailleurs, il faut bien dire que si l'assuré, au moment de la souscription, se sert généralement de son véhicule pour transporter des personnes à titre onéreux et s'il répond par la négative à la question qui lui est posée par

(8) On retrouve une définition similaire dans le cas également d'assurés constitués en personne morale.

l'assureur à cet effet, il risque de voir la déchéance de son contrat d'assurance, advenant qu'une telle déclaration mensongère soit de nature à causer préjudice à l'assureur.

Enfin, l'indemnisation ne se pose pas à l'assureur, mais à la Régie de l'assurance automobile, quant à la responsabilité de l'assuré découlant de dommages corporels. Sauf ce cas, l'assureur se doit, selon nous, de prendre fait et cause selon les conditions de la police, dans les circonstances que nous avons examinées ici.

2. Prescription des recours vis-à-vis les ingénieurs, les architectes et les entrepreneurs

385

La Cour suprême du Canada, dans l'arrêt *Harvey-Desgagné c. Fabrique de la paroisse de Saint-Philippe d'Arvida*, fut saisie d'une action intentée sept ans après la construction d'une église.

Cette décision vient établir qu'on peut poursuivre un architecte ou un ingénieur en raison de dommages causés à un édifice, qui se sont manifestés graduellement pendant une période de dix ans.

Les aspects suivants ont été examinés par le Tribunal :

- la manifestation graduelle du vice de construction ;
- le point de départ de la prescription de l'article 2569 al. 2 du Code civil commence à courir à l'expiration du délai de cinq ans de l'article 1688 du Code civil, dans tous les cas, que la perte devienne certaine avant ou après ledit délai ;
- les ingénieurs sont assimilés à l'architecte pour les fins des dispositions des articles 1688 et 1689 du Code civil, bien qu'ils n'y soient pas spécifiquement mentionnés.

3. Véhicule d'équipement assuré selon une formule « multirisques »

La cause *L'Union Canadienne, compagnie d'assurances, La Prévoyance, compagnie d'assurance et La Garantie, compagnie d'assurances de l'Amérique du Nord, demanderesses, c. le Ministère des Transports du Québec, le Procureur général de la province de Québec et Robert Robitaille, défendeurs*, rendue par la Cour provinciale le 29 novembre 1983, soulève deux aspects intéressants :

- Un véhicule décrit comme un camion international avec équipement de neige n'est pas un véhicule exempté de l'obligation d'assurance édictée par l'article 84 de la Loi sur l'assurance automobile.

Aucune disposition de la Loi ne prévoit des exemptions pour les espèces d'automobiles, tel un véhicule d'équipement ;

- Le fait que ce véhicule soit assuré, non en vertu de l'assurance automobile, F.P.Q. n° 1, mais en vertu d'un contrat d'assurance multiple commercial (dommages directs) et d'un contrat d'assurance de responsabilité civile, tel fait n'interdit pas l'application de la Convention d'indemnisation directe.

Le recours s'exerce contre l'assureur avec lequel l'assurance a été contractée, selon l'obligation de l'article 84, qu'il y ait ou non une assurance pour dommages personnels.

386

Voici la conclusion du Tribunal :

En conclusion, les assurés des demandresses sont propriétaires d'automobiles au sens de la Loi, ils doivent détenir l'assurance visée par l'article 84, ils détiennent un tel contrat d'assurance avec les demandresses, ils doivent exercer leur recours contre celles-ci lesquelles, selon l'article 116, doivent les indemniser selon la Convention d'indemnisation directe visée à l'article 173.

4. Intérêt assurable d'un actionnaire unique

L'intérêt assurable est un principe d'assurance en vertu duquel toute police d'assurance est nulle, si l'assuré ne peut démontrer qu'il a un intérêt dans la préservation d'un bien et qu'il peut subir un préjudice du fait de l'endommagement de tel bien.

Le Code civil de la province de Québec stipule ceci, à l'article 2580 :

Une personne a un intérêt d'assurance dans une chose lorsqu'elle peut subir un dommage direct et immédiat de la perte ou de la détérioration de cette chose.

Dans la cause *Macaura c. Northern Assurance Company* (1925) A.C. 619, l'assureur refusa de payer la réclamation de l'assuré Macaura, ainsi désigné dans la police, puisque celui-ci ne pouvait prétendre à aucun droit dans la destruction d'un bien assuré appartenant à la compagnie dont il était actionnaire.

Un récent jugement de la Cour d'appel de l'Ontario, *Kosmopoulos c. Constitution Insurance Company of Canada*, 1983, 42 O.R. (2d) 428, vient d'étendre l'application de l'intérêt assurable à un actionnaire unique d'une société :

"In the Kosmopoulos case, the appellant had incorporated his business in order to protect his personal assets. He was the sole shareholder of the corporation. He was named as the insured in a policy insuring his business. Upon the

damage caused to his store and its contents, the insured claimed the indemnity proceeds under the insurance contract. The insurer denied coverage on the basis that the appellant had no insurable interest as a shareholder. The issue which the Ontario Court of Appeal was called upon to consider was whether the sole shareholder of a corporation has an insurable interest in the assets of that corporation."

En rendant sa décision, le tribunal considère qu'en vertu du développement récent de la législation sur les compagnies, tant fédérale que provinciale, une société pouvait actuellement être formée par un seul administrateur et actionnaire :

"In my view, the rule (The Macaura rule) should not be accepted to this extent as part of the Ontario law. As mentioned earlier, the sole owner of a limited company fits well within the definition of those who might have an insurable interest as defined in *Lucena v. Craufurd*, supra. I can see no reason for imposing the rigidity of the Macaura rule on this recent development in company law."

387

5. La déclaration du risque

L'affaire *Eugène Angelillo, demandeur appelant, contre La Prévoyance, compagnie d'assurances et autres, défenderesse intimée*, portée en appel à Montréal devant messieurs les juges Turgeon, Kaufman et Monet, illustre bien l'application de l'article 2485 du Code civil, tel qu'il existait avant l'adoption de la nouvelle Loi sur les assurances et des changements de 1979. En effet, l'ancien texte se lisait comme suit :

« L'assuré est tenu de déclarer pleinement et franchement tout fait qui peut indiquer la nature et l'étendue du risque, empêcher de l'assumer, ou influer sur le taux de la prime. »

Ainsi, il nous semble que le Tribunal d'appel était lié par cette disposition impérative et qu'il n'avait d'autre choix que d'appliquer cet article, ayant pour effet de rendre nulle la police d'assurance du demandeur appelant, émise par Canada Général en complément de celle de La Prévoyance. En effet, le demandeur, au moment de la souscription de ladite police, n'avait pas mentionné à l'assureur des menaces précises qu'il avait reçues, donc voici un extrait du jugement :

"Secondly, we know that, on November 28, 1974, Jean-Guy Angelillo complained to the police that he had received an anonymous telephone call and, in the words of the police report, "l'individu lui aurait dit que s'il (sic) ne fermait pas les portes de son commerce, il se ferait tirer, et qu'on mettrait le feu à son commerce, et à son domicile" (exhibit D-5 : J.R., p. 163).

"However, as the judge noted in the judgment, "le même Jean-Guy Angelillo lorsqu'il a témoigné séance tenante et avant le témoignage du policier dont le rapport a été produit comme pièce D-5 a déclaré que les menaces de blessures

corporelles telles que "de se faire briser les jambes s'il ne fermait pas son magasin". D'autre part, il n'a jamais avisé son agent d'assurances ni son assureur des menaces reçues avant de savoir que la police P-2 était émise, soit avant le 4 décembre 1974" (J.R., p. 492)."

Depuis 1974, la nouvelle Loi sur les assurances modifia cet interdit et cette modification fut à nouveau amendée en 1979 par la disposition suivante (L.Q., 1979, c. 33) :

« Le preneur, de même que l'assuré si l'assureur le demande, est tenu de déclarer toutes les circonstances connues de lui qui sont de nature à influencer de façon importante un assureur raisonnable dans l'établissement de la prime, l'appréciation du risque ou la décision de l'accepter.

388

Il n'est pas évident que le tribunal eût donné raison à l'assureur, dans le contexte juridique actuel, car ce serait plutôt à ce dernier à demander précisément à l'assuré les facteurs qui sont de nature à établir la prime ou à apprécier le risque.

6. Obligation conjointe et solidaire des assureurs

L'honorable juge Réjane L. Colas a rendu, le 15 novembre 1983, un jugement⁽⁹⁾ en se basant sur l'article 2585 du Code civil, lequel a été porté en appel.

L'article 2585 du Code civil stipule ce qui suit, lequel est une disposition impérative en vertu de l'article 2500 du Code civil :

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

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

De fait, une police dite *souscription* fut émise, c'est-à-dire un risque d'incendie accepté sur un seul contrat par deux assureurs, à concurrence d'un pourcentage de participation :

- Symons General : 75%.
- Pitts : 25%.

Suite à un incendie faisant jouer la garantie, un seul assureur put assumer ses obligations, du fait de la déconfiture de l'autre assureur, d'où résulte une indemnité partielle à l'assuré qui réclame du premier assureur,

(9) *Sabau Construction Inc. v. Symons General Insurance Co.*

dans la présente cause, le plein montant de l'indemnité. Il s'appuie justement sur l'article 2585.

Par contre, la défenderesse soutient ce qui suit, selon les termes du tribunal :

« La police d'assurance fut souscrite par la défenderesse jusqu'à concurrence de 75% du montant total de la protection et par Pitts Insurance Company jusqu'à concurrence de 25%, l'engagement des souscripteurs vis-à-vis la demanderesse étant conjoint, mais non solidaire et la défenderesse ne peut être tenue de payer au-delà de la proportion du risque qu'elle a assumée.

Le tribunal conclut que l'assureur est à bon droit d'obtenir le plein montant de sa perte, selon l'esprit du législateur, en adoptant le nouvel article 2585 du Code civil, qui était de protéger le consommateur.

389

L'article 2585 du Code civil régleme les conséquences qui découlent d'un partage d'un risque entre plusieurs assureurs sur différents contrats ayant pour objet la même chose et les mêmes risques : cette opération prend le nom d'*assurances multiples*. Le but poursuivi par le législateur, nous semble-t-il, était d'éviter que le principe indemnitaire de l'assurance soit mis en échec par un cumul de garanties venant dépasser la valeur des biens assurés.

Dans l'affaire ici examinée par la Cour, notre interprétation est à l'effet qu'il s'agit plutôt d'une autre opération, appelée la *coassurance*, qui consiste en une répartition d'un risque, d'un commun accord, entre plusieurs assureurs et dans une même police d'assurance, à concurrence d'un montant ou d'un pourcentage déterminé pour chacun.

Nous attendons avec l'intérêt l'interprétation qui sera rendue en appel avant d'apporter nos commentaires sur ce qui nous semble un aspect essentiel dans la présente cause, c'est-à-dire l'engagement contractuel de plusieurs assureurs, dans une même police d'assurance, à concurrence d'un pourcentage déterminé dans telle police.

7. Sur la portée de clauses hypothécaires vis-à-vis l'assuré et le créancier hypothécaire

La faute intentionnelle de l'assuré, expliquent certains auteurs, fait perdre tout droit au créancier. En effet, disent-ils, l'article 2563 du Code civil stipule « que l'assureur ne répond pas, nonobstant toute convention contraire, du préjudice provenant de la faute intentionnelle de l'assuré ». Cet article étant d'ordre public, entraînerait la déchéance du contrat, incluant la clause hypothécaire attachée audit contrat. Nous ne partageons pas cette opinion.

Il est clair que l'assureur ne saurait indemniser l'assuré qui a commis une faute intentionnelle et ce, nonobstant toute convention contraire.

En double risque, par ailleurs, l'assureur peut-il répondre vis-à-vis un créancier hypothécaire, malgré l'acte intentionnel de l'assuré ? Serait-ce là une convention contraire, au sens de l'article 2563 du Code civil ? Nous ne le croyons pas.

La Cour suprême du Canada⁽¹⁰⁾ a conclu à l'effet que l'avenant de créancier hypothécaire (ou *Standard Mortgage Clause*) dont nous reproduisons ci-après l'article 1, constitue un engagement distinct et séparé entre l'assureur et le créancier hypothécaire :

390

« Article 1

Violations du contrat

Ne sont pas opposables aux créanciers hypothécaires les actes, négligences ou déclarations des propriétaires, locataires ou occupants des biens assurés, notamment en ce qui concerne les transferts d'intérêts, la vacance ou l'inoceupation, ou l'affectation des lieux à des fins plus dangereuses que celles déclarées.

Les créanciers hypothécaires sont tenus d'aviser l'assureur (si ce dernier leur est connu) dès qu'ils sont au courant de toute inoecupation ou vacance de plus de trente (30) jours consécutifs, de tous changements dans les droits de propriété ou de toute aggravation du risque, à charge pour eux d'acquitter, sur demande raisonnable, les surprimes afférentes aux aggravations dépassant les normes d'acceptation fixées pour le présent contrat et cela au tarif établi à cet égard et pour la durée du contrat restant à courir à compter du début des aggravations en question.

Le créancier hypothécaire ne saurait souffrir d'actes faits par l'assuré, s'il n'en a pas connaissance : tel est l'engagement précis et distinct qu'a pris l'assureur vis-à-vis le créancier, en vertu de l'avenant de créancier hypothécaire.

Qu'en serait-il vis-à-vis le créancier protégé par cette clause, si l'assuré viole délibérément une condition du contrat d'assurance ? Le jugement *Caisse Populaire Notre-Dame de l'Espérance c. Compagnie d'assurance canadienne universelle, Liée*⁽¹¹⁾ précise ce qui suit, dans des circonstances où l'assuré a toujours refusé ou négligé de produire une preuve de perte :

« Comme on peut le constater, le texte de la clause relative aux créanciers hypothécaires comporte une renonciation de l'assureur à se prévaloir contre ces

(10) *Bonser v. London & Midland General Insurance Co.* 1973 S.C.R. 10, commenté par Martine Turcotte, *Canadian Journal of Insurance Inc.*, vol. 2, n° 4, p. 61

(11) 1975 C.S. 452 à 457.

derniers comme moyen de nullité de la police, des actes ou négligences de l'assuré. Or, c'est précisément de l'acte et de la négligence de l'assuré dont la défenderesse se plaint lorsqu'elle allègue, au paragraphe 7 de son plaidoyer, que son assuré « a toujours refusé ou négligé de produire une preuve de perte en bonne et due forme. »

Analysant maintenant cette clause, on est d'abord forcé d'y voir un engagement direct de l'assureur envers le créancier hypothécaire à qui, non seulement l'assureur promet paiement, mais encore à qui il offre une libération des conséquences des actes ou de la négligence de l'assuré.

Et le jugement ajoute que la nullité à laquelle réfère l'avenant n'est pas restreinte à celle résultant d'actes de l'assuré antérieurs au sinistre, mais s'applique encore, faute de restriction dans la clause, aux actes commis par l'assuré après le sinistre.

391

Il appert de ce jugement que les droits du créancier sont protégés, advenant une violation des conditions du contrat par l'assuré :

· Il semble donc que vouloir soumettre le créancier hypothécaire aux exigences de la production d'une preuve de perte aille à l'encontre des fins mêmes que poursuit cette clause concernant les créanciers hypothécaires. En les dissociant des actes des assurés, l'engagement de l'assureur a pour effet d'accorder à ces créanciers une protection efficace et indépendante de celle dont jouit l'assuré lui-même.

À l'inverse, la clause dite *Perte payable au créancier, selon ses intérêts (Loss Payable Clause)* empêche le créancier de recevoir une indemnité en cas de sinistre, si l'assuré ne respecte pas l'une ou l'autre condition d'un contrat.

Sous cette clause, si le contrat d'assurance lui-même est affecté, l'indemnité à recouvrer dont pourrait prétendre un créancier est interdite, puisque telle indemnité est également interdite à l'assuré. Le créancier ne saurait alors avoir plus de droit qu'en posséderait l'assuré lui-même.

Au sujet de cette dernière clause, nous retenons de l'analyse de Mme Martine Turcotte les propos que voici⁽¹²⁾ :

“Mr. Justice Jones of the Nova Scotia Supreme Court, Appeal Division, proceeded to analyse the nature of the open loss payable clause and the right of action of the mortgagee. He referred to Appleman, *supra*, on page 282 :

“From the point of view of legal interpretation, it has been held that a mortgage under an open clause is an appointee only to receive the funds payable in the event of loss ; it is not an assignment of the contract, but an appointment only. It does not create a new contract with the payee nor abrogate any condition of the policy. The rights of such appointee are, therefore, no greater

(12) *Canadian Journal of Insurance Law*, Vol. 2, No. 4 : “Open Loss Payable Clause”, par Martine Turcotte, p. 61 et 62.

that those of the insurer, nor is an undertaking thereby imported to pay the mortgagee, independent of that to pay the insured or mortgagor. And, in any event, such a policy is insurance on the property of the mortgagor as owner, rather than on the interest of the mortgagee. The sum for which the company is liable therefore, is not the loss of the mortgagee, but the loss of the insured, and the loss would extend only to the balance owing to the mortgage holder at the time the loss occurs.

An open loss payable clause does not, therefore, operate as a separate contract between the mortgagee and the company ; but the policy remains one between the company and the owner, with a right of collection vested in the mortgagee by appointment. The words *as their interest may appear* refer to debts owing the insured, and mean that the insurer will pay the mortgage to the extent of his lien at the time of loss. The terms refer, therefore, not to an interest in the property insured, but to the payment of the loss."

"He also referred to MacGillivray & Parkington on *Insurance Law* (1975), 6th ed., where the authors wrote on page 764 :

"Although it is very common for policies on mortgaged property to contain a clause providing for any loss to be payable to a specified mortgagee or to the mortgagee *as his interest may appear*, such clauses have been comparatively unproductive of litigation in this country. Such a clause does not make the mortgagee an insured, but it does operate as an assignment of the right to receive the policy moneys. Thus the insurer cannot pay the mortgagor or agree to apply part of the policy moneys towards rebuilding without the mortgagee's consent and, if he does so, he may be liable to pay twice over. On the other hand, being a mere assignee, the mortgagee's claim is liable to be defeated by any act of the mortgagor which would entitle the insurer to deny liability ; if the mortgagor is guilty of non-disclosure, deliberately causes the loss, or even deprives the insurer of his rights of subrogation, the mortgagee's rights will be defeated."

"Mr. Justice Jones then held on page 309 :

"In my view a mortgagee has an independent right of action to recover the proceeds payable under the policy although no separate contract was made with the mortgagee under the open loss payable clause as used in the policy."



Il y a donc une différence fondamentale entre les deux types de clauses hypothécaires, car seule la première, dite *Standard Mortgage Clause*, telle que nous l'avons brièvement examinée, fait en sorte que l'assureur ne peut opposer les moyens de défense ou exception opposables à l'assuré, vu qu'il s'en est spécialement déchargé vis-à-vis le bénéficiaire qu'est le créancier hypothécaire, ceci n'allant pas, selon nous, en contradiction avec l'article 2563 du Code civil. Par ailleurs, s'il n'y avait d'engagement séparé entre un assureur et un créancier, tel qu'en vertu de la seconde clause que nous

avons examinée, l'article 2563 du Code civil trouverait son entière application.

Sinistres et prévention, 26^e année, numéros 1 et 2. 1983.

Le groupe de la Munich Re nous apporte une autre étude sur un certain nombre de sinistres et sur les circonstances qui les expliquent. Voici quelques titres particuliers : barrage détruit par la crue des eaux ; graves dommages causés par l'effondrement d'un conduit de cheminée ; une passerelle pour piétons s'écroule sur la chaussée ; dommages à une machine *offset* à feuilles deux couleurs ; une imprimeuse est endommagée par suite d'un manque d'huile ; enlèvement d'un excavateur lors de la pose d'un gazoduc ; dommage causé à un compresseur à piston ; colonne de feu lors de la construction d'une autoroute, etc. Comme à l'accoutumée, des photographies illustrent les sinistres étudiés. Elles permettent de mieux comprendre les explications données par les auteurs de ces études fort bien faites.

393

Ajoutons que la Munich Re rappelle dans cette brochure l'enseignement qu'elle offre à son personnel et à celui de ses cédantes. Elle compte maintenant plus de cent séminaires techniques. Leur programme est étendu. Les sujets traités sont destinés aussi bien à des personnes qui veulent s'initier aux assurances techniques qu'à celles qui les connaissent depuis plusieurs années, note-t-on.



Le numéro 2 de la brochure étudie d'autres cas et, en particulier, celui de l'ordinateur mis hors d'usage par la corrosion : résultat non d'un incendie, d'un court-circuit ou d'un autre risque ordinaire, mais d'un excès d'humidité. Au numéro s'ajoutent des directives destinées à rendre difficile l'incendie volontaire.

Il y a là deux numéros intéressants à signaler.

Garanties particulières

par

M^e Rémi Moreau⁽¹⁾

394 V – L'assurance de responsabilité des administrateurs et l'assurance de responsabilité professionnelle d'une institution financière : deux polices d'assurance spécifiques⁽²⁾

L'assurance de responsabilité professionnelle d'une institution financière peut jouer à deux niveaux : au plan de l'acte administratif et au plan de l'acte professionnel ou bancaire proprement dit.

Au plan de l'acte administratif, le poste d'administrateur d'une banque, par exemple, comporte des responsabilités inhérentes au droit commun et au droit statutaire. La loi impose spécifiquement une responsabilité personnelle aux administrateurs et aux dirigeants dans des cas précis.

Garantir l'administrateur d'une institution financière contre les conséquences de la responsabilité qu'il peut encourir dans l'exercice de ses fonctions, voilà précisément l'objet assurable que nous voulons décrire en première partie de ce texte. Il s'agit d'une police d'assurance distincte.

Au plan de l'acte professionnel proprement dit, une autre police d'assurance de responsabilité spécifique garantit contre les conséquences d'actes, d'erreurs ou d'omissions découlant des opérations professionnelles et bancaires à l'endroit des clients, que nous examinerons en seconde partie.

Actes administratifs

Il n'est pas inutile de rappeler que la motivation de détenir une assurance de responsabilité d'administrateur peut être plus ou moins

(1) M^e Rémi Moreau est attaché à la maison Gerard Parizeau Ltée, membre du groupe Sordacem.

(2) L'auteur remercie M. Henry Klecan, vice-président de Gerard Parizeau Ltée, pour lui avoir permis de consulter ses notes manuscrites portant sur le sujet et pour lui avoir fait part de commentaires pertinents.

forte pour une institution financière, dans la mesure où elle croit au jugement, à la capacité et à l'intégrité de ses administrateurs et dirigeants qui agissent au mieux des intérêts de l'entreprise.

Toutefois, il est possible que des décisions soient prises, générant des résultats inattendus ou que des orientations soient données qui, à la longue ou dans l'immédiat, soient contraires à l'intérêt des actionnaires. C'est principalement lors d'une poursuite de l'actionnaire ou de quelqu'un de l'extérieur de l'entreprise que l'on peut apprécier la portée de la garantie d'assurance de responsabilité d'administrateur.

395

Que prévoit la loi à ce sujet ?

Règle générale, tout administrateur ou dirigeant d'une banque peut être tenu responsable d'une faute commise dans l'exécution de sa fonction, relativement aux actes qui excèdent ses devoirs, notamment le bris de son devoir de fiduciaire, dont la notion a été dégagée à plusieurs reprises par les tribunaux.

Plus spécifiquement, les droits et obligations d'un administrateur ou dirigeant sont stipulés en vertu des lettres patentes de la banque, des règlements adoptés, de la Loi sur les banques (loi fédérale) et des règles de *Common Law* ou autres législations provinciales. Concernant la législation fédérale, notamment, qu'il suffise de rappeler l'importante disposition nouvelle qui est d'ordre public, relative à l'absence d'exonération :

54 (3) Loi de 1980 remaniement de la législation bancaire, chapitre 40 :

« Aucune disposition d'un contrat, d'une résolution ou d'un règlement de la banque ne peut libérer les administrateurs, les dirigeants ou les employés de l'obligation d'agir conformément à la présente loi et à ses règlements d'application, ni des responsabilités découlant de cette obligation. »

En outre, quoiqu'il s'agit d'actes non assurables de par la loi, le défaut d'intégrité, la fraude et l'appropriation illégale des fonds confiés engagent la responsabilité de l'administrateur. Aussi, à ce niveau, seuls les frais légaux de défense à une poursuite de nature pénale, encourus par un administrateur, peuvent être couverts par l'assurance, si tel administrateur est par la suite exonéré de responsabilité en vertu d'un jugement final et sans appel.

La relation de fiduciaire qui existe entre les administrateurs et la banque doit être comprise au mieux, afin de minimiser les frais coûteux qu'une telle obligation peut engendrer, si l'on y contrevient. Il s'agit essentiellement d'une notion dégagée par les tribunaux, en accord avec l'esprit de la loi, et qui peut comporter des aspects différents.

396

Un bris de devoir de fiduciaire peut se présenter chaque fois que l'administrateur prend avantage de ses intérêts personnels au détriment de ceux de sa gestion, qui sont d'agir au mieux des intérêts de la banque. Ainsi, tout profit, direct ou indirect, tout bénéfice actuel ou potentiel en raison d'un conflit entre l'intérêt de l'administrateur et celui de l'institution qu'il représente, sont sérieusement sanctionnés par les tribunaux comme étant un bris du devoir fiduciaire. La loi utilise le critère suivant dans l'appréciation de la faute, basée sur l'article 54 (2) de la Loi sur les banques : Les administrateurs doivent agir avec soin, diligence et compétence, comme le ferait en pareilles circonstances, un bon père de famille.

Un tel devoir, d'ailleurs, s'infère non seulement de la législation bancaire fédérale, mais découle aussi des règles de droit commun, et vise non seulement les obligations de l'administrateur vis-à-vis les actionnaires de la banque, mais également la protection du public en général.

L'administrateur doit donc agir avec soin et diligence et les dirigeants, agissant de la même façon, doivent voir à ce que les règlements et les directives soient scrupuleusement respectés par tout le personnel. Voici comment sont précisés, dans la législation fédérale sur les banques, les devoirs des administrateurs et des dirigeants :

« 54 (1) Les administrateurs et les dirigeants doivent, dans l'exercice de leurs fonctions, agir :

- a) avec intégrité et de bonne foi au mieux des intérêts de la banque ;
- b) avec soin, diligence et compétence, comme le ferait en pareilles circonstances un bon père de famille.

(2) Les administrateurs, les dirigeants ou les employés doivent observer la présente loi, ses règlements d'application, l'acte constitutif et les règlements de la banque.

Examinons quelques types de poursuites se rapportant au devoir fiduciaire de l'administrateur, puisque, nous l'avons vu, ses obligations sont appréciées au cas par cas par les tribunaux :

1. négligence à adopter un programme de prévention comportant précisément les aspects suivants ou autres : mesures de contrôle et de vérification comptable, directives internes à suivre, rapports entre la banque et sa clientèle ;

2. négligence à élaborer et à maintenir un programme de prêt, efficace et adapté aux règles de la banque ;

3. défaillance dans les opérations d'investissement ;

4. manque de soin apporté aux systèmes de crédit et à la collecte des comptes ;

5. marge de crédit accordée à des clients reconnus comme étant dans une mauvaise situation financière ;

6. manque de contrôle concernant les garanties sur prêts ou reprise en contravention avec les formalités légales prévues ;

7. déclaration ou versement d'un dividende, alors que le capital versé est entamé (Art.130-1) ;

8. négligence à suivre les recommandations des vérificateurs ;

9. négligence à contrôler et à arrêter tout acte préjudiciable ;

10. excès des pouvoirs dévolus à la banque en vertu de sa charte et de ses règlements ;

11. approbation de prêts douteux ou non conformes à la politique de la banque.

D'autres situations peuvent se présenter, en relation avec les dispositions des articles 50 (1), 56, 124, 128 et 174(2)(f) de la Loi sur les banques, situations qui peuvent entraîner la responsabilité personnelle et solidaire des administrateurs. Voici, en outre, comment se lisent les articles 129(4), 130(1) et 130(4) :

« 129 (4) La banque ne peut ni déclarer ni payer un dividende dépassant un taux de huit pour cent du capital versé, sauf lorsque le paiement de ce dividende la laisserait avec des réserves générales et des bénéfices non répartis représentant, une fois reconstituées toutes les provisions nécessaires pour compenser la diminution cons-

tatée ou prévue de la valeur de ses éléments d'actif, au moins de vingt pour cent de ses capital social versé et surplus d'apport.

« 130 (1) La banque ne peut déclarer ni verser de dividende :

a) alors que son capital versé est entamé ;

b) lorsque l'opération aurait pour effet d'entamer son capital versé.

« 130 (4) Les administrateurs sont solidairement responsables envers la banque du montant de tout dividende dont ils ont, en toute connaissance de cause, approuvé le versement en violation du paragraphe 129(4) ou du paragraphe (1) du présent article.

398

Beaucoup de candidats sont susceptibles d'accéder au poste d'administrateur en raison de certains liens d'amitié qui existent entre eux et la banque, ce qui peut entraîner, en certains cas, des attitudes pour le moins passives ou dénuées de *leadership* devant le conseil ou la présidence. Par conséquent, leur jugement ou leur *fairness* pourraient être influencés. On doit avoir constamment à l'esprit que la banque est une institution réglementée et il faut la diriger dans un cadre prévu par la loi et dans l'intérêt de ses actionnaires. En retour de tels services, comme preuve tangible d'appréciation à être offerte par la banque à ses administrateurs, on peut prévoir la souscription de l'assurance responsabilité civile des administrateurs et dirigeants, destinée à sécuriser les dirigeants face à d'éventuelles poursuites, individuelles ou collectives, émanant des actionnaires, de tiers ou de clients, ou encore des poursuites pouvant venir d'organismes gouvernementaux.

En raison de la nature et de la sévérité de telles poursuites, on peut prévoir des procédures longues et coûteuses et qui peuvent mettre en péril les avoirs des administrateurs, quelle que soit la nature du règlement adopté par la banque visant à indemniser raisonnablement ses administrateurs et ses dirigeants. Un tel règlement est autorisé en vertu de l'article 56 de la loi :

« 56 (1) La banque peut indemniser ses administrateurs ou ses dirigeants, les personnes qui, à sa demande, agissent en cette qualité pour une société dont elle est actionnaire ou créancière ou leurs prédécesseurs, ainsi que leurs héritiers et mandataires, de tous leurs frais et dépenses raisonnables, y compris les sommes versées pour transiger sur un procès ou exécuter un jugement, normalement occasionnés lors de poursuites civiles, criminelles ou admi-

nistratives auxquelles ils étaient parties en cette qualité à l'exception des actions intentées par la banque, par la société ou pour le compte de l'une ou l'autre, en vue d'obtenir un jugement favorable :

- a) s'ils ont agi avec intégrité et de bonne foi au mieux des intérêts de la banque ;
- b) s'ils avaient de bonnes raisons de croire que leur conduite était conforme à la loi dans le cas de poursuites criminelles ou administratives aboutissant au paiement d'une amende.

(2) La banque peut, avec l'approbation du tribunal, indemniser les personnes visées au paragraphe (1) des frais et dépenses raisonnables résultant du fait qu'elles ont été parties à des actions intentées par la banque, par la société ou pour le compte de l'une ou l'autre, en vue d'obtenir un jugement favorable si elles remplissent les conditions énoncées aux alinéas (1)a) et b).

399

(3) Nonobstant le présent article, les personnes visées au paragraphe (1) peuvent demander à la banque de les indemniser de leurs frais et dépenses raisonnables à l'occasion des actions civiles, criminelles ou administratives auxquelles elles étaient parties en raison de leurs fonctions, dans la mesure où :

- a) elles ont obtenu gain de cause sur la plupart de leurs moyens de défense au fond ;
- b) elles remplissent les conditions énoncées aux alinéas (1)a) et b).

Qu'est-ce qui peut, en marge de cet article de loi, constituer un caractère de raisonabilité, tout en gardant à l'esprit que ce qui est raisonnable pour l'administrateur ne l'est pas nécessairement pour la banque ? À ce titre, tout est question d'appréciation sur la nature des actes accomplis.

Par ailleurs, les actions dérivatives, c'est-à-dire celles qui peuvent être accordées à tout actionnaire minoritaire de la banque de poursuivre au nom de la banque, en vue d'obtenir la sanction de tout devoir ou obligation, sont assujetties aux conditions suivantes, à savoir :

- a) la banque doit présenter une requête au tribunal pour permission d'un tel recours ;

b) l'approbation de la Cour en vue de qualifier le caractère raisonnable susceptible de permettre l'indemnisation par la banque à ses administrateurs.

Cette procédure nous semble donc, à prime abord, complexe, quelque peu nébuleuse et sujette, encore une fois, au caractère de raisonnable.

400 On doit également considérer qu'une telle indemnisation peut avoir pour effet de soustraire des fonds de la banque des montants forts importants et que pareille situation est embarrassante, surtout si l'on conçoit que ce risque est assurable. On peut même imaginer qu'une personne poursuive la banque au seul motif qu'elle a négligé de souscrire, au profit de ses administrateurs, une assurance responsabilité des administrateurs et dirigeants, tel que prévu par l'article 56(4) de la loi.

Cette nomenclature des litiges possibles n'est pas limitative, mais seulement indicative des possibilités de poursuites judiciaires :

1. Le président de la banque peut être tenu responsable de négligence en ne découvrant par certaines fraudes ou détournements de fonds commis par un membre du personnel, du fait qu'il n'a pas prévu ou pu prévoir des mesures de contrôle appropriées ;

2. Les administrateurs peuvent être tenus responsables de négligence en ne découvrant pas des prêts irréguliers qui auraient pu être consentis par le président ou tout officier et en ne l'informant pas de la situation ;

3. Les administrateurs peuvent être tenus personnellement responsables des conséquences d'actes frauduleux commis par un vice-président, en négligeant de proposer les rencontres périodiques avec les intéressés qui auraient pu permettre de déceler les prémices des gestes frauduleux : examen des livres et des prêts, vérification, comités d'approbation, et autres ;

4. Le défaut des administrateurs et des dirigeants d'agir conformément aux règlements, leur manque de diligence normale, l'incompréhension des politiques de la banque peuvent entraîner une responsabilité pour les conséquences financières découlant de telles inconduites ;

5. Les administrateurs peuvent être tenus personnellement responsables vis-à-vis les créanciers de la banque en rapport avec des prêts douteux ou non contrôlés.

L'assurance responsabilité des administrateurs tient compte des conséquences financières inhérentes au capital de la banque, découlant de la responsabilité des administrateurs et protège personnellement les administrateurs et dirigeants, si une éventuelle poursuite était dirigée contre eux en raison d'actes négligents, d'erreurs ou d'omissions dans l'exercice de leur fonction.

La police comporte une double garantie :

- la garantie de rembourser à la banque les sommes que celle-ci a dû déboursier aux administrateurs en vertu de son règlement d'indemnisation ;
- la garantie d'indemniser les administrateurs eux-mêmes et/ou les dirigeants en raison d'actes dommageables dont ils pourraient être tenus responsables, et lorsqu'ils ne sont pas dédommagés par la banque.

401

En outre, les frais légaux découlant de poursuites de nature criminelle sont également garantis par l'assurance, à moins qu'un jugement final apporte une conclusion sur la culpabilité des administrateurs et dirigeants en cause. Ces frais, compte tenu de la nature des actions, des preuves et expertises à démontrer, du type de représentation par les avocats, peuvent être fort élevés.

Cette description n'est pas exhaustive. Notre seul but est de décrire les principales composantes de la police d'assurance. Le contrat lui-même a été analysé dans les pages de la Revue à plusieurs reprises.⁽³⁾

Actes professionnels et opérations bancaires ou d'assurance

L'assurance responsabilité professionnelle des institutions bancaires vise principalement l'institution elle-même à titre d'assuré désigné et non plus spécifiquement les administrateurs et dirigeants, quoique ces derniers peuvent être inclus à titre d'assurés additionnels.

⁽³⁾ Qu'il nous suffise de rappeler une étude faite par plusieurs collaborateurs dans *Assurances*, numéro 1, Avril 1980.

Cette assurance recouvre globalement les responsabilités :

- découlant des opérations fiduciaires et de placement ;
- découlant de prêts hypothécaires défailnants ; et
- découlant d'autres opérations, incluant les opérations en informatique.

Telle police reprend donc en un seul contrat, selon certains marchés d'assurances, ces trois types de risques autrefois assurés distinctement.

402

En plus, elle indemnise contre toutes les conséquences financières découlant des services professionnels offerts par la banque et ses filiales et qui peuvent également comprendre des domaines d'activités aussi spécifiques que les valeurs mobilières, les prêts, les services d'escomptes et les transferts de fonds.

La police est écrite sur la base de réclamations présentées, c'est-à-dire que l'assureur est au risque seulement si des réclamations ou poursuites de tiers sont portées à l'attention ou à la connaissance de la banque durant la période effective de l'assurance, tout en tenant compte, si l'assuré le désire et à son choix, d'une période de prolongation de garantie après la durée de la police.

Les exclusions usuelles contenues dans la police sont de la nature de celles que l'on retrouve dans ce genre d'assurance, à savoir les dommages qui résultent de dommages corporels ou matériels à autrui, assurables ailleurs, et toutes infractions de nature pénale. Mentionnons également l'exclusion relative aux réclamations faites à l'assuré par tout actionnaire relativement aux valeurs détenues, celles-ci étant également garanties ailleurs, au titre de l'assurance de la responsabilité des administrateurs et des dirigeants.

Il faut enfin souligner que la présente assurance s'applique non seulement aux administrateurs de la banque et ses dirigeants, mais également à tous les employés de la banque. Plus encore, outre les individus, elle couvre directement l'organe corporatif, la banque, à titre d'entité légale distincte.

En résumé, la police ci-avant décrite nous semble exclusive, puisqu'elle couvre globalement les services professionnels de toute nature offerts par une institution bancaire et elle est conçue pour prendre en charge des sinistres élevés, tels ceux garantis par une po-

lice *umbrella* et applicables aux conséquences financières de la responsabilité de la banque, suite à tous les actes posés, erreurs ou omissions.

Les quelques exemples qui suivent ne sont pas limitatifs, mais ils illustrent concrètement le besoin de sécurisation qu'offre l'assurance responsabilité professionnelle des institutions bancaires relativement aux actes, erreurs ou omissions commis par l'assuré et/ou ses employés :

- programmes de financement ;
- les accords financiers interbancaires ;
- les acceptations bancaires à l'endroit de compagnies insolvables ;
- les placements ;
- la gestion fiduciaire ;
- les erreurs d'évaluation ;
- les possibilités de recours collectifs ;
- les procédures visant le crédit ;
- les procédures visant les fraudes ;
- les oublis de verser les intérêts dus.

403

Dans cette optique, il est de première importance de faire une étude précise sur les facteurs de risque inhérents à cette assurance, le but de cet exposé étant d'ordre général.

Cette assurance est requise à l'intérieur d'un portefeuille d'assurance, car d'une part, l'assurance responsabilité civile générale exclut ordinairement toute négligence professionnelle et, d'autre part, la garantie accordée par l'assurance responsabilité civile générale ne garantit que s'il y a dommages personnels ou matériels. En dehors des risques de dommages matériels tangibles, telle une erreur financière causant une perte de revenu vis-à-vis un tiers, on doit alors faire appel à l'assurance responsabilité professionnelle ou l'assurance responsabilité pour erreurs ou omissions.

Outre une banque qui peut être assurée à titre d'institution financière sur le plan de ses actes professionnels et bancaires, une

compagnie d'assurance peut également détenir une assurance responsabilité découlant de ses actes, erreurs ou omissions.



La nouvelle Loi 75, qui assure aux compagnies d'assurance à charte québécoise une plus grande latitude dans le domaine des services financiers qu'elles peuvent offrir à leur clientèle, a été adoptée le 20 juin 1980 par l'Assemblée nationale.

404 Les traits marquants de cette nouvelle loi peuvent se résumer ainsi :

- pouvoir d'oeuvrer dans d'autres domaines que l'assurance ;
- plus grande souplesse en matière d'emprunts et de placements.

Les pouvoirs élargis des compagnies d'assurance en vertu des lois du Québec leur permettront entre autres :

- d'exercer, à l'égard des contrats de vente qu'elles administrent et des sommes assurées qu'elles conservent pour le bénéfice d'autrui, les activités d'une compagnie de fidéicomis ;
- de fournir le financement des primes d'assurance et des cotisations de vente ;
- d'offrir des services de dépôt et de garde de valeurs ;
- d'offrir en vente les produits d'une institution financière ;
- de faire du crédit-bail ;
- de gérer des immeubles ;
- d'exercer toute autre activité autorisée par le ministre.

D'autres institutions financières, au cours des prochaines années, telles les sociétés de fiducie, les compagnies de prêts et les coopératives d'épargne et de crédit verront sans doute leurs possibilités d'investissements élargies.

Quoi qu'il en soit, pour en revenir aux compagnies d'assurance, tant en ce qui concerne leurs pouvoirs d'assurances que pour leurs pouvoirs élargis, il existe une assurance responsabilité professionnelle d'assureur dont la garantie se rattache aux manquements des devoirs d'assureur, à la rupture des engagements professionnels des

assureurs ou encore à la diffamation, le tout par suite d'un acte de négligence, erreur ou omission, présumé ou ayant été commis par un assureur, ses agents ou représentants, dans l'exercice de leurs fonctions.

A la lumière d'une police étudiée, *Insurance Company Professional Liability Insurance*, l'assureur précise ce que l'on doit entendre par services professionnels rendus par une compagnie d'assurance :

- services de souscription,
- manipulation de dossiers,
- services d'inspection,
- services de prévention des sinistres,
- services de consultation,
- services de " risk management ",
- récupération des biens sinistrés,
- financement des primes,
- établissement d'un programme d'assurance,
- recommandations spécifiques des assureurs.

405

Telles sont les principales facettes portant sur deux garanties particulières, sur le plan de la responsabilité, qui sont actuellement disponibles à toute institution financière désireuse de s'en procurer.

Directives des communautés européennes en matière d'assurances. 1984. Numéro spécial N° 8. Imprimerie nationale de France. Prix : 25 francs.

La direction des Assurances de France vient de réunir en une brochure de 91 pages les directives des communautés européennes en matière d'assurances. Il y a là un recueil qui pourrait intéresser les compagnies ou les cabinets qui traitent avec la France directement et qui doivent tenir compte de la situation qui devient de plus en plus précise dans l'administration des affaires d'assurances qui se traitent en France ou dans les divers pays qui constituent la communauté européenne.

Faits d'actualité

par

J. D.

I – Pour un défenseur de l'assuré ou *Ombudsman* pour les questions d'assurances, au Canada⁽¹⁾

406

Notre collaborateur, M. Eric A. Pearce, a étudié pour nous l'existence, en Angleterre, d'un *Ombudsman*, c'est-à-dire d'une personne nommée par des compagnies d'assurances pour trancher tout différend qui pourrait, à un moment donné, exister entre l'assuré et l'assureur. Le geste est généreux, puisque la dépense est encourue par les plus grandes sociétés anglaises seulement. Celles-ci consentent à payer les frais du poste afin de permettre à l'assuré d'avoir recours à une tierce personne, s'il n'est pas satisfait d'un règlement offert par l'assureur ou encore si l'assureur refuse de payer une indemnité que l'assuré croit légitime, en invoquant une clause particulière dont il ne partage pas l'interprétation.

L'idée est à la fois généreuse et valable, puisque, ainsi les assureurs intéressés acceptent de faire trancher par un tiers un différend survenant au cours de l'existence d'une police d'assurance.

Aurions-nous besoin, au Canada,⁽²⁾ d'un haut fonctionnaire de ce genre nommé, par exemple, par le surintendant des Assurances ou par le gouvernement intéressé elle-même? Avec l'entente que les frais seraient répartis entre tous les assureurs, alors qu'en Angleterre, ils ne le sont qu'entre un certain nombre? En toute sincérité, nous ne pensons pas que le besoin se fasse sentir d'un pareil intermédiaire au Canada. En effet, voici, dans l'ordre, les recours que possède un assuré non satisfait d'un règlement ou d'une attitude prise par l'assureur qui garantit ses biens ou ses effets personnels :

(1) *Should Canada have an Ombudsman as he exists in Europe?*

(2) L'*Ombudsman* existe au Canada. Voir à ce sujet le chapitre (P32) de la Loi sur le protecteur du citoyen dans ses relations avec l'État. Ainsi qu'un excellent article de M^e André Tremblay, paru dans le numéro de septembre 1979 des *Cahiers de Droit*, Québec, p. 525 et, ultérieurement, une étude parue dans la même revue, par M^e Patrick Garant et M^e Huguette Paire (volume 23, numéro 3, septembre 1982).

1. On pense d'abord au tribunal. S'il s'agit d'une somme ne dépassant pas \$800, le cas peut être soumis avec un minimum de frais au Tribunal des petites créances dans la province de Québec.

2. Par ailleurs, si le montant dépasse le maximum prévu par la loi qui régit ce dernier, on peut s'adresser au tribunal de qui relève le différend, avec toutes les chances de gagner ou de perdre, selon le bien ou le mal-fondé de sa réclamation ; ce qui exige des frais souvent très élevés si, de la Cour supérieure, le débat gagne la Cour d'appel, puis la Cour suprême. Dans un cas comme celui-là, il faut compter d'un an (strict minimum) à sept ou huit ans. C'est la solution normale, mais elle est coûteuse et souvent elle exige une longue attente ; elle comporte également des aléas certains.

407

3. Par ailleurs, les polices d'assurances contiennent généralement une clause d'arbitrage qui permet de trancher la question plus rapidement : chacune des parties nommant un représentant, lesquels s'entendent pour désigner à leur tour l'arbitre qui tranchera le différend. Dans ce cas, les frais sont beaucoup moins élevés et le temps nécessaire à obtenir une décision, beaucoup plus court. L'arbitre devra être choisi avec soin, toutefois. Il faudra qu'il s'agisse d'un homme désintéressé et connaissant bien la question soumise.

4. Dans des cas peu compliqués, il est probable qu'il suffira de s'adresser au surintendant des Assurances pour qu'il intervienne auprès de l'assureur, si vraiment il juge qu'il y a un abus, une erreur soit au point de vue du coût de l'assurance, soit dans l'application des conditions du contrat. Il faut dire que ce dernier mode de procéder n'est pas d'un usage fréquent, le surintendant ne tenant pas du tout à être pris entre l'arbre et l'écorce, à moins qu'il s'agisse d'entêtement, de mauvaise foi ou d'une interprétation fautive.

Devant ces diverses solutions, n'en vient-on pas à la conclusion que l'*Ombudsman* spécialisé dans les cas d'assurance n'est peut-être pas nécessaire dans notre pays, puisqu'il existe déjà un défenseur du public dont l'autorité s'étend, il est vrai, aux seules questions d'ordre administratif. Mais peut-être un jour élargira-t-on sa fonction !

J.D.

II - La Loi 75 et le courtier d'assurance⁽³⁾

Quelle sera la portée exacte des dispositions prises par le gouvernement provincial pour accorder à une société d'assurance, de

⁽³⁾ *What may be the effect of Law 75 on insurance broking ?*

banque ou de fiducie des pouvoirs plus étendus, pourvu que celle-ci ait les fonds nécessaires : un capital-surplus de trois millions de dollars au départ, s'il s'agit d'une société d'assurance ou de n'importe quelle autre entreprise qui doit justifier, en dehors des ressources financières, l'existence d'un personnel compétent ?

408 En ce qui a trait aux sociétés d'assurances, nous ne pensons pas, au premier abord, que cela changerait grand-chose pour l'intermédiaire, pourvu que l'on ne diminue pas les exigences de la loi actuelle et, en particulier, les dispositions prises par l'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec. Cela veut dire, en somme, que pour exercer des pouvoirs nouveaux d'assureur, il ne faudrait pas que l'entreprise puisse traiter directement avec n'importe qui, ou encore qu'elle puisse obtenir un permis d'intermédiaire soit du gouvernement provincial, soit de l'A.C.A.P.Q., sans que les conditions actuelles soient modifiées.

Si, après avoir rempli les conditions exigées par la nouvelle loi et par celle qui régleme les courtiers d'assurances, on permet de traiter d'assurances à une Caisse, à une société de fiducie ou à n'importe quelle autre entreprise présentant les qualités voulues, on peut imaginer cependant une concurrence accrue par l'influence que le groupe peut exercer sur un déposant, un emprunteur ou un client, par exemple. Nous songeons, en particulier, à une société autorisée à établir un service de fiducie ou d'administration. Dans un cas comme celui-là, on pourrait imaginer une grande société ayant une filiale qui traiterait d'assurance directement avec ses clients et cela, aussi bien pour les affaires de banque que de fiducie et d'assurances. Son influence directe pourrait alors devenir très difficile à contrer.

Il est vrai qu'à l'heure actuelle, on autorise une société d'assurance de traiter directement avec le public sans l'intervention d'aucun intermédiaire autre que l'employé de la société d'assurance. D'un autre côté, en multipliant les entreprises nouvelles, on augmentera sûrement la virulence de la concurrence et l'on rendra encore plus difficile le travail du courtier compétent, honnête et se dépensant pour sa clientèle, quel qu'en soit le coût.

Si l'on a quelque objection à la Loi 75, dans le domaine auquel nous pensons, c'est-à-dire celui du courtage, c'est qu'on va, si l'on

n'y veille pas, revenir à ce qu'on a voulu exclure dans le passé, c'est-à-dire à des affaires traitées par un intermédiaire ne connaissant rien ou à peu près rien du courtage d'assurance, mais employé par un groupe financier, une grande société de fiducie ou n'importe quel établissement jouissant sur le marché d'une influence particulière.

Par ailleurs, comment pourra-t-on justifier la concurrence nouvelle dans un domaine où existe déjà une pléthore d'intermédiaires ?
 J.H.

III - Le courtier et l'assureur⁽⁴⁾

409

Un grand bureau d'avocats conclut que le premier devoir d'un courtier est de s'assurer de la solvabilité de l'assureur qu'il suggère à son client. Si on en accepte l'idée, il faut comprendre, cependant, que, quand il place une affaire, le courtier possède rarement les renseignements les plus récents sur la situation de l'assureur ou du réassureur. En effet, les chiffres remontent généralement à un an et même à un an et demi, sinon davantage. Et le bilan ne dit pas tout. Si, avec les données disponibles, obtenues auprès du groupe *Best's* ou autrement, le courtier se rend compte que, depuis quelques années, la compagnie d'assurances a des résultats mauvais, qui réduisent régulièrement son capital-surplus ou s'il croit que ses réserves sont insuffisantes, il doit mettre son client en garde. Par ailleurs, les surintendants des assurances au Canada et les contrôleurs des assurances aux États-Unis sont censés suivre la situation de très près, et ils ont les moyens de se rendre compte du bon ou du mauvais état des affaires d'un assureur. Demander au courtier d'établir lui-même la situation véritable de l'assureur, à un moment donné, est une mesure recommandable en soi, mais il ne faudrait pas conclure que, si la situation de l'assureur n'est pas celle que semblent indiquer les données disponibles, le courtier doit être tenu responsable. Il doit prendre toutes les précautions voulues, essayer de ne traiter qu'avec les assureurs les plus solides, si l'assuré le laisse faire sans exiger d'obtenir le prix le plus bas possible.

Quand on examine la situation des trois sociétés canadiennes qui ont fait faillite au Canada depuis deux ou trois ans, on se rend

⁽⁴⁾ *Should the broker be responsible for the insolvency of an insurer with which he places a client's risk ?*

compte que le désir de l'assuré de payer le moins cher possible a passé avant la solidité de l'entreprise. Dans un cas comme celui-là, seul l'aspect commercial a été pris en ligne de compte. Si certains courtiers sont intervenus au moment de la faillite d'une des trois entreprises, s'ils ont accepté de se tenir garants de certaines insuffisances, c'est pour des fins essentiellement commerciales. Car, à notre avis, la seule indication qui aurait pu les mettre en garde, c'était le tarif moyen que l'assureur diminuait au minimum, sans se rendre compte du danger qu'il faisait courir aux assurés en ne pouvant pas constituer les réserves suffisantes, même avec le rendement élevé des capitaux.

La question des réassureurs et des rétrocessionnaires se pose également. Or, les renseignements disponibles au sujet de la réassurance sont difficiles à tenir à jour. Nous avons sous les yeux, par exemple, une liste précise de certaines compagnies de réassurance à utiliser ou à éviter, mais, dans les deux cas, il y a un degré d'appréciation très difficile à établir, sauf évidemment si la cédante désire passer outre à certaines faiblesses, même si elles peuvent être dangereuses dans un avenir plus ou moins lointain.

À toutes fins utiles, le courtier dresse généralement une liste des assureurs avec qui il peut traiter. Mais, même s'il établit des directives générales, il faut admettre

a) que les chiffres disponibles dateront généralement d'un an ou deux, sinon trois ;

b) qu'ils ne disent rien sur la valeur réelle des réserves pour sinistres en cours de règlement. Ils n'indiquent pas non plus les fluctuations de valeur du portefeuille ;

c) qu'ils ne peuvent révéler les contrats de réassurance qui, dans certains cas, changent chaque année.

Vouloir rendre le courtier responsable des insuffisances de l'assureur nous paraît bien être un point de vue théorique qui ne tient pas compte des faits et de la position exacte du courtier dans le déroulement d'une affaire d'assurance.

À titre d'exemple, voici quelques considérations sur la solvabilité de l'assureur, notées par une maison de courtage et devant servir à la sélection des assureurs :

« *The purpose of this memorandum is*

1. *to establish a corporate formula with respect to establishing a standard with which to gauge the financial position of the insurance companies we do business with ;*
2. *to audit the existing list of Insurers we do business with and to rate them with respect to their relative financial strength.*

It is important to state that three factors have to be considered and weighed in auditing an Insurer's strength. 411

1. *No broker is in the position to categorically guarantee the financial solvency of an insurance company. The Department of Insurance appears to be the only viable avenue as they are in a position to daily/monthly audit the entire operations of an insurance company.*
2. *The proposed changes in the Insurance Act that do not appear to be legislated until after the next election have to influence a broker's standards of audit.*
3. *There always has to be flexibility in judgement with respect to corporate guideline as parent company heritage, wisdom of management and reinsurance have to be considered in the overall picture in assessment of an insurance company's financial strength.* »

Si le texte ne reconnaît pas la responsabilité du courtier, il indique le désir d'appliquer certaines normes permettant de juger assez bien la solvabilité de l'assureur, tout en admettant la difficulté d'obtenir des statistiques assez récentes pour établir la véritable situation de l'assureur. Ce qui est l'opinion que nous avons exprimée nous-mêmes.

G.P.

IV – Les déficits budgétaires et le bon ou le mauvais état de l'économie !⁽⁵⁾

Chaque année, *The American College* confie à un conférencier en vue le soin de traiter un sujet dans le cadre des *Frank M. Engle*

⁽⁵⁾*The serious dangers for the economy represented by budget deficits. A talk by professor Rudolph G. Penner, for the Frank M. Engle Lectures.*

412 *Lectures* : une fondation destinée à payer les frais d'une étude particulière faite par un spécialiste de l'extérieur. Nous venons de recevoir le texte du professeur Rudolph G. Penner, consacré aux problèmes qu'entraînent les déficits de l'État dans le monde. Les déficits budgétaires sont un sujet très grave dont beaucoup de gens ne se préoccupent pas, même s'ils présentent un des plus sérieux problèmes de l'économie à l'heure actuelle. Que penser, en effet, de l'État américain qui traîne derrière lui un déficit énorme, sans compter celui des États et des entreprises d'État englobées dans le pays ? Que dire aussi du gouvernement central au Canada et des gouvernements provinciaux qui, d'année en année, accumulent des déficits budgétaires très élevés ? Comment ne pas être inquiet devant les insuffisances de revenu que chaque gouvernement constate, sans pouvoir faire grand-chose pour les diminuer, tant les charges et les engagements de chacun sont énormes ? Chaque parti insiste pour que les charges diminuent et pour que l'on trouve dans les finances de l'État le moyen d'en restreindre l'importance, mais sans beaucoup de succès.

Le conférencier a résumé ainsi sa pensée ou tout au moins l'ampleur du sujet. C'est ainsi qu'il écrit, à propos des États-Unis :

« *In deciding what to do about the deficit, it would be helpful to have a target. In the 19th century there was a very clear rule in this country that the government should balance the budget except in such extraordinary circumstances as wars or other national emergencies. Modern economists (and I would not blame Lord Keynes entirely for this) said, That's naive, there is no reason that a country should balance its budget every year any more than a household or company should. Sometimes it is all right to borrow money. And that is how we successfully destroyed the so-called "naive rule" that budgets should be balanced all of the time. The trouble is that we never created any other rule for the government to live by that had the same political force as the old budget-balancing rule. We now have no rules, and without rules it is difficult to impose any discipline over the budget.* »

Et il ajoute :

« *To the extent the problem is attacked on the spending side, it is necessary to reflect on where the federal government spends most of its budget. Our projections suggest that defense, Social Security, Medicare, and net interest will absorb over 95 percent of revenues projected for 1989. In other words we could do away with the whole*

rest of the government, and we would be left with only a small surplus. As a result it is hard to imagine big changes in the course of total spending without changes in these huge programs. "

Et enfin, il précise, au sujet des charges sociales :

" When we did something, we did some pretty courageous things and, I would argue, dealt effectively with the problem. But it took getting frightened first before we did anything. We know now that the Medicare trust fund will almost certainly go broke. But Congress is unlikely to do much about the problem for quite some time yet. Our democracy does seem to solve our problems eventually, but only when it has to. I still have considerable hope that we are going to make some progress on the budget this election year, probably some more progress the next year, and some more progress the year after that. At least I hope so. I just wish it was not so frightening along the way. "

413

Un journaliste de la *Montreal Gazette* s'est récemment attaché à la définition du mot *déficit*, appliqué à divers aspects des finances de l'État ou de l'entreprise. Nous lui empruntons quelques-unes de ses rubriques en les précisant. Et d'abord le déficit budgétaire (*budget deficit*). C'est la différence entre la dépense projetée par l'État en une année donnée et les rentrées. Le déficit peut être léger, substantiel ou énorme, comme c'est le cas actuellement pour les États-Unis et le Canada. Le temps est loin où les administrations centrales tentaient de balancer leur budget, comme le note le professeur Penner. L'insuffisance du revenu est actuellement la marque d'une crise profonde dans tous les pays du monde. Au Canada, il y a le budget fédéral, auquel s'ajoutent les déficits provinciaux. On a l'impression d'un gouffre quand on se penche sur la question.

Il y a aussi le déficit de la balance commerciale, c'est-à-dire le montant par lequel les importations dépassent les exportations. Dans ce cas, si les États-Unis ont un énorme déficit, ce n'est pas le cas pour le Canada qui, au contraire, a dans son commerce extérieur des excédents réguliers. Assez curieusement cependant, la monnaie canadienne est de plus en plus faible, avec des exportations de plus en plus élevées. Il est vrai que le Canada a un *déficit touristique*, c'est-à-dire que ses citoyens dépensent à l'étranger beaucoup plus que l'étranger ne le fait au Canada. Les Américains, en particulier, ne

viennent pas dans notre pays en un aussi grand nombre que le justifierait la faiblesse du dollar canadien. Malgré cela, l'excédent en faveur des États-Unis est considérable. Il y a aussi le *déficit financier*, c'est-à-dire l'excédent des envois de fonds qui rémunèrent les capitaux investis par l'étranger, en regard de ceux que le Canada fait chaque année aux États-Unis, en particulier. La somme est considérable.

414 On s'habitue à vivre avec l'idée d'un déficit budgétaire, semble-t-il. Mais si l'on considère la situation au Canada comme aux États-Unis, on ne peut nier qu'il y ait là un élément de désordre qui ne peut pas ne pas bousculer l'économie de chacun des deux pays⁽⁶⁾ ou, tout au moins, lui donner une certaine instabilité. Les *Accords de Breton Woods* datent de quarante ans. Faudra-t-il y revenir d'une manière quelconque pour éviter les écarts cauchemardesques auxquels nous assistons depuis quelques années ?

J.D.

V - *Bon sens et euphonie*⁽⁷⁾

On étudie en ce moment ce qu'il y a lieu de dire, dans le cas d'une femme qui est magistrat. Doit-on s'exprimer ainsi : Madame le Juge ou Madame le Magistrat ou, comme certains le désirent, Madame la Jugesse ou Madame la Magistrate ? De plus, certains titres comme *docteur en médecine* indiquent exactement la préparation et la connaissance du sujet. Pourquoi insister pour dire Madame la Doctoresse ; ce qui n'est guère harmonieux ? S'il s'agit d'un titre, pourquoi ne pas laisser la forme actuelle et dire Madame ***, *docteur en médecine* ? Tout cela est conventionnel, mais au premier abord, Madame la Magistrate, Madame la Doctoresse nous paraissent sinon ridicules, du moins vouloir pousser les choses trop loin. Nous comprenons que les titres ont d'abord été créés pour reconnaître la valeur professionnelle de son titulaire, alors qu'il n'y avait guère de femmes exerçant la fonction d'avocat ou de médecin, par exemple. Ne devrait-on pas tout simplement admettre la féminisation des titres quand elle se prête euphoniement au choix fait par l'intéressée ? Par là, on éviterait le ridicule ou tout au moins le sou-

(6) Voici ce que disait récemment le premier ministre du Canada, M. John Turner, à ce sujet : "Unless we bring that deficit down, we will have a debt for our children they can't manage". 30 juillet 1984.

(7) The feminine versions of certain titles considered in connection with Mme Sauvé's study in our next issue.

rire de son interlocuteur. Dans tout cela, encore une fois, il y a une question non seulement de précédent, mais d'à-propos et surtout d'euphonie. On dira qu'il y a là également une question d'habitude. De toute manière, *doctoresse, docteure en médecine, maîtresse en sociologie*, seront toujours sinon peu harmonieux, du moins assez drôles. Par contre, *licenciée en droit ou diplômée en médecine ou sociologie* seraient acceptables. Tout, encore une fois, devrait être une question d'euphonie. *Madame La Présidente, Madame la Secrétaire générale, Madame la Directrice* sont acceptables comme aussi *Madame la Trésorière*. Ou encore *Madame la Fondée de pouvoir*.

J.H. 415

VI – L'article 2585 du Code civil⁽⁸⁾

Nous nous inclinons devant le jugement rendu par Mme le juge Colas de la Cour supérieure dans la cause de *Sabau Construction Inc. vs. Symons General Insurance Company*. L'arrêt porte sur le sens à donner aux articles 2500 et 2585 du Code civil. La cause est maintenant en appel. Il sera intéressant de voir ce qu'il en adviendra.

Dans l'intervalle, il faut souhaiter que, quel que soit l'arrêt de la Cour d'appel, la rédaction de l'article 2585 soit précisée, comme celle de l'article 2588 d'ailleurs qui, tous deux, se prêtent à des interprétations très différentes, selon les intéressés.

J.D.

VII – La rémunération de l'agent d'assurance-vie⁽⁹⁾

À plusieurs reprises, nous avons signalé dans notre Revue l'importance qu'il y aurait pour l'assurance sur la vie à répartir la rémunération de l'intermédiaire sur une période d'années. En adoptant un pourcentage assez élevé durant les premiers renouvellements, l'agent pourrait compter sur un revenu croissant devenant à peu près stable. La grande difficulté en ce moment, c'est que l'assurance-vie est surtout orientée vers l'assurance temporaire qui, de tout temps, a donné des commissions faibles parce que la prime était considérablement réduite, du fait que l'on tenait compte presque uniquement du risque de mortalité et des frais d'acquisition et d'administration. S'il est vrai que, périodiquement, la prime augmentait avec l'âge du client, il n'en restait pas moins que la rémunération de l'agent était relativement

(8) *The very serious potential consequences of Mme Colas' judgment.*

(9) *A life insurance agent's remuneration.*

faible. Tout cela a changé, d'abord à cause des montants considérables qui sont souscrits ; par ailleurs, la prime a eu tendance à diminuer avec la probabilité de mort décroissante. De plus, rares sont les polices temporaires qui comportent une participation dans les bénéfices.

À titre d'exemple de commissions réduites, mais prolongées pendant de nombreuses années, voici le barème d'un assureur :

	<i>Commission</i>
416 Première année	60%
Deuxième année	25%
Pendant 13 ans	10%

Si l'intermédiaire n'a plus les commissions très élevées qu'il avait auparavant la première année, par contre, à partir de la deuxième année, on lui accorde une rémunération plus élevée qu'on le faisait autrefois.

Un des problèmes actuels de l'assureur est de trouver une solution au problème de rémunération et surtout d'assurer une continuité suffisante pour justifier l'effort demandé à l'intermédiaire.

J.H.

VIII – Le *New York Insurance Exchange* et ses résultats⁽¹⁰⁾

Le *New York Insurance Exchange* a fait part de ses résultats en 1983 avec des chiffres comparatifs pour 1982. Voici quelques détails que nous empruntons à la *Quarterly Letter* du groupe Netherlands Reinsurance d'Amsterdam.⁽¹¹⁾ Ils suffisent à montrer l'intérêt et l'utilité de l'initiative, prise il y a quelques années dans un climat de pessimisme, qui a changé au fur et à mesure que l'organisme rendait les services qu'en attendaient les fondateurs.

Les voici en résumé :

1. Les primes brutes de l'*Exchange* se sont élevées, en 1983, à \$282 millions d'affaires de réassurance principalement, puisque l'assurance directe n'a atteint cette année-là qu'un revenu-primes de \$4,5 millions. Ce qui en fait le sixième réassureur aux États-Unis.

(10) *The results of the New York Insurance Exchange in 1983.*

(11) Pour plus de renseignements sur les divers *Exchanges* des États-Unis, voir l'excellent article que leur consacre le numéro du 23 juillet 1984 de *Business Insurance*.

2. Les résultats techniques sont mauvais, comme partout ailleurs puisque le rapport sinistres-primes a atteint 119.63 en 1983 et 114.1 en 1982.

3. Le *New York Insurance Exchange* impose la formation d'un *security fund*, c'est-à-dire d'un fonds destiné à assurer la sécurité des affaires traitées. Ce fonds s'est chiffré à \$25 millions en 1983, en augmentation de 40% sur l'exercice précédent. Ce qui indique la préoccupation de la Bourse des Assurances : elle tient non seulement à développer ses affaires, mais à leur donner la plus grande sécurité possible.

G.P.

417

IX - Le Groupement des assureurs automobiles et les centres d'estimation⁽¹²⁾

Dans un article du présent numéro, le Groupement des assureurs automobiles étudie le fonctionnement des centres d'estimation qu'il a mis sur pied. Le Groupement ne nous en voudra pas, sans doute, d'ajouter deux réserves sur le sujet :

1. Les assurés ne sont pas toujours suffisamment informés sur la marche à suivre, ce qui nuit à la rapidité recherchée.

Ainsi, un assuré, après un sinistre, se présente au centre d'estimation de son choix ou lui téléphone pour un rendez-vous et se fait dire : « On ne peut rien pour vous, il n'y a pas de dossier ouvert à votre nom ». Pour éviter ce contretemps, il faudrait bien que les assurés sachent qu'il ne peuvent se présenter au centre de leur choix avant qu'un dossier n'y soit ouvert sur appel de l'assureur, le plus souvent, ou du courtier.

D'où la nécessité pour le courtier à qui l'accident est déclaré de discuter avec l'assuré sur son éventuel passage à un centre d'estimation et de connaître le choix de l'assuré pour y provoquer l'ouverture d'un dossier.

2. Choix du réparateur. Encore là, l'assuré semble parfois insuffisamment renseigné. Il se présente au centre sans avoir été averti que, s'il n'a pas choisi son réparateur, le centre fixera la main-d'oeuvre à un taux minimum de \$15, et il faudra ensuite que l'assu-

(12) *The Groupement des assureurs automobiles and the estimate centres.*

reur accorde un complément d'indemnité selon le taux horaire facturé par le garage choisi.

Ces détails retardent malencontreusement le processus de règlement. Nous croyons que cela pourrait être corrigé facilement.

Pour le reste, le G.A.A. a bien raison : on est loin du fouillis des années '60, même si tout n'est pas parfait.

J. Lancelot

418

La responsabilité des agents généraux et courtiers d'assurances, par Messieurs Jean-Marc Blamoutier et Jean-François Salphati. À l'*Argus*, 2 rue de Châteaudun, 75441 Paris. Prix unitaire : 105 F.

Après avoir exposé le cadre juridique (code des assurances, statut des agents, usages de courtage) et le cadre économique (distribution, consommation. . .) dans lesquels évoluent ces intermédiaires, les auteurs traitent successivement :

- des responsabilités liées à la production (fautes dans l'exécution matérielle du mandat, fautes de négligence, de diligence, etc.) ;
- des responsabilités liées à la gestion (fautes commises dans l'encaissement des primes, à l'occasion de la modification d'un contrat, dans la gestion des sinistres. . .) ;
- des responsabilités liées aux obligations de conseil et de renseignement ;
- des mises en cause et des recours à l'occasion d'un procès ;
- des responsabilités encourues par l'utilisation de procédés déloyaux entre professionnels (publicité mensongère, concurrence déloyale, concurrence interdite après cessation de l'activité, abus de droit des compagnies, etc.).

Si le livre traite de la pratique française, il est intéressant à consulter.

Pages de journal

par

Gérard Parizeau

30 janvier 1981

À propos des ordinateurs et des poètes, *** a écrit des choses bien étranges, alors qu'ils me semblent à l'opposé. Je ne comprends pas qu'on affirme l'importance de l'un pour les autres. Pour moi, l'ordinateur est un appareil d'une merveilleuse efficacité, mais qui reste et restera une machine à donner des rimes peut-être, mais sûrement pas à en agencer l'ordonnance ou l'enchaînement. On a déjà essayé de lui faire imaginer des vers, mais on a vite renoncé à ce qui était un jeu cybernétique un peu farfelu. L'ordinateur ne sera toujours, à mon avis, qu'un prodigieux instrument de travail, coûteux comme le savent ceux qui l'on utilisé dans leurs affaires, sans méfiance ou sans être bien dirigés au départ, mais d'une merveilleuse souplesse et d'une grande efficacité, quand son fonctionnement est confié à des gens formés et à des esprits précis.

419

Nice, 4 février

Aujourd'hui, nous avons eu une *queue de mistral*. C'est ainsi qu'on parle de ce vent qui, du Rhône, balaie la Méditerranée jusqu'à Nice même. Le temps est gris, la mer rageuse. Je me réfugie rue de France, non pas pour faire du lèche-carreaux, comme Germaine, mais simplement pour me mettre à l'abri de la bise. Je guette les affiches dans les vitrines des magasins afin de préparer mon programme des prochaines semaines. Il est varié : concerts, théâtre, conférences. En examinant le programme du Centre universitaire méditerranéen, je vois qu'on a rayé le nom de Romain Gary, qui devait venir un peu plus tard. Quelle pitié qu'il se soit suicidé ! Il faut, dans la vie d'un homme, une bien grande désolation pour qu'il se décide à s'enlever la vie ! Montherlant s'est tiré une balle dans la tête, sans doute parce qu'il se voyait terriblement diminué. J'ai noté déjà comme, à la télévision, il semblait atteint. Il cherchait ses mots et parlait avec difficulté. Si Sartre est devenu presque aveugle vers la fin de sa vie, il avait Simone de Beauvoir à côté de lui. Notre ami *** est presque

aveugle lui aussi ; il est sourd, mais il a près de lui une femme optimiste malgré tout et dévouée, qui lui donne la force de passer à travers et de rester souriant. Je m'incline devant eux avec respect, car ils font vraiment contre mauvaise fortune bon cœur, comme on disait autrefois.



420

Notre amie *** disait à Germaine, l'autre jour à l'hôpital : « J'ai le choix entre me mettre au régime de l'alcool ou me jeter par la fenêtre ». Heureusement, elle a repris courage après deux opérations qui vont la tenir au lit pendant six mois, avant qu'elle puisse marcher avec des hanches bardées de produits plastiques.

Comme la vie peut être dure quand on vieillit ! Au mieux, on devient la proie des pilules avec lesquelles on cherche à combler certaines carences, mais sans trop y réussir.

« Il vous faut de la vitamine B-12 », me dit mon médecin avant que je ne parte pour Nice. Depuis lors, aux pilules du matin et du soir, j'ai ajouté, pour un mois, l'ampoule matinale dont on brise les deux extrémités pour permettre à la force centripète de jouer en vidant brusquement l'ampoule.

5 février

En passant dans le corridor de l'hôtel, j'ai regardé à nouveau mon voisin, le figuier. Je l'ai trouvé racorni, figé, donnant l'impression de la mort – lui qui poussera ses feuilles avec vigueur et donnera ses fruits dès que, dans sa sagesse centenaire – car il est sûrement bien vieux – il jugera le temps venu de sortir de son immobilité hivernale. De ma fenêtre, je vais bientôt le voir agir ; il suffira qu'il pleuve et que la température soit un peu plus clémente pour que s'accomplisse le travail du renouveau.

Chaque matin, en me levant, je vais consulter le ciel pour voir s'il fera beau ; j'en profite pour me demander ce que fait mon ami, même si son évolution est bien lente. Je lui jette un coup d'oeil qui me renseigne sur son état de santé et bientôt sur sa vigueur nouvelle.



D'ici quelques jours, je vais négliger mon journal pour revoir, avec un esprit critique, les pages écrites en 1978, que je me propose

de faire paraître cette année, immédiatement après celles de 1977 que l'on prépare en ce moment. Mon ami Clément Marchand a vendu ses presses à un de ses collaborateurs qui continue l'affaire dans le même esprit. Il en reste le conseiller. Faut-il qu'une double mort l'ait atteint pour qu'il se défasse de ce qui a été sa vie et sa raison d'être à Trois-Rivières. . .

Je ne serais pas resté attaché à mon entreprise sans doute, si je n'avais eu avec moi deux fils dynamiques, puis, à la mort de Michel, si d'autres collaborateurs n'étaient venus renforcer l'équipe et me justifier de m'intéresser à l'allure qu'ils faisaient prendre à notre affaire. Il faut bien le dire. Si j'ai rendu quelques services, l'essor est dû surtout au dynamisme de la jeune équipe, bien formée, prudente malgré ses multiples initiatives et ce train d'enfer qu'elle a adopté. Je n'ai jamais dit *non* devant un projet nouveau. J'ai simplement demandé qu'on étudie davantage celui qui me paraissait insuffisamment réfléchi. Dans l'ensemble, si nous avons fait quelques erreurs, notre affaire est saine et son essor justifiable, même s'il a été rapide.

421



La campagne présidentielle suit son cours en France. Avant-hier, on interviewait Georges Marchais. Violent, assez adroit, il a une présence extraordinaire à la télévision. Le parti est révolutionnaire. Il veut un changement, la révolution même, a-t-il dit.

Astucieux, il déclare, pour appuyer le parti socialiste : « Nous demandons la promesse d'au moins deux ministres au Cabinet ». Et comme M. Mitterrand ne veut pas s'engager, il continue ainsi : « Avec qui travaillera-t-il, après l'élection ? Avec la droite. Mais alors, il fera son jeu ! »

Ce qui est gênant pour nous, les étrangers, c'est de savoir qui dirigera. En se divisant, les Gaullistes ne s'affaibliront-ils pas, en mettant M. Giscard d'Estaing dans une situation difficile ? Ne prépareront-ils pas ainsi les résultats les plus inattendus ? Les socialistes deviendront-ils les maîtres du jeu ? Mais alors, on rejoint le raisonnement de Marchais. Socialistes et droite divisés, ou socialistes et communistes d'autant plus exigeants que leur situation d'arbitres sera plus forte, dit le chef du mouvement communiste en France. Or, chose curieuse, comme je le noterai plus loin, les grands vainqueurs seront les socialistes qui s'uniront aux communistes.

Devant cela, on comprend l'inquiétude de notre amie ***. Toute sa vie, elle a assisté à ces jeux d'équilibre, qu'elle a dirigés pendant longtemps dans son propre domaine, mais ces jeux n'étaient pas ceux de la politique où logique et bon sens ne sont pas nécessairement la règle.



422 Un jour récent, *** mourut. Autour d'elle, sa famille s'est groupée, toute difficulté cessant. Ce fut une *fête de l'amour*, nous a dit son mari. Sur le moment, je ne compris pas la portée profonde de cette pensée. Par la suite, j'en saisis toute la beauté : cet homme qui voit sa famille en paix devant la mort et qui manifeste son amour, sans éclat, sans sanglots, mais unie devant le décès d'une femme que chacun chérissait à sa manière. Elle le méritait bien car, jolie, aimant le luxe du costume, elle était bonne, bien agréable à fréquenter et fidèle dans ses amitiés si, chose amusante, elle avait bien des préjugés en politique.



J'ai retrouvé à Nice le *Larousse* que je laisse en partant. Lui aussi subit des ans l'irréparable outrage : il jaunit et dégage une légère odeur de moisissure. Je le mettrai au soleil pour faire disparaître l'arôme, qui rappelle le livre des Bowring, après un long séjour dans l'humidité du sous-sol.



À Montréal, je préside un groupe qui réunit quelques centaines d'employés. Ici, à Nice, certains jours, je fais le marché pour éviter à Germaine de marcher, comme elle souffre de rhumatisme en ce moment. Le toubib recommande le repos.

Les problèmes ne sont pas les mêmes. En toute simplicité, je reconnais qu'ils n'ont pas la même gravité que ceux de Montréal. J'en suis enchanté, à cause surtout du marchand qui accorde au chaland son sourire et sa gentillesse.



Ce matin, il fait bien beau avec un soleil qui éclaire, mais ne réchauffe pas, comme disait André Maurois à propos des conseils des vieillards.



Voici un exemple des difficultés que présente la reconstitution du passé. Dans *Topographical description of Lower Canada*, Joseph Bouchette parle, en 1815, de la seigneurie de Vaudreuil. Il mentionne l'existence du manoir de Lotbinière « à un mille environ de l'église de Vaudreuil » ; mais il ne parle pas de cette grande maison bâtie par Trestler, en trois étapes, à partir de 1798. Peut-être qu'à l'époque où il est passé à Quinchien, la maison de pierre n'existait pas encore ou tout au moins elle n'était pas terminée. Peut-être que pour lui, Trestler n'était qu'un tout petit marchand, habitant cette maison de bois qu'il avait achetée en attendant de pouvoir construire autre chose. Autrement, on prendrait le géographe en défaut.

423

J'ai essayé d'obtenir des renseignements sur Trestler auprès de Mme Rémillard, nièce de l'abbé Groulx qui est né aux Chenaux. Le chanoine ne s'est pas préoccupé, semble-t-il, de ce marchand qui, bien qu'étant de son petit pays, n'a pas joué un rôle dans l'histoire du Canada, comme la concevait le chanoine. Je ne me rappelle pas avoir lu quoi que ce soit dans ses mémoires au sujet de Trestler. Il est vrai que la maison de celui-ci commençait déjà à être délabrée au moment où le chanoine Groulx écrit ses souvenirs.

Quelqu'un me disait, l'autre jour : La maison Trestler, à un moment donné, a été un poste de la baie d'Hudson ». Quand nous étions à Vaudreuil, c'est ce que l'on affirmait. Cela est faux, car la Compagnie de la baie d'Hudson n'a eu aucun poste de ce côté-là. La vérité, c'est simplement que Trestler, pendant de nombreuses années, a eu un commerce de fourrures. Il était installé dans sa maison et il y attendait le trappeur. Celui-ci arrêtait en passant. Cela lui évitait de se rendre jusqu'à La Chine pour échanger ses pelleteries contre les produits dont il avait besoin.

La Compagnie de la baie d'Hudson n'a jamais fait d'affaires de ce côté-là. Elle était installée sur les rives de la baie d'Hudson et elle traitait avec les Indiens de l'intérieur pour le compte de ses actionnaires de Londres, jusqu'au moment où, à cause de la concurrence, elle acheta les affaires de la compagnie des Bourgeois du Nord-

Ouest et celles de la compagnie XY. De cette manière, elle supprima la concurrence complètement, mais sans avoir des factoreries ou des établissements dans le sud.

Plus tard, elle vendit au pays nouveau ces immenses territoires qui lui avaient été concédés au moment où elle fut formée sous le titre de *Gentlemen adventurers of the Hudson Bay*.

Ce sont ces territoires qui devaient prendre le nom petit à petit de Manitoba, de Saskatchewan, d'Alberta et, enfin, des Territoires du Nord-Ouest.

424



Le nom de M. Michel Debré était, avec celui de Jacques Chirac, parmi ceux que le parti devait nommer son représentant officiel aux élections présidentielles. Chirac a passé devant lui à la vitesse d'un météor, avec quatre-vingt-dix-sept pour cent des voix. Une fois de plus, M. Debré a été écarté. Et pourtant, c'est un homme de grand talent, dit-on, qui, au pouvoir, s'est toujours acquitté de ses fonctions avec la plus grande efficacité. Je me rappelle avoir lu un article à son sujet, il y a quelques années. On notait que, malgré ses remarquables qualités, malgré ses réalisations non moins intéressantes, plusieurs fois, durant sa carrière, il avait été éloigné du pouvoir assez rudement, sinon brutalement. Il paraît incapable de trouver les appuis qu'il lui faudrait. Il est facilement désagréable, rigide dans ses opinions et ses jugements ; ce qui l'empêche de réunir autour de lui l'équipe nécessaire pour arriver et rester au pouvoir. Je n'en sais rien moi-même mais, quand je l'entends, je pense à *** avec qui j'ai souvent travaillé. Presque toujours, il avait raison, suivant ses prémisses : leur développement était d'une impeccable logique, mais il était souvent battu en comité parce qu'il finissait par monter tout le monde contre lui. C'est à lui qu'il aurait fallu faire suivre des cours de communication, comme le fait mon petit-fils Eric qui a le *sourire de grand-mère* et qui ne donne jamais l'impression d'avoir raison envers et contre tous. Dans le premier volume de son dernier livre, Edgar Faure a écrit ceci en sous-titre : « Malheur à celui qui a toujours raison ».



Pris par mon étude sur les Trestler, je n'ai à peu près rien écrit depuis notre arrivée à Nice. Je me suis contenté de mettre mes notes et mes documents en ordre. En somme, j'ai fait l'inventaire de ma documentation. Si j'ai réuni quelque soixante-dix documents, je suis loin d'en avoir suffisamment pour écrire autre chose qu'une entrée en matière, tout en précisant certains points que je connais ou que je crois connaître suffisamment, grâce à des pièces que Mme Louis Dubuc de Dorion et Mme Quesnel de Rigaud m'ont remises avec une bien précieuse gentillesse. Pour l'instant, encore une fois, je piétine sur place ; je me désole, puis je reprends confiance, tout en notant les points qu'il me faudra préciser à mon retour auprès de Joseph Bouchette, en particulier. Celui-ci a visité la seigneurie de Vaudreuil à l'époque et l'a rapidement décrite dans ses ouvrages de 1815 et de 1831. Il a connu Trestler certainement, puisque son premier livre traite du Bas-Canada à un moment où celui-ci montait ses affaires, tant à Montréal qu'à Quinchien. J'irai voir M. Jean-Paul Léger à Valleyfield et Mme Dubuc à Dorion. M. Léger a vécu assez longtemps dans la maison pour en parler. Il a, paraît-il, des histoires de fantômes, comme il y en a tant dans les vieux châteaux d'Angleterre ou d'Écosse.

425



Samedi, en écoutant Mme Landen nous parler de Mme Roland et de l'époque où elle vécut, j'enviais ces conférenciers qui, pour faire vivre leur personnage, ont des lettres, des mémoires et des témoignages de l'époque. Tandis que pour nous, les gens du dix-huitième ou du début du dix-neuvième siècles sont difficiles à comprendre quand ils n'ont pas laissé derrière eux des traces de leur existence, de leur pensée ou de leur oeuvre.



Vu deux choses amusantes, mais bien différentes en fin de semaine. D'abord, un jeune homme venant en patins à roulettes à un concert de musique ancienne et déposant ses patins à côté de mon siège. Et puis, en me promenant dans le boulevard Victor-Hugo, le menu d'un restaurant qui affiche à l'extérieur la mention suivante :

« Carafe d'eau gratuite ». C'est bien tout ce qui ne coûte rien dans une ville où, comme ailleurs, les prix ont subi l'escalade.



À ce concert de musique ancienne, un claveciniste et un flûtiste excellents nous ont donné de la musique du dix-huitième siècle, écrite par des musiciens français et par les Bach, de Jean-Sébastien à Carl-Emmanuel et à Jean-Christian.

426

Une fois de plus, je constate que cette musique est faite pour de petites et non de grandes salles de concert comme Port-Royal ou Maisonneuve à Montréal, malgré l'acoustique qui y est excellente. Ce n'est pas dans un amphithéâtre qu'on peut goûter de la musique faite pour être jouée dans l'intimité d'un petit salon, comme autrefois les grandes familles en possédaient. Les musiciens venaient jouer leurs oeuvres devant ceux qui les considéraient comme des gens de maison. Bach et Mozart ont eu, je crois, à se plaindre de leurs protecteurs, qui n'avaient pas pour eux les mêmes égards qu'on a maintenant pour les grands musiciens.

En s'élargissant, le cadre a exigé de grands espaces, à qui la musique de chambre n'est pas destinée, mais qui donne les moyens voulus de la faire jouer.



Si je me rappelle bien, les variations Goldberg pour clavecin ont été composées par Bach pour son protecteur, qui souffrait d'insomnie. On a remplacé la musique par des barbituriques qui ont le même effet calmant, mais avec beaucoup moins de poésie et une efficacité qui va diminuant avec l'habitude.



Quand je quitte le bureau de la rue Saint-Nicolas, à trois heures et demie, je suis étonné et pas trop heureux de voir parfois deux ou trois de nos secrétaires qui m'accompagnent dans l'ascenseur, sans aucune gêne. Elles prennent leur vol, à la sortie de l'immeuble, comme si la règle n'était pas d'une présence absolue entre dix heures et seize heures, selon les exigences de l'horaire personnalisé. C'est sans doute la faute du chef de service qui n'exerce pas une surveillance suffisante ; trop gentil, il faiblit devant un sourire gracieux,

m'a-t-on dit. Ce qui est permis à un vieux monsieur de quatre-vingt-un ans doit-il l'être à ces jeunes femmes bien payées et dont le premier devoir devrait être de suivre le règlement ? Quoi qu'on fasse, qu'on travaille quarante heures par semaine ou trente-deux comme on le fait actuellement dans le groupe, il y aura toujours ceux qui se donnent beaucoup de mal et les autres, pour qui la règle n'existe que pour ne pas être suivie.



« La politique est conflit », note Fabre-Luce, après avoir lu le livre d'Alain-Gérard Sloma. Et il ajoute, en citant l'auteur : « Malheur à celui qui ose placer en elle un espoir de certitude et d'éternité ». À mon retour, je mentionnerai cette citation à *** qui, bientôt, je pense, entrera dans une des campagnes les plus dures de sa carrière. Défait deux fois dans Ahuntsie, avant d'être élu triomphalement dans le comté de l'Assomption, il se présentera aux prochaines élections dans une circonscription qu'on a constituée en découpant des comtés existants. Quel sera le résultat ? Je souhaite qu'il soit favorable, car *** s'est donné beaucoup de mal, tant pour ses électeurs que pour ses trois ministères. Avoir accepté la présidence du conseil du Trésor (où les dépenses de l'État sont filtrées), le ministère des Finances (un des plus désagréables, car trop souvent il faut dire *non* !) et celui du Revenu, c'est beaucoup pour un seul homme. Il est vrai que cela lui a permis de mettre de l'ordre dans les dépenses et les recettes de l'État québécois. N'est-ce pas Faisant, le caricaturiste du *Figaro*, qui faisait dire au président Giscard d'Estaing parlant à Raymond Barre, qui était alors son ministre des Finances : « Je sais, je sais, être ministre des Finances, c'est l'avant-dernier des métiers. . . »



Le ministre ne sait pas ce qui se passe dans son ministère, à moins qu'il ne se donne la peine d'y aller voir. Voici deux exemples : au ministère du Revenu, des impôts impayés se sont accumulés pendant des mois, sinon des années. Il y en a pour des centaines de millions de dollars, tant que le gouvernement (par le truchement de son ministre) ne s'est pas décidé à imposer un intérêt sur les arrérages, dépassant le taux courant du marché monétaire. C'est alors seulement que les contribuables ont payé, car auparavant, il était plus

avantageux de placer ses fonds dans le marché local ou en euro-dollars à un taux supérieur à celui de l'amende. Et l'on attendait ou plutôt on faisait attendre l'État. Cela était un fait connu, courant, non chez les petits, mais surtout chez les plus grands.

Second exemple : *** – ministre – convainc ** – autre ministre – de forcer les assistés sociaux à venir retirer eux-mêmes leur chèque. Résultat : trente-cinq mille ne se présentent pas. L'État n'est-il là que pour se faire jouer ? Peut-être pas, mais la tentation est grande.

428 11 février

Cet après-midi, j'ai été raisonnable. . . J'avais au programme une visite au musée Chéret et une conférence sur la Polynésie. À quatre heures, on donnait des diapositives sur Callot, ce graveur du dix-septième siècle dont on expose les œuvres en ce moment au musée Chéret. À cause de Callot et pour être raisonnable, au sens donné à ces mots par mère Maria Bossina, je suis allé tout simplement voir les Callot et boire une tasse de chocolat au Capitole. J'ai sacrifié la Polynésie pour rentrer à l'appartement par la Promenade des Anglais. Comme Nice est belle sous ce soleil tamisé et comme était agréable cette marche à pas lents, qui convient à un monsieur ayant dépassé quatre fois vingt ans !



Au musée Chéret, j'ai vu un piano à queue comme on concevait leur décoration au début du siècle, c'est-à-dire décoré de peinture le long des côtés latéraux avec, au-dessus du clavier, une sculpture : dans le cas présent, une guirlande de femmes nues. Cela m'a rappelé le grand piano que sir Rodolphe Forget avait dans sa maison de la rue Sherbrooke, occupée plus tard par le docteur Ostiguy, puis par le Cercle universitaire avant que l'immeuble ne soit démoli pour faire place à un hôtel et à une maison de rapport, au coin des rues Berri et Sherbrooke. Le piano était orné de peintures qui, si je me rappelle bien, rappelaient le domaine de Saint-Irénée, cher au cœur du grand financier que fut Rodolphe Forget, avant que son chemin de fer ne l'abattît comme un grand chêne sous la cognée. Il faudra que je demande à Thérèse ce qu'il en est advenu.

Thérèse Casgrain a hérité de son père un dynamisme qui, à plus de quatre-vingts ans, la fait parcourir le Canada d'est en ouest.

comme s'il s'agissait d'aller rendre visite à un cousin habitant de l'autre côté du fleuve.

12 février

Je retrouve, dans un article de François Nourrissier, Olivier Todd que j'ai vu à la télévision, interviewé par Mme Bombardier, si je me rappelle bien, avant de quitter le Canada. Cette fois, on fait la critique de son livre sur Sartre. Todd trouve, comme je l'ai écrit l'année dernière, qu'on a exagéré le battage autour de la mort de Sartre. Il est dur dans ce livre qu'il a consacré au philosophe sous le titre d'*Un fils rebelle*. Voici le jugement de François Nourrissier : « Todd est dur pour Sartre, mais honnête, sincère. . . »

429

Hélas ! que de jeunes Canadiens ont perdu la tête en suivant certaines des idées de Sartre dans *La Nausée*, par exemple, qui les a amenés jusqu'au suicide.

13 février

En revenant du musée Chéret hier, je me suis retourné pour voir le soleil se coucher derrière la colline qui entoure Nice, à l'ouest. « Il se couche dans l'eau, demain il pleuvra sans doute ». En réagissant ainsi, je répétais une phrase que nous prononcions à Vaudreuil, dans l'île où, avec notre mère, nous prévoyions le temps du lendemain avec, je pense, un succès à peu près équivalent à celui qu'ont les météorologistes patentés de nos jours. Comme autres indications, il y avait la direction du vent et les *tirants*, sortes de barres transversales dans les nuées. Ceux-ci faisaient prévoir du vent, mais pas nécessairement de la pluie à nos esprits primaires qui, vivant près de la nature – l'été tout au moins – avaient appris à la comprendre mieux que les citadins, fleurs de macadam.



Nous devons aller déjeuner à Vence, après avoir présenté nos hommages à l'évêque Godeau, dont un buste en argent rappelle le souvenir dans la cathédrale. Est-ce lui ou ses successeurs qui y ont accumulé une collection de gravures valant le voyage, nous dit-on ? Et puis, il y a les mimosas en fleurs en ce moment. Ce sera partie remise, car ce matin, il pleut. J'allais dire, hélas ! Mais, non ! Pour les biens de la terre, la pluie est essentielle, disait notre curé de Sainte-Adèle il y a quelques années. C'est quand il nous invitait à prier pour

la pluie, la neige ou le beau temps, selon la saison, ainsi que pour les vocations.

Je vais en profiter pour écrire quelques lettres à des amis, dont le nom, inscrit sur une enveloppe placée bien en vue, me rappelle le souvenir qui va me donner le courage de « prendre la plume à la main » pour dire à nouveau comme la vie est agréable à Nice. Ici, ce n'est pas le froid ou la neige qui règnent, mais un climat tempéré. Ce n'est pas encore le printemps toutefois quand souffle le mistral ou la tramontane.

430

Revue de droit de l'Université de Sherbrooke. Volume 14, numéro 1. 1983.

Le dernier numéro de la *Revue de droit* de l'Université de Sherbrooke est consacré à certains aspects du droit des affaires. Pour qu'on puisse voir la variété des sujets traités, voici le sommaire :

- La convention unanime des actionnaires en droit fédéral et québécois : considérations théoriques et pratiques, par Paul Martel ;
- Quelques difficultés reliées au transfert des intérêts d'un actionnaire lors de son décès et à l'utilisation du produit d'une assurance-vie comme mode de financement, par Pierre Dus-sault et Normand Bergeron ;
- Le droit des assurances et l'entreprise, par Jean-Guy Berge-ron ;
- Les aspects juridiques du crédit-bail mobilier, par Robert Demers ;
- Les sûretés mobilières sans dépossession sur des biens en stock en vertu de la Loi sur les banques et du droit québécois, par Jacques Auger ;
- Les sûretés dans un contexte d'aide financière à un action-naire, par Louis Payette.

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. DAUNAIS, F.I.A.C.

Un Groupe de Compagnies entièrement canadiennes

L'Assurance Prudentielle



La Prudentielle Compagnie d'Assurance Limitée

The Prudential Assurance Company Limited

Siège social canadien: 635 ouest, Dorchester West, Montréal, Qué. H3B 1R7



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



ECONOMICAL.

COMPAGNIE
MUTUELLE D' ASSURANCE

FONDE 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

625, boul. Dorchester ouest

et

Montréal, P.Q.

Directeur Général

H3B 1R2

Tél. : 875-4570



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

de GRANDPRÉ, GODIN, PAQUETTE, LASNIER, & ALARY

AVOCATS

PIERRE de GRANDPRÉ, C.R.
HENÉ-C. ALARY, C.H.
ANDRÉ PAQUETTE, C.H.
JEAN-JACQUES GAGNON
RICHARD DAVID
GILLES FAFARD
GABRIEL KORDOVI
PIERRE MERCILLE
BERNARD CORBEIL
JACQUES L. ARCHAMBAULT
JOSE LUCIANI
DENYS BEAULIEU
DANIEL SÉQUIN
DANIEL DRAWS
CHRISTIANE ALARY
MARC-ANDRÉ BLANCHARD

GILLES GODIN, C.R.
BERNARD LASNIER, C.R.
JEAN CREPEAU, C.R.
OLIVIER PRAT
MARC DESJARDINS
J. LUCIEN PÉRON
ANDRÉ P. ASSHIN
ALAIN ROBICHAUD
M. CHRISTINE L. PAPILLON
YVES POIRIER
FRANÇOIS BEAUCHAMP
ANDRÉE LAUZON RATELLE
GUY J. PAQUETTE
NORMAND GASCON
HÉLÈNE MONDOUX

CONSEIL

Le bâtonnier ÉMILE POISSANT, C.R.

25^e Étage, Tour de la Bourse

800 Place Victoria

Case Postale 108

Montréal, Québec H4Z 1C2

Téléphone : (514) 878-4311

Télex 05-25670 Multilex Montréal



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
Alan Lortie
Michel Roy
Claude Bedard
Daniel Briemare
Denis St-Onge
Jacques Paquin
Gerard Coulombe
Jean-Maurice Saulnier
Louis Payette
Robert J. Phenix
Serge R. Tison
Paul R. Granda
Maurice Mongrain
Pierre Legault
Armando Aznar
Danièle Mayrand
Fred A. Cheltech
Louise Lalonde
Christiane Brizard
Lucille Dube
Eugene Czol

Claude Ducharme, c.r.
Jean A. Desjardins, c.r.
Pierre A. Michaud, c.r.
François Branger
Maurice Laurendeau
Pierre G. Roux
Rejean Lizotte
C. François Couture
Marc A. Leonard
André Lorange
Anne-Marie Lizotte
André Wery
Eric Bouiva
Luc Bigaouette
Serge Grouinay
Michel McMillan
Daniel Benay
Paul Marcotte
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.

Bureau 2400
600 ouest, rue de La Gauchetière
Montréal, Québec H3B 4L8

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

Pepin, Létourneau & Associés

AVOCATS

PAUL FORTIN, C.É.
ROBERT LÉTOUTIER
MÉDARD SAUJETS
JULIA WILBY
ANDRÉE ACETTE
LUCILLE PARTEAU

ALAIN LÉTOUTIER
RAYMOND DE TRENDEAU
DANIEL LÉTOUTIER
GAETAN GIBBS
ROBERT WOLF
SERVIL ACETTE

LEO JONES, C.É.
FRANÇOISE FARRAULT
ZOLA LAVOLETTE
MICHEL P. A. PÉGARD
LÉO THÉRODIER
LUCILLE GOUTI

100, rue de la Monture, Montréal

100, rue de la Monture

100, rue de la Monture

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

VOTRE MEILLEURE ASSURANCE C'EST ENCORE LA SOLVABILITÉ DE VOTRE ASSUREUR.

Présent dans toutes les régions du Québec,
le Groupe Commerce est, de tous les assureurs I.A.R.D.,
qui opèrent au Canada, l'un des plus solides.

Voilà en somme, la meilleure des garanties... celle qui vous
sert le mieux en cas de sinistre.

Parlez-en à votre courtier d'assurance pour votre maison,
votre voiture ou votre entreprise.



LE GROUPE COMMERCE
Compagnie d'assurances

Une présence rassurante... depuis 77 ans.

MARTINEAU WALKER

AVOCATS

AGENTS DE BREVETS ET MARQUES DE COMMERCE.

George A. Allison, c.r.
Andre J. Clermont, c.r.
Jean H. Lafleur, c.r.
Richard J. F. Bowie
James G. Wright
Stephen S. Heller
Lawrence P. Yelin
Andre Larivee
Serge F. Guerette
Louis Bernier
Robert B. Issenman
Raymond Trudeau
Dennis P. Griffin
Andre Durocher
Alain Contant
Ronald J. McRobie
Robert Pare
Pierre J. Deslauriers
C. Anne Hood-Metzger
Patrice Vachon
George Artiman
Louise Cobetto
Louis H. Seguin
Pierre Lefebvre
Louise Bechamp
Anne-Marie Therrien*

Roger L. Beaulieu, c.r.
Robert A. Hope, c.r.
Bertrand Lacombe
Jack R. Miller
Gilles J. Belanger
Roland Forget
David W. Salomon
David L. Cannon*
Jean Lemelin*
Jean-François Buffoni
Marc Nadon
Claude Desy
François Rolland
Gilles Carli
Marie Giguere
David Powell
Richard Lacourstere
Brigitte Gounin
Lise M. Bertrand
Johanne Berube*
R. Andrew Ford
Michel Tadlefer
Merle Wertheimer
Anne Moreau
Michel Bouchard
Margriet Zwarts

Peter R.D. MacKell, c.r.
J. Lambert Toupin, c.r.
F. Michel Gagnon
Gerald A. Lacoste
Maurice A. Forget
Pierrette Rayle
Andre T. Mecs
Roger Duval*
Ross J. Rourke*
Jocelyn H. Leclerc
Andrea Francoeur Mecs
Paul B. Singer
Graham Nevin
Robert Hackett
Eric M. Maldoff
Reinhold G. Grurlev
Claude Pare*
Daniel Picotte
Helene Tessier
Michael E. Goldbloom
George J. Pollack
Marc Andre G. Fabrien
Marc Genereux*
Sylvain Cosslette
Sandra Coffey

Guy Gagnon, c.r.
Roger Reinhardt
C. Stephen Cheasley
Robert M. Skelly
Richard Martel
Claude LeCorre
Claude Brunet
Yves Gonthier*
Michel Longpre*
Wilbrod Claude Decarie
Donald M. Hendy
Paul B. Belanger
Jean Masson
Richard J. Clare
Xeno C. Martis
Yves Seguin*
David W. Boyd
Lucie J. Roy
Marc L. Paquet
Mark D. Walker
Leba Shell
Barbara N. Novek
Guy G. Beaudry
Eric Richer-La Fleche

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.
Le bâtonnier Sydney Lazarovitz, c.r.*

3400, La Tour de la Bourse
800, Carré Victoria
Montreal, Canada H4Z 1E9
Téléphone (514) 395-3535
Sans frais d'interurbain 1-800-361-6266
Belinographe (514) 395-3517
Telex 05-24610 BUOY MTL

*Bureau 1100, Immeuble 'La Laurentienne'
425, rue St Amable
Quebec, Canada G1R 5E4
Téléphone (418) 647-2447
Sans frais d'interurbain 1-800-463-2827
Belinographe (418) 647-2453

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

VITROPLUS[®]
INC.

**ILE-MONTREAL-ISLAND
NORD-NORTH**

Montréal-Nord-North
(514) 324-1462

Montréal
(514) 279-3358

EST-EAST

Montréal
(514) 256-9091

OUEST-WEST

Montréal
(514) 481-0345

Ville St-Pierre
(514) 364-6222

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

Pierrefonds
(514) 683-1611

ILE-LAVAL-ISLAND

Chomedey
(514) 688-6400

Laval Ouest
(514) 627-4770

**RIVE SUD
SOUTH SHORE**

Beloell
(514) 467-9475

Chambly
(514) 658-3988

Châteauguay
(514) 691-3600

Longueuil
(514) 651-0900

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

St-Constant
(514) 638-0184

RÉGION — QUÉBEC — REGION

Dubergier
(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

La Tuque
(819) 523-2558

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

Sherbrooke
(819) 566-0155

Trois-Rivières
(819) 375-5431

- Remplacement et réparation de pare-brise
- Mise en place de vitres sécuritaires
- Installation de toits de revêtement de vinyle et de toits-soleil
- Remboursement
- Aménagement d'éléments décoratifs
- Réparation de toitures, voûtes, sièges, housses et tapis.

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

Réassurance sur la vie



Société de Gestion Munich-Londres Ltée

630 ouest boulevard Dorchester
Edifice CIL — 13^e étage
Montréal, Québec H3B 1S6 (514) 866-6825

PAGÉ, DUCHESNE, DESMARAIS & PICARD

Avocats-Advocates

R. PAGÉ, C.R.
M. P. DESMARAIS, LL. L.
M. GARCEAU, LL. L.
P. PAGÉ, LL. L.
P. BOULANGER, LL. L.

J. DUCHESNE, C.R.
P. PICARD, LL. L.
A. PASQUIN, LL. L.
P. VIENS, LL. L.
J. RIVARD, LL. L.

500 PLACE D'ARMES, SUITE 2525

MONTRÉAL H2Y 2W2

Tél.: 845-5171

AGENCE DE RÉCLAMATIONS CURTIS INC.

Jules Guillemette, A.R.A.

Gilles Lalonde, A.R.A.

EXPERTISES APRÈS SINISTRES
DE TOUTES NATURES

1275, rue Hodge
Bureau 200

VILLE ST-LAURENT
H4N 2B1

Tél. : 744-5893

Hébert, Le Houillier & Associés Inc.

*actuares et conseillers
en avantages sociaux*

Au service des employeurs et associations

implantation, élaboration et communication de
programmes d'avantages sociaux

compagnies d'assurance sur la vie et de dommages

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

Une société
membre
du groupe
Sodarcac, ltée

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

(514) 866-2741

2795, boul. Wilfrid-Laurier, suite 100
Ste-Foy, Québec, G1V 4M7

(418) 659-4941

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

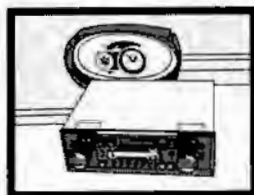
Pour un service à la hauteur de vos assurés.

Nous offrons une gamme complète de services:



PARE-BRISE ET VITRES D'AUTOS

Pour tous les
genres de
véhicules, y
compris les
importés



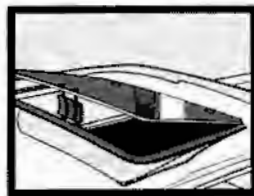
RADIOS ET SYSTÈMES DE SON

Service
complet de
réclamation



FINITION INTÉRIEURE

Housses,
rembourrage,
shampoing,
décoration,
etc.



TOITS OUVRANTS ET TOITS DE VINYLE

**AUSSI: SERVICE D'UNITÉS MOBILES POUR VOS CLIENTS
ÉLOIGNÉS DES GRANDS CENTRES**

GARANTIE INTER-SUCCESSALE G. LEBEAU

G. Lebeau

PLUS DE 40 SUCCURSALES AU 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**

