

# Assurances

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

Directeur: GÉRARD PARIZEAU

## SOMMAIRE

LE PHÉNOMÈNE D'INTÉGRATION DANS L'ASSURANCE AU CANADA, par Robert Parizeau .....	431
INTRODUCTION À LA RÉASSURANCE, par Mario Myre.....	440
LA NOTION D'UNE PERSONNE PRUDENTE ET CELLE DU BON PÈRE DE FAMILLE, par J. D. ....	454
THE EVOLUTION OF LIFE INSURANCE TAXATION IN CANADA.....	458
DE QUELQUES EXPRESSIONS À EMPLOYER OU À ÉVITER, par Madeleine Sauvé.....	464
LE COURTIER D'ASSURANCE A SON UTILITÉ: QU'ON EN JUGE! par Jean Dalpé.....	476
GARANTIES PARTICULIÈRES, par Rémi Moreau.....	487
La garantie illimitée en assurance de responsabilité automobile	
COMMENT UN COURTIER VOIT SON RÔLE SUR LE MARCHÉ, par Vincent Redier.....	496
ÉTUDES TECHNIQUES, par divers collaborateurs.....	500
L'assurance automobile illimitée, par Len S. Harding	
Un instrument de travail: <i>Audatex</i> , par J.D.	
Nouveaux propos sur la valeur assurable, par J.H.	
La tête d'extincteur à déclenchement rapide: une innovation, par Michel Beaudoin	
Des pertes techniques et des profits ou bénéfices nets en assurance, par J.H.	
CHRONIQUE JURIDIQUE, par Rémi Moreau.....	512
La loi sur l'assurance automobile et son application territoriale. Vacanciers, attention aux maisons laissées vacantes! La Charte de la langue française et le contrat d'assurance. La donation par contrat de mariage: révocabilité. La responsabilité professionnelle du courtier.	
FAITS D'ACTUALITÉ, par J.H. ....	521
Me Joseph Blain n'est plus. L'avenir, c'est demain. Assurance automobile. Le courtier peut-il retenir l'impayé d'une prime qu'il a avancée? Le troc et ses formes nouvelles	
BULLETIN DE DOCUMENTATION, par Monique Dumont.....	527
PERFORMANCE ÉCONOMIQUE DU CANADA EN 1984: UNE ANNÉE DÉCEVANTE, par Jean-Luc Landry .....	538
PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau .....	545



**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**  
**SUCCURSALES À TRAVERS LE CANADA**  
**BUREAUX DIVISIONNAIRES**

Atlantique — Halifax — G.J. Daley (902) 423-9287  
Est du Québec — Québec — G.-A. Fleury (418) 651-5282  
Ouest du Québec — Montréal — C. Chantal (514) 735-3561  
Ontario — Toronto — L.G. Burns (416) 598-3722  
Prairies — Calgary — A. Mancini (403) 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**



## **Vous pouvez dormir tranquille.**

Avec un assureur solvable, comme le GROUPE COMMERCE,  
vous avez la certitude d'être indemnisés  
à temps... et sans problème.

Parlez-en à votre courtier d'assurances  
.... et dormez tranquille.



**LE GROUPE  
COMMERCE**  
Compagnie  
d'assurances

Une présence rassurante... depuis 78 ans.

## 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

on a du  
métier

Offrez à vos assurés un  
service personnalisé chez  
un marchand Vitroplus...

**Siège Social**  
2303, Avenue  
de Lasalle  
Montréal, Québec  
H1V 2K9  
(514) 256-2231

**Pare-brise — Glaces d'auto  
Rembourrage — Housses  
Toits soleil — Toits vinyle  
à des prix très concurrentiels**

**VITROPLUS<sup>®</sup>**  
INC.

**ILE-MONTRÉAL-ISLAND**

**NORD-NORTH**

**Montréal-Nord-North**

(514) 324-1462

**Montréal**

(514) 279-3358

**EST-EAST**

**Montréal**

(514) 256-9091

**QUEST-WEST**

**Montréal**

(514) 481-0345

**Ville St-Pierre**

(514) 364-6222

**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**

**Duburger**

(418) 681-7820

**St-Apollinaire, Cté Lotbinière**

(418) 767-3058

**AUTRES RÉGIONS**

**OTHER REGIONS**

**Beauharnois**

(514) 429-4453

**Bonaventure est**

(418) 534-2042

**Causapscal**

(418) 756-5550

**Contrecoeur**

(514) 587-2464

**Gagnon, Côte Nord**

(418) 532-4252

**Gaspé**

(418) 368-1970

**Granby**

(514) 378-5036

**Hauterive**

(418) 589-9244

**Hull**

(819) 777-1787

**Joliette**

(514) 756-8161 — 0200

**Lachute**

(514) 562-6066

**La Tuque**

(819) 523-2558

**Malane**

(418) 562-2448

**Pabos, Cté Gaspé**

(418) 689-2401

**Rimouski**

(418) 723-6282

**St-Georges ouest**

(418) 228-3201

**St-Hyacinthe**

(514) 774-3198

**St-Jean-sur-Richelieu**

(514) 348-9669

**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
- Rembourrage
- Aménagement d'éléments décoratifs
- Réparation de toitures, voûtes, sièges, housses et tapis.

---

# MARTINEAU WALKER

## AVOCATS

AGENTS DE BREVETS ET MARQUES DE COMMERCE

---

George A. Allison, c.r.	Roger L. Beaulieu, c.r.	Peter R.D. MacKell, c.r.	Guy Gagnon, c.r.
André J. Clermont, c.r.	Robert A. Hope, c.r.	J. Lambert Toupin, c.r.	Roger Reinhardt
Jean H. Lafleur, c.r.	Bertrand Lacombe	F. Michel Gagnon	C. Stephen Cheasley
Jack R. Miller	Gérald A. Lacoste	Robert M. Skelly	James G. Wright
Gilles J. Bélanger	Maurice A. Forget	Richard Martel	Stephen S. Heller
Rolland Forget	Pierrette Rayle	Claude LeCorre	Lawrence P. Yelin
David W. Salomon	André T. Mécs	Claude Brunet	André Larivée
David L. Cannon*	Roger Duval*	Yves Gonthier*	Serge F. Guérette
Jean Lemelin*	Ross J. Rourke*	Louis Bernier	Jean-François Buffoni
Jocelyn H. Leclerc	Wilbrod Claude Décarie	Robert B. Issenman	Marc Nadon
Andrea Francoeur Mécs	Donald M. Hendy	Raymond Trudeau	Claude Désy
Paul B. Singer	Paul B. Bélanger	Dennis P. Griffin	François Rolland
Graham Nevin	Jean Masson	André Durocher	Gilles Carli
Robert Hackett	Richard J. Clare	Alan Contant	Marie Giguère
Eric M. Maldoff	Xeno C. Martis	Ronald J. McRobie	David Powell
Reinhold G. Grudev	Yves Séguin*	Robert Paré	Richard Lacoursière
Claude Paré*	David W. Boyd	Pierre J. Deslauriers	Brigitte Gouin
Daniel Picotte	Lucie J. Roy	C. Anne Hood-Metzger	Lise M. Bertrand
Marc L. Paquet	Patrice Vachon	Johanne Berubé*	Michael E. Goldbloom
Mark D. Walker	George Artinian	R. Andrew Ford	George J. Pollack
Louise Cobetto	Michel Taillefer	Marc-André G. Fabien	Barbara L. Novek
Louis H. Séguin	Merle Wertheimer	Marc Généreux*	Guy Leblanc*
Pierre Lefebvre	Anne Moreau	Guy G. Beaudry	Louise Béchamp
Eric Richer-La Flèche	Anne-Marie Therrien*	Margriet Zwarts	François St-Pierre
Louis Beaugard	David Cameron	Lawrence E. Johnson	Robert Labbé*
Marilyn Piccini Roy			

### Avocats-Conseils

Jean Martineau C.C., c.r.	Robert H.E. Walker, c.r.
L'honorable Alan A. Macnaughton, C.P., c.r.	Le bâtonnier Marcel Cinq-Mars, c.r.
Fernand Guertin, c.r.	Le bâtonnier Sydney Lazarovitz, c.r.*

---

3400, La Tour de la Bourse  
800, Carré Victoria  
Montréal, Canada H4Z 1E9  
Téléphone (514) 397-7400  
Sans frais d'interurbain 1-800-361-6266  
Bélinographe (514) 397-7600  
Télex 05-24610 BUOY MTL

\*Bureau 1100, Immeuble 'La Laurentienne'  
425, rue St. Amable  
Québec, Canada G1R 5E4  
Téléphone (418) 647-2447  
Sans frais d'interurbain 1-800-463-2827  
Bélinographe (418) 647-2455

**de GRANDPRÉ, GODIN, PAQUETTE, LASNIER,  
& ALARY**

**AVOCATS**

PIERRE de GRANDPRÉ, C.R.  
RENÉ-C. ALARY, C.R.  
ANDRÉ PAQUETTE, C.R.  
JEAN-JACQUES GAGNON  
RICHARD DAVID  
GILLES GAFARD  
GABRIEL KORDOVI  
PIERRE MERCIER  
BERNARD CORBEIL  
JACQUES L. ARCHAMBAULT  
JOSE LUCIANI  
DENYS BEAULIEU  
DANIEL SÉGUIN  
DANIEL DRAWS  
CHRISTIANE ALARY  
MARC-ANDRÉ BLANCHARD

GILLES GODIN, C.R.  
BERNARD LASNIER, C.R.  
JEAN CRÉPEAU, C.R.  
OLIVIER PRAT  
MARC DESJARDINS  
J. LUCIEN PERRON  
ANDRÉ P. ASSELIN  
ALAIN ROBICHAUD  
M. CHRISTINE L. PAPILION  
YVES POIRIER  
FRANÇOIS BEAUCHAMP  
ANDRÉE LAUZON RATELLE  
GUY J. PAQUETTE  
NORMAND GASCON  
HÉLÈNE MONDOUX

**CONSEIL**

Le bâtonnier **ÉMILE POISSANT, C.R.**

**25<sup>e</sup> Étage, Tour de la Bourse**

**800 Place Victoria**

**Case Postale 108**

**Montréal, Québec H4Z 1C2**

**Téléphone : (514) 878-4311**

**Télex 05-25670 Multiflex Montréal**



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



**ECONOMICAL.**  
COMPAGNIE  
MUTUELLE D' **ASSURANCE**

FONDÉ EN 1871

ACTIF : PLUS DE \$241,925,000.00

**SIÈGE SOCIAL — KITCHENER, ONTARIO**

Succursales

MONTRÉAL

EDMONTON  
CALGARY  
WINNIPEG  
TORONTO  
HAMILTON  
KITCHENER  
KINGSTON

OTTAWA  
LONDON  
MONCTON  
HALIFAX  
PETERBOROUGH  
CHATHAM

**GUY LACHANCE, A.I.A.C.**

Directeur de la succursale du Québec

625, boul. Dorchester ouest

Montréal, P.Q.

H3B 1R2

Tél. : 875-4570

**J.T. HILL, C.A.**

Président

et

Directeur Général

# Pepin, Létourneau & Associés

AVOCATS

PAUL ROBERT, C. R.  
ROBERT... ADRIEN  
MÉDARD SAUCIER  
JOHN A. GIBBS  
ANDRÉ CADIFFIX  
SARIELLE PARILLAUD

ALAIN LÉTOURNEAU, C. R.  
RAYMOND de TREMBLAY  
DANIEL LÉTOURNEAU  
GASTON LEFRANÇOIS  
ROBERT BOCK  
SYLVIE LACHARPÈTE

Le bâtonnier GUY PÉPIN, C. R.  
BERNARD FARIBAUT  
ALAIN LAVIOLLETTE  
MICHEL BEAUREGARD  
LINE DUBOCHER  
LAURIN GONTELLI

John G. GIBBS, P. C. (Québec)      ALAIN LÉTOURNEAU, C. R. (Québec)  
ANDRÉ CADIFFIX, P. C. (Québec)      ADRIEN ROBERT, C. R. (Québec)

AVOCATS EN ALABAMA

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



# 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

# 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 Sodalcan

# 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 :**

Me Rémi Moreau

**Secrétaire de l'administration :**

Mme Monique Boissonnault

**52<sup>e</sup> année**

**Montréal, Janvier 1985**

**N<sup>o</sup> 4**

## Le phénomène d'intégration dans l'assurance au Canada (1)

*par*

Robert Parizeau (2)

C'est avec le plus grand plaisir, Monsieur le Président, que j'ai accepté votre aimable invitation à venir vous parler de la situation de l'assurance générale au Canada. Ce n'est pas à cet auditoire que j'apprendrai que l'industrie de l'assurance n'est pas en bonne santé, que les remèdes sont très loin d'être évidents et que des transformations profondes sont présentement en cours. L'industrie de l'assurance, comme d'ailleurs l'ensemble des services financiers, va devoir acquiescer à une discipline beaucoup plus rigoureuse qui ressemblera, à bien des égards, à celle qui existe dans l'industrie manufacturière. La concurrence ne diminuera pas et nous devons nous habituer aux changements continuels et à un climat d'incertitude qui, je le crains, persistera longtemps. Alors que, par le passé, notre industrie a été surtout dominée par des techniciens de l'assurance, les secteurs de la finance, du marketing, de l'actuariat, de l'informatique et de l'admini-

(1) Texte d'une conférence donnée à l'Association Canadienne des Comptables d'assurances, le 20 septembre 1984, à Sherbrooke.

(2) M. Parizeau est le président du groupe Sodarcam Inc.

nistration occuperont dorénavant une place de plus en plus importante dans l'assurance générale, ce qui transformera la structure actuelle de nos entreprises. Au cours de ce congrès, vous abordez un ensemble de sujets qui sont d'actualité et qui représentent bien le genre de défis auxquels notre industrie doit faire face.

Au cours des quelques minutes qui vont suivre, j'essaierai de brosser un tableau de l'évolution du marché canadien et plus particulièrement du phénomène de concentration qui s'est amorcé depuis quelques années et qui aboutit maintenant au grand débat sur le décloisonnement des institutions financières.

432

During the last twenty years <sup>(3)</sup>, the Canadian market has had six years of underwriting profits and fourteen of underwriting losses, and the losses have far exceeded any underwriting profits which were made from 1965 to 1868 and in 1977 and 1978. While in the past, cycles had a relatively small amplitude, the situation has changed drastically since 1974. With Australia, Canada's insurance market probably has the worst performance in the industrialized world. The market is very fragmented and, contrary to the situation in the United States, England, France, Germany, Japan and the Nordic countries, it is dominated by foreign interests. These shareholders have often tolerated from their Canadian subsidiaries or branches in Canada results that they could never have accepted for any length of time in their homeland. Further, this situation has often delayed the development in Canada of proper technical skills in terms of management and of research.

The situation is, in fact, very different in the Life insurance industry where Canadian companies do dominate the market and have developed all the functions a proper head office must have. While the Canadian government had a very specific policy to encourage Canadian ownership in the Life sector, such a policy has never really existed in the Property and Casualty field.

Our industry is capital intensive. The instability of the Canadian insurance market makes it difficult for Canadian companies to attract investments from the public. Banks, Trust and Life companies have a much more stable performance and have been able to obtain much broader public support. A financial institution, by

---

<sup>(3)</sup> L'auteur suit ici une coutume assez répandue au Canada. Comme il parle à un auditoire bilingue, il passe du français à l'anglais et vice versa.

definition, should not be subject to such huge fluctuations from one year to the next, as is the case in our industry. Financial stability is a pre-requisite for any financial institution.

However, despite a very difficult environment, a certain number of Canadian-controlled companies have emerged in the Property and Casualty field over the past twenty years. It is interesting to note that the largest are owned by the cooperative movement or are mutuals. Most of the others are owned by families or controlled by a small group of individuals. Very few are quoted on the stock market, contrary to the situation in the United States or in England.

433

One can only hope that over the years the public, as policyholders or as shareholders, will be able to participate in Property and Casualty insurance companies. The portfolio of most Canadian-owned companies is made up of personal lines, small and medium size commercial accounts. Personal lines are affected considerably by the political environment. In the long term, it is important that the Canadian public acquire a greater interest in Property and Casualty companies, as politicians rarely stand up to defend foreign interests or the interest of a few individuals or families. A few years ago, one of the leaders of this market suggested that 25 to 30% of the capital of Canadian subsidiaries of foreign companies be sold to the Canadian public in order to associate better the latter to our industry. That idea never reached first base, but I am convinced that it would go far towards moderating, in the long run, Government interference into our business.

The two adverse cycles of the past ten years have brought about greater concentration among Canadian companies. The Cooperators Insurance Association and the Cooperative Fire & Casualty, La Prévoyance and Les Prévoyants, le Groupe Commerce and la Bélair are but a few examples.

The capital needed for expansion, the difficulty of obtaining it in Canada, and the concentration which now exists in other countries, will force further concentration in our own country.

The emergence of large Canadian-owned corporations is a very important factor for the stability of the Canadian market and this fact is beginning to be accepted by certain governmental authorities. Bill 75, passed in June by the Quebec National Assembly, is a clear

example of this : by giving mutual life insurance companies the possibility of issuing preferred equity shares, the Quebec government enables mutual companies to possess the means of continuing their development by having access to public financing.

434

While British and other foreign companies have always had, in Canada, the power to write Life and non-Life business within the same legal entity as long as it was authorized in their homeland, it is interesting to note how, gradually, through different corporate entities, many Canadian groups are active in both Life and non-Life business. The Cooperators and Le Groupe Desjardins have been doing it for years ; Le Groupe Prêt et Revenu and the Laurentian Group are other examples, as are Traders Group and the Dominion of Canada. Several life insurance companies have gone into general insurance : l'Industrielle, Les Coopérants, La Mutuelle-Vie des Fonctionnaires, to name but a few in this province.

Furthermore, many of these groups now include a trust company in addition to a Property and Casualty insurance company and a Life insurance company. Take for instance, Le Groupe Desjardins, the Laurentian Group with La Banque d'Épargne et le Crédit Foncier, Le Groupe Prêt et Revenu – i.e. Aeterna-Vie, La Saint-Maurice, La Fiducie Prêt et Revenu – La Mutuelle-Vie des Fonctionnaires, which includes La Capitale and la Société Nationale de Fiducie, E.L. Financial Group which includes the Dominion of Canada, Empire Life, Victoria and Grey which, recently, merged with National Trust.

In other cases, such financial groups include a Trust company and a Life company but no Property and Casualty company, at least for the moment : Power Corporation with Great West Life<sup>(4)</sup> and Montreal Trust, Trilon<sup>(5)</sup> with London Life, and Royal Trust, and more recently, Alliance and Trust Général.

In practice therefore, over the past ten to fifteen years, a significant number of Canadian financial institutions in different sectors of activities have grouped together under the same financial umbrella. However, in most cases, the initiative to form such groups did not

---

(4) Great West Life owns however a small property and casualty company, The Gold Circle Insurance Company ;

(5) Since then Trillon acquired The Fireman's Fund Insurance Company of Canada.

originate from the Property and Casualty companies but from Life and Trust companies.

Bill 75 now allows an insurance company in Quebec to become a financial holding and most probably, in time, such an approach will be authorized by other governments in Canada. This is a major change which will accelerate the trend towards much greater concentration than we have seen over the past few years.

Until now, each component of such a group – Property and Casualty, Life, Trust, and recently, even Investment Brokers – have been working independently and with very little interaction in terms of marketing and sales. However, this will change within the next few years. It will not happen overnight, but data processing and marketing techniques will, in the future, allow much more synergy and organic growth among the different entities of a same group. In the long run, smaller insurers will have to be specialists or have a very special market niche to fare well on the market.

435

In this perspective, what could be the consequences on our industry if Canadian banks were authorized to enter the insurance field? In some states south of the border, banks can now own insurance companies. As you well know, our banking system is much more concentrated than in the United States and operates through a branch system which extends all over Canada. If banks were authorized directly or through subsidiaries to conduct Property and Casualty business, they could probably take over a major part of the Personal Lines and the small Commercial Risk markets which represent the backbone of activities of Canadian-controlled companies. The consequences of such a decision would be enormous for the whole industry and it would obviously accelerate the process of acquisitions and mergers and result in a much greater concentration in the hands of relatively few powerful players.

Should the Federal Government authorize banks to carry out Life and non-Life insurance operations, it would, no doubt for several years, create a major shake up on the market both at the level of insurers and intermediaries. While I do not see an immediate move in that direction, I also do not think that we can entirely discard such an approach in the long term. We have to realize that it would be a very easy way to “canadianize” the Property and Casualty business and to create huge groups which could not only resist interna-

tional competition but which would have the financial basis to develop their business outside the country and to benefit from the geographical spread, a situation which has been achieved by many Canadian Life companies.

Je voudrais maintenant toucher deux autres aspects de cette question : la réassurance et les intermédiaires.

436

Le marché de la réassurance au Canada s'est développé de façon considérable dans les années '70. Le nombre de réassureurs agréés au Canada a probablement triplé durant les derniers quinze ans. Cela correspond à une période d'expansion du marché international, un grand nombre d'assureurs ayant créé des sociétés de réassurance. C'est le cas, par exemple, des Assurances Générales de France, du Groupe Abeille-Paix, du Groupe Norwich Union et Winterthür, pour ne citer que quelques noms. Si les opérations d'assurance sont très contrôlées dans le marché commun, la réassurance ne l'est pas, dans la mesure où elle est pratiquée par une société de réassurance.

Durant cette période, un certain nombre de sociétés canadiennes, à l'instar des grands groupes internationaux, ont développé leurs acceptations en réassurance et assumé des affaires canadiennes et étrangères. Même si leur implication est encore très limitée, nous avons maintenant au Canada une expertise en réassurance qui n'existait pas auparavant. Les résultats techniques au cours des dernières années, tant au Canada que sur le marché international, ont néanmoins ralenti bien des enthousiasmes.

Sur le plan international, assurance et réassurance sont intimement liées. Un grand nombre d'assureurs, comme je viens de le mentionner, ont créé, dans les années '70, des sociétés de réassurance, d'autres en ont acheté. À titre d'exemples, la Prudential of America a créé La Prudential Re, qui est devenue aujourd'hui un des grands réassureurs américains ; de son côté, la Prudential of England a fait l'acquisition de la Mercantile & General. À l'inverse, des compagnies de réassurance ont acquis le contrôle de compagnies d'assurance. C'est ainsi que la Compagnie Suisse de Réassurance achetait la Switzerland General.

En somme, et c'est le point que je veux faire ressortir, le phénomène de concentration et d'intégration sur le plan financier touche

également la réassurance ; un nombre de plus en plus grand d'assureurs ont dans leur groupe une société de réassurance ou, tout au moins, un service de réassurance ; par ailleurs, plusieurs sociétés de réassurance possèdent des compagnies d'assurance ou font elles-mêmes des opérations d'assurance, souvent dans des secteurs spécialisés, tel qu'Employers Re.

The concentration and integration within insurance companies can also be noticed at the intermediary level. It is interesting to see how, in the past fifteen years, a few major insurance broking groups have emerged in Canada. Reed Stenhouse, Marsh & McLennan, Dale-Parizeau, Tomerson Saunders and Johnson Higgins are by far the largest brokers in Canada. Each of these groups has made a number of acquisitions over the years to reinforce their position. To be present in the fields of Life, Accident and Sickness and Pension Funds, these brokers are all associated with an actuarial consultancy firm or have established a special department for these activities.

437

As insurers and reinsurers are often associated, it can be noted that all the large reinsurance intermediaries in Canada – as is generally the case in the United States and in Europe – are linked financially to an insurance broking firm. In the same way that insurers and reinsurers operate independently, these large reinsurance intermediaries also conduct their business entirely separate from insurance broking.

In the past ten years, insurance companies have merged and groups were formed in Canada to include a Property and Casualty insurance company, a Life insurance company, a Trust company and more recently, investment brokerage and investment council. Many of these same groups have gone into reinsurance business. During the same period, similar associations were made at the intermediary level to include insurance broking, actuarial consultancy and reinsurance broking. Other developments have also taken place recently where major insurance groups have taken over major intermediaries. Reliance of Philadelphia took control of The Crump Cos. Inc., the ninth largest insurance broking operation in the United States ; in 1982, Rollins Burdick Hunter, number seven in the U.S., were acquired by Combined International, while Fred S. James, fifth largest, was taken over in the same year by Transamerica which, as

you know, owns Canadian Surety in Canada. This is another aspect of vertical integration.

438 Our world is becoming more and more complex, more and more international. Groups are being formed here and in other major markets of the world to serve all facets of financial services and this trend will continue and will accelerate. It is, at this time, essential for all corporations to define their goals and their strategies very clearly ; it is one thing to group companies under the same financial umbrella and an entirely different challenge to make these various components work together towards the same goals, each one, however, keeping its professional autonomy ; the ideal formula has not yet been found and this is probably the greatest challenge for any management team.

The implications of EDP in our industry will be far-reaching ; the market will become increasingly segregated and the public will demand much more personalized services. Although we are heading towards much greater financial concentration, we are also heading, because of the tools that we now have at our disposal, towards creating a much more personalized product, tailor-made to the needs of each of our customers. However, during this period when our business is going through radical changes, when computerization and finance are playing such a major role, success will ultimately depend on the management of human resources and the quality of communications within companies and with the various types of clientele to be served.

### **Conclusion**

En somme, Monsieur le Président, le cycle des années '74-75 et celui des années '80 à '82 ont entraîné de nouvelles concentrations au Canada, dans le secteur de l'assurance générale. Durant cette période, à l'initiative principalement des compagnies d'assurance-vie et des sociétés de fiducie, des groupes canadiens se sont constitués pour faire des opérations d'assurance générale, d'assurance-vie et de fiducie, et tout récemment, des opérations de courtage mobilier. Le débat sur le décloisonnement des institutions financières est l'aboutissement de ce phénomène de concentration et de diversification. L'entrée des banques pourrait modifier complètement l'échiquier. La même évolution est intervenue au niveau du courtage qui comprend le courtage d'assurance, l'actuariat-conseil et le courtage de

réassurance. Tout récemment, de grands groupes d'assureurs ont fait l'acquisition de grands groupes de courtage. De l'intégration horizontale, nous sommes passés à l'intégration verticale. La Loi 75 du Québec, en permettant aux mutuelles d'aller chercher des fonds par des actions privilégiées et en permettant aux compagnies d'assurance d'être elles-mêmes des holdings financiers, donne le signal d'une accélération de ce phénomène de concentration et de diversification.

Nous vivons certes une période de grande incertitude, mais, par contre, avec des défis aussi stimulants, nous nous trouvons dans un marché qui offre des possibilités considérables.

439

---

**Umbrella Liability Insurance in Canada**, by Frank J. Huntley.  
Second Edition. October 1983.

Dans son livre, M. Huntley présente la police globale de responsabilité civile dite "*Umbrella Liability*", telle qu'on la pratique au Canada. Il note une chose que nous ignorions, pour notre part, à savoir que la première police de ce genre a été émise au Canada par les courtiers Marsh & McLennan. Cette police a pour objet de coiffer une assurance de premier rang, afin de mettre l'assuré à l'abri, dans les cas où la police initiale ou la police de base est pour un montant peu élevé. Comme question de fait, avec cette formule, il est possible non seulement d'avoir une garantie considérable, mais, dans l'ensemble, meilleur marché que le serait l'augmentation du montant initial. Cette police a sûrement sa place non seulement au Canada, mais aux États-Unis et en Angleterre, en tenant compte des montants considérables que les tribunaux et, en particulier les jurés, ont tendance à accorder à la suite d'un accident dont l'assuré est responsable.

Dans son entrée en matière, l'auteur note pourquoi cette police a immédiatement eu du succès auprès des courtiers et de leurs clients. Voici ce qu'il en dit :

"First of all, their clients obtain higher liability limits for all their liability policies. A \$1,000,000 Umbrella increases a \$500,000 Auto policy to \$1,500,000, a \$1,000,000 General Liability policy to \$2,000,000 and the same with other liability policies such as Non-owned Aircraft Liability. Secondly, the Umbrella gives broader coverage than the primary policy. Thirdly, it is less expensive to buy a \$1,000,000 Umbrella than several excess \$1,000,000 coverages. . . "

## Introduction à la réassurance (1)

par

Mario Myre (2)

440

*We would like to thank our collaborator, Mr. Mario Myre, for allowing us to publish the excellent survey he presented to the members of the Canadian Bar Association on June 7, 1983. In his survey, Mr. Myre sheds some light on reinsurance, a subject which is generally quite misunderstood. Reinsurance, sometimes referred to as the insurance, is a field which, like any other, has its own jargon and characteristics. We hope you, the reader, insurer or even reinsurer, will find the following pages most interesting.*



### Qu'est-ce que la réassurance ?

Au cours des ans, j'ai été à même d'apprécier que les diverses définitions que j'ai eues sur la réassurance étaient justes, certes, mais incomplètes et je crois bien qu'à ce jour, la définition la plus simple, complète et précise que j'ai vue est encore la suivante :

La réassurance est une forme d'assurance. C'est l'assurance d'un assureur (qu'on appelle le réassuré, et aussi la cédante) par un autre assureur (qu'on appelle, celui-là, le réassureur) et en fonction de laquelle le réassuré est indemnisé pour des pertes subies sur des polices d'assurance émises par lui-même, au public en général. (3)

Si on analyse cette définition, l'on voit que la réassurance est *premièrement* et avant tout une forme d'assurance. D'ailleurs, dans la majeure partie des pays, tout comme au Canada, le législateur englobe la réassurance dans le cadre de la Loi sur les assurances. De plus, tout comme l'assurance, c'est un contrat basé sur la bonne foi entre les parties.

---

(1) Texte d'un travail présenté devant les membres de l'Association du Barreau canadien le 7 juin 1983, à Montréal.

(2) M. Myre est le président de Le Blanc Eldridge Parizeau & Associates, Inc. et de Le Blanc Eldridge Parizeau (International) Inc.

(3) *Reinsurance*, Strain R.W., page 5.

*Deuxièmement*, cette définition établit que celui qui a le pouvoir d'assurer peut réassurer et que son intérêt assurable provient d'une responsabilité d'assurance qu'il a déjà lui-même assumée. En effet, toute entente de réassurance, quelle qu'elle soit, doit s'appliquer sur des affaires d'assurances qui ont été, dans un premier temps, assumées d'assureurs au niveau du primaire. Il est intéressant de noter ici qu'un contrat de réassurance peut ne réassurer uniquement qu'une partie de ce qui a déjà été assuré, mais ne peut pas réassurer plus que ce qui a été assuré au primaire, non plus qu'il ne peut accorder une couverture pour une responsabilité qui n'existe plus.

441

*Troisièmement*, on définit que le contrat de réassurance est essentiellement un contrat d'indemnité et non une promesse de payer, car il faut qu'il y ait eu tout d'abord, au niveau du primaire, une perte découlant du fait qu'un assureur ait assumé un ou plusieurs risques.

Cette définition démontre donc que la réassurance est une activité distincte en soi, possédant sa propre identité dans le cadre des principes généraux d'assurances. D'ailleurs, dès le XVI<sup>e</sup> siècle, une ordonnance, émise en France, reconnaissait la réassurance comme étant une entité propre, puisqu'on y lisait que « les risques de l'assureur forment l'objet de la réassurance, qui devient un nouveau contrat, donc indépendant, et sur lequel l'assuré ne peut exercer aucun pouvoir ou autorité. . . » Le texte, cependant, continuait en stipulant que « nonobstant le fait qu'il y ait réassurance ou pas, le premier contrat d'assurance demeure inchangé dans sa portée. . . » Ce principe demeure encore vrai aujourd'hui.

Cette définition de la réassurance serait incomplète en l'absence de souligner qu'un réassureur peut, lui aussi, réassurer des affaires qu'il a acceptées dans un premier temps. Le terme qu'on utilise alors, pour définir cette fonction, est la rétrocession, où le réassureur cédant devient le rétrocedant et le réassureur qui assume, le rétrocessionnaire.



### Pourquoi réassurer ?

Après avoir connu la réassurance dans sa définition, la prochaine question logique est de voir ce qui amène une compagnie d'assurances à se réassurer.

442

Lorsqu'on regarde l'évolution de l'assurance et de la réassurance, on s'aperçoit qu'elles ont presque toujours cheminé ensemble. C'est normal puisqu'elles sont toutes deux des créatures émanant du respect de la même loi, soit la loi des grands nombres. Cette loi économique est très importante dans le milieu des assurances et de la réassurance. C'est elle qui déclenche le besoin de répartir les risques et, par ricochet, les pertes qui peuvent en découler. Ainsi, tout comme l'assuré sent le besoin, pour maintenir sa continuité économique, de répartir son risque auprès de la collectivité par le biais de l'assurance, il est aussi fondamental et urgent pour l'assureur, qui a assumé ce ou ces risques, de procéder de la même façon en se réassurant, s'il ne veut pas lui-même s'exposer aux conséquences parfois très néfastes du non-respect d'une telle loi.

On peut donc présumer que les pratiques d'assurance et de réassurance sont presque aussi vieilles l'une que l'autre, et que le jour où il y a eu un assuré à assurer, il y a eu, théoriquement, un assureur à réassurer (4).

Il y a évidemment une foule de raisons qui peuvent amener un assureur (ou un réassureur) à vouloir se réassurer, mais, en fin de compte, l'on ramène tous ces besoins à trois raisons fondamentales, qui sont les suivantes (et elles ne sont pas absolument données ici par ordre d'importance) :

1. *Des besoins financiers.* Dépendant de la législation propre à chacun des pays, ce besoin peut être plus ou moins grand, mais il demeure important pour que la petite société d'assurance puisse grandir. La réassurance peut permettre à une compagnie cédante de conserver pour propre compte un chiffre d'affaires en relation avec son capital et surplus libre, sinon elle devrait soit réduire son volume de primes brutes souscrites ou augmenter sa capitalisation.

2. *Des besoins d'équilibre.* La réassurance peut apporter un effet de stabilisation sur un portefeuille d'assurance permettant ainsi

(4) Théoriquement exacte, cette notion ne l'est pas nécessairement, car l'assureur n'a eu besoin de la réassurance que lorsqu'il a jugé que le montant garanti par lui dépassait ses ressources et l'exposait grandement, avec les cumuls et le risque en jeu.

un meilleur équilibre des résultats de souscription. De plus, elle aide une société à mieux répartir les pertes de nature catastrophique qu'elle pourrait encourir, suivant ses acceptations.

3. *Des besoins de capacité.* La réassurance viendra enfin augmenter les possibilités techniques ou financières d'une cédante en lui facilitant l'accroissement de son pouvoir d'acceptation sur un risque ou un portefeuille donné ou, encore, lui permettra de s'aventurer avec plus de prudence dans la souscription d'un nouveau portefeuille d'assurance, avec lequel elle ne serait pas des plus familière.

À remarquer qu'il n'est pas essentiel que ces trois besoins soient combinés pour avoir recours à la réassurance. En effet, chacun de ces besoins en soi déclenche cette nécessité de réassurer, bien que, pour certaines compagnies, l'on retrouve une combinaison de deux ou trois de ces besoins dans un seul programme de réassurance.

443



À ce stade-ci, il serait bon de prendre quelques instants pour se pencher sur chacun des grands secteurs d'activité, tant en assurance qu'en réassurance. Ces deux champs d'activité sont le secteur vie et non-vie (ou plus familièrement appelé le secteur d'assurance générale).

Les raisons fondamentales que nous venons de voir et qui amènent un assureur à avoir recours à la réassurance sont essentiellement les mêmes en vie ou non-vie, et les outils de réassurance mis à la disposition des usagers sont, à peu de choses près, identiques.

De plus, les modalités de réassurance avec lesquelles nous nous familiariserons tantôt sont aussi vraies, autant pour les affaires vie que non-vie. Par contre, leur application en est fort différente, car autant l'assureur général n'est pas sûr de verser le plein montant d'indemnité sur un risque qu'il a assumé, autant l'assureur-vie est absolument certain de verser, un jour, la pleine valeur prévue au contrat qu'il a émis. En effet, en cas de décès naturel ou accidentel, l'assureur-vie connaît à priori le montant de son déboursé ultime, sans toutefois savoir à quel moment il sera appelé à le verser. De son côté, l'assureur non-vie ne connaît ni le moment (peut-être jamais), ni le quantum (la perte pourra être partielle ou totale) du sinistre, forcément influencé par les circonstances environnantes.

C'est pour cette raison qu'en assurance-vie, on parle de capitaux assurés par personnes, alors qu'en assurance générale, on se réfère aux montants de l'assurance portant sur un risque donné.



### Historique

444

Comme tout historique se doit d'avoir un point de départ, on retrouve les premières références à la réassurance sur le continent européen, vers 1370. En effet, dans un livre intitulé *Die Praxis Der Rückversicherung*, publié à Munich en 1926 par Gustav Cruciger, ce dernier rapporte le fait qu'une réassurance maritime aurait été contractée, dès 1370, par un souscripteur qui avait émis une police pour un voyage de Gênes à Sluys (petit port sur la Mer du Nord, dans les Pays-Bas) et qui aurait jugé opportun de réassurer ce qu'il considérerait la partie la plus hasardeuse du risque, soit la portion de Cadix à Sluys, en préférant retenir, pour lui-même, la partie la moins hasardeuse, soit celle du voyage en Mer Méditerranée<sup>(5)</sup>.

À venir jusqu'au XIX<sup>e</sup> siècle, la réassurance s'est pratiquée et développée entre les assureurs eux-mêmes. Même à ce moment-là, les besoins fondamentaux nécessitant l'intervention de la réassurance existaient d'une façon si impérative, quoique à l'état embryonnaire, que les réassureurs d'alors n'hésitaient même pas à transiger des affaires de réassurance entre eux et ce, même s'ils étaient parfois de féroces concurrents.

À remarquer qu'aujourd'hui encore, la pratique de se réassurer entre sociétés d'assurances existe toujours, bien qu'une grande partie de ces ententes sont ce que l'on appelle des contrats de réciprocité, par lesquels deux assureurs (ou réassureurs) peuvent décider d'échanger un volume prédéterminé d'affaires, ou encore de s'entendre sur la division, dans le temps, de profits provenant de leur portefeuille de réassurance respectif.

Cette pratique de se réassurer entre elles comportait de sérieux handicaps qui découragèrent alors plusieurs de ces sociétés de conti-

---

(5) Golding, *History of Reinsurance*, page 20.

nuer d'agir ainsi. Ces inconvénients étaient principalement de trois ordres :

1. *Le contrôle.* Comme cette activité de réassurance, chez la majeure partie d'entre elles, ne représentait très souvent qu'une infime partie de leurs acceptations, elles ne se dotaient malheureusement pas de toutes les ressources nécessaires pour assurer une bonne qualité et une croissance harmonieuse de leur portefeuille de réassurance.

2. *La crainte de l'inconnu.* Pour certaines d'entre elles, le fait de réassurer d'autres sociétés, dans des pays où les pratiques d'assurance leur étaient inconnues, les amenait à concentrer leurs acceptations sur leur propre territoire d'opérations ; ce qui fit réaliser qu'en agissant ainsi, elles ne faisaient que cumuler leurs engagements de réassurance avec leurs propres souscriptions directes, avec tous les dangers que comportait une telle pratique, advenant soit une grande détérioration des résultats de souscription ou une catastrophe naturelle.

445

3. *La concurrence.* Le fait de concentrer leurs acceptations de réassurance sur leur propre territoire d'opérations les amena forcément à traiter entre sociétés concurrentes, avec tous les aléas que cela comportait.

Ces raisons, ajoutées au fait que les sociétés d'assurances désiraient de plus en plus garder la totalité des risques soumis et ce, tant pour des fins de meilleur contrôle technique que de parer à la concurrence, amenèrent la réassurance à l'internationaliser. C'est dans cet esprit qu'en 1852, l'on assista à la création du premier réassureur professionnel. Ce réassureur, qui existe toujours d'ailleurs encore aujourd'hui à Cologne, en Allemagne, s'appelle la *Kölnische Rückversicherungs Gesellschaft*.

Ce type de réassureur s'appelle, dans le jargon du métier, un réassureur professionnel, étant donné qu'il se spécialise uniquement en réassurance. Par sa nature, le réassureur professionnel :

A. n'entre pas en concurrence avec ses réassurés, puisqu'il ne souscrit pas d'affaires d'assurance mêmes ;

B. doit se doter de certains experts pour souscrire les divers portefeuilles de réassurance qu'il accepte. Autrement, il risque de remettre en question sa propre survie ;

C. par nécessité économique et technique, il se doit de développer un portefeuille de réassurance, non seulement sur son propre territoire, mais aussi à travers le monde. Ce qui lui permet de pouvoir mieux répartir ses engagements, tant sur base territoriale que par classe d'affaires (qu'il s'agisse, par exemple, d'affaires automobile, incendie, responsabilité, aviation, maritime ou autres).

446 On comprend toute l'importance que revêt, pour le réassureur, cette nécessité de répartir ses souscriptions, tant géographiquement que sur une multiplicité de classes d'affaires. Lorsqu'on analyse les résultats d'opérations des divers marchés d'assurance mondiaux, l'on s'aperçoit qu'il est très rare que tout aille mal, partout en même temps, pour l'ensemble des diverses classes d'affaires.

Ce fait permet au réassureur d'utiliser les résultats positifs dégagés par certains territoires pour mieux absorber, au cours d'un exercice donné, les mauvais résultats qu'il aura eus dans d'autres pays. En effet, si les affaires vont mal en France ou en Angleterre, par exemple, elles ne seront pas forcément mauvaises en Italie ou aux États-Unis, puisque les divers marchés locaux dans lesquels opèrent, très souvent sur base exclusive, la majeure partie des assureurs, répondent aux répercussions positives ou négatives de leur propre milieu, il est normal que les résultats d'assurance ou de réassurance qui en découlent puissent être très différents d'un pays à l'autre.

J'aimerais pousser plus à fond l'illustration de cette nécessité fondamentale de répartir les engagements pris par une ou plusieurs sociétés d'assurance sur un territoire donné, par le biais de la réassurance.

On peut imaginer l'impact financier qu'aurait un grand tremblement de terre qui frapperait, par exemple, Montréal, (tout comme ce fut le cas pour la ville de San Francisco, au début du siècle. Un tel sinistre pourrait très bien se chiffrer en plusieurs centaines de millions de dollars et même possiblement atteindre le milliard de dollars. Or, comme le marché canadien, dans son ensemble, ne produit qu'environ sept milliards de dollars de primes d'assurance I.A.R.D. annuellement, on peut comprendre l'envergure du désastre que ce sinistre à lui seul aurait sur les résultats globaux du portefeuille canadien et les conséquences financières extrêmement sérieuses, sinon mortelles, que certaines sociétés canadiennes auraient à supporter, si elles n'étaient pas réassurées.

Presque toutes les semaines, le réassureur doit faire face à la réalité tragique de catastrophes naturelles ou découlant de l'intervention de l'homme. En effet, si ce n'est pas un tremblement de terre en Colombie, ce sera un raz de marée sur la côte de la Californie, des tornades sur la côte est des États-Unis, une tempête de grêle dans l'ouest du Canada, de grandes tempêtes en Europe du Nord. Ce sera un déversement d'huile en mer ou sur les côtes par un grand pétrolier, ou encore un écoulement de puits de pétrole, avec les conséquences écologiques qu'ils entraînent, l'effondrement d'une plateforme de forage en haute mer.

447

Il y a là diverses catastrophes qui, même isolément, peuvent souvent être très difficiles, sinon impossibles à absorber par une économie d'assurance locale, mais qui, réparties à travers le monde par le biais de la réassurance, permettent d'en mieux répartir les conséquences financières.

On pourrait généraliser en précisant que la réassurance joue un rôle de grand amortisseur, au même titre que ceux qui équipent nos automobiles et qui nous permettent de connaître une tenue de route relativement confortable, même si la chaussée est cahoteuse. Il en est de même pour la réassurance qui, bien qu'elle n'ait pas la faculté de réduire la perte survenue, rend beaucoup plus facile à un assureur ou un marché local donné d'en assumer les conséquences malheureuses.



### Formes de réassurance

Maintenant que nous avons défini rapidement la réassurance, son historique et son rôle, il serait bon de s'arrêter, pour quelques instants, aux formes et façons dont se traite la réassurance dans les opérations de tous les jours.

Il y a deux grandes formes de réassurance, soit la réassurance facultative et la réassurance par traité.

La réassurance la plus élémentaire, mais toujours populaire de nos jours, est la réassurance facultative qui, comme son nom l'indique, signifie une réassurance non obligatoire traitée sur la base de cas par cas. À titre d'illustration, nous pouvons imaginer une compagnie d'assurance qui, pour des raisons commerciales, par exemple, désire-rait s'engager sur un risque pour des montants supérieurs à ceux

qu'elle conserverait normalement pour son propre compte. Elle pourrait alors avoir recours à la réassurance facultative, avec l'entente que le ou les réassureurs demandés seraient libres de refuser le risque ou d'en déterminer les conditions d'acceptation et de tarification.

On est à même de constater que, bien qu'un tel instrument de travail puisse être très pratique, il comporte néanmoins des inconvénients non négligeables, dont les principaux sont :

448           1. Cette forme de réassurance est relativement dispendieuse à administrer, puisqu'il s'agit d'opérations isolées et faites cas par cas ;

              2. Il y a là un outil délicat dans son utilisation, puisqu'il expose l'usager qui omet d'informer le réassureur, pour ne donner qu'un exemple, des changements survenus en cours de terme risquant, ainsi, d'encourir des *trous de couverture*.

Pour pallier à ces inconvénients, on développa, au début du XIX<sup>e</sup> siècle, une forme de réassurance automatique que l'on appela traité de réassurance. Il s'agit là d'une convention beaucoup plus large par laquelle le réassureur accepte, pour une certaine période de temps prédéterminée, un bloc d'affaires. Les termes et conditions du traité sont convenus d'avance, avec l'entente que toutes les affaires entrant dans le cadre du traité pendant la période sont automatiquement couvertes.

Autant pour les affaires facultatives que par traité, la réassurance se fait de deux grandes manières : sur la base proportionnelle ou non proportionnelle.

La réassurance proportionnelle signifie que le réassureur recevra une partie prédéterminée de la prime perçue à l'émission de la police par la cédante, après avoir déduit en tout ou en partie les frais d'exploitation de cette dernière, qu'il paiera dans la proportion déterminée pour la prime, les sinistres qui surviendraient pendant la durée de l'entente.

Par opposition, la réassurance non proportionnelle signifie qu'il n'y a aucun rapport entre le pourcentage de la prime perçue par le

réassureur et la proportion qu'il sera appelé à payer pour les sinistres encourus.



La forme la plus simple et la plus ancienne de réassurance proportionnelle est dite de quote-part. Comme son nom l'indique, celle-ci prévoit :

- a) que les deux parties se divisent le ou les risques visés et partagent la prime dans une proportion prédéterminée ;
- b) que, advenant un ou plusieurs sinistres, ces derniers sont répartis dans la même proportion que la prime.

449

Cette réassurance en quote-part est généralement reconnue, surtout sous la forme du traité, comme étant quasi une entente de *partnership*, d'association entre l'assureur et le réassureur. Le sort du réassureur est, en effet, très intimement lié à celui de la cédante. Tel que mentionné plus tôt dans cet exposé, cette forme de réassurance est généralement utilisée pour deux raisons : l'une ayant un caractère financier et l'autre étant plutôt d'un caractère technique. L'aspect financier de l'opération permet, par exemple, à de petites ou moyennes sociétés d'assurance de se développer mieux et plus rapidement, tout en respectant les règles de solvabilité imposées par les diverses autorités gouvernementales, tandis que l'aspect technique aide un assureur donné à développer un nouveau produit, dont il n'a pas une connaissance parfaite. Il pourra alors puiser chez son réassureur l'expertise technique qui lui est nécessaire et, en retour, il cédera à ce dernier la majeure partie du risque technique jusqu'au jour où l'assureur sera en mesure de mieux prendre à sa charge ce nouveau genre d'affaires.

La deuxième grande forme de réassurance proportionnelle est la réassurance en excédent de pleins. On l'appelle aussi excédent de capitaux ou *surplus*. Cette forme de réassurance, dite de capacité de souscription, permet à une société de souscrire des montants plus élevés sur des risques donnés.

Par exemple, des règles de prudence non écrites veulent que la conservation pour propre compte d'une société d'assurance sur certains types de risques s'établisse à la fois en relation avec le volume qu'elle souscrit dans cette classe d'affaires, de même qu'en rapport

avec l'avoir propre des actionnaires. Ainsi, on peut concevoir qu'une petite ou moyenne société qui ne pourrait souscrire des risques qu'en relation directe avec des ressources financières limitées serait forcée, jusqu'au jour où ses ressources financières pourraient le lui permettre, de ne souscrire que de petits risques lui faisant perdre ainsi toutes les occasions d'accepter des affaires plus importantes permettant ainsi de grandir. Il va sans dire que, laissée seule avec ses propres moyens, la petite société ne survivrait pas longtemps.

450 Le rôle de la réassurance en excédent de plein fait qu'une société a le loisir de conserver les risques qui tombent à l'intérieur de son plein de conservation, tout en lui laissant l'occasion de céder, sur base proportionnelle, les risques qui excèdent le plein de conservation jusqu'à un montant maximum, bien entendu.

Passons maintenant à la souscription de réassurance non proportionnelle ou communément appelée d'excédent de sinistre. Dans le cas de cette dernière, l'envergure de la perte est d'importance puisque, qu'il s'agisse de risques individuels ou d'un événement, l'assureur prendra à sa charge toutes les pertes jusqu'à un montant de conservation prédéterminé et aura recours à ses réassureurs pour tout montant excédentaire.

La considération de la prime pour la réassurance non proportionnelle est évidemment en relation avec les risques assumés par le réassureur, mais, contrairement à la réassurance proportionnelle, il n'y a pas de relation directe entre la prime de réassurance et les pertes encourues.

Il y a plusieurs types de réassurance en excédent de sinistre à partir d'un excédent de sinistre par risque, par événement, lorsque le réassureur assume une série de pertes provenant du même événement, au-delà d'un montant prédéterminé, de réassurance *stop loss* où, règle générale, le réassureur est appelé à absorber l'ensemble ou une partie des pertes en excédent d'un niveau de rapport sinistre-prime prédéterminé, découlant des souscriptions d'un exercice donné, et il y en a bien d'autres encore qui existent ou restent à être inventés.



On remarque, en somme, que comme c'est le cas dans d'autres sphères d'activités, la réassurance est relativement simple dans ses

rouages de base. Il faut, pour la ramener à sa plus simple expression, la concevoir comme une série d'instruments, tant techniques que financiers, mis à la disposition du gestionnaire d'assurance pour mieux accomplir sa mission corporative.

D'ailleurs, comme elle représente généralement une dépense assez importante et qu'elle peut avoir des impacts directs sur le développement d'une société, les cadres supérieurs s'en réservent généralement la négociation. C'est un peu pour cette raison qu'elle est devenue, au cours des ans, la créature d'hommes d'affaires sophistiqués et qu'elle a été pendant fort longtemps considérée et traitée quasi comme une société secrète avec ses règles connues des seuls initiés. Aujourd'hui, des efforts de vulgarisation sont mis en oeuvre pour ramener, dans l'esprit de tous les intervenants, la réassurance à une activité qui s'intègre au marché et joue un rôle normal dans le milieu des assurances.

451

L'apprentissage et la pratique de la réassurance demandent de longues années de formation pour devenir un bon technicien en réassurance, car, bien qu'en soi la réassurance soit relativement simple, cela ne veut absolument pas dire que l'on puisse devenir un technicien chevronné du jour au lendemain.

En effet, si l'on fait, par exemple, un parallèle avec le monde de la musique, on ne peut pas dire que, parce que l'on prend cent musiciens d'orchestre et que nous les enfermons avec leur instrument, dans une salle de concert, ils vont faire pour autant de la bonne musique. La recette est évidemment de leur fournir une bonne partition et les faire pratiquer ensemble, sous la direction d'un chef d'orchestre. Ainsi, le technicien en réassurance mettra son expérience à contribution dans l'analyse des besoins présents et futurs d'une société d'assurance et la conseillera dans l'utilisation de cette variété d'instruments de réassurance que sont les traités, la facultative, la proportionnelle ou non proportionnelle, les affinités de chaque marché de réassurance pour, finalement, développer un programme de réassurance à la fois économique et en harmonie avec les objectifs visés par la compagnie cédante.



## Les marchés de réassurance

De façon générale, une compagnie cédante disposera de deux méthodes de réassurance. Elle pourra traiter soit directement avec les réassureurs, soit retenir les services d'un courtier de réassurance qui, après l'avoir conseillée dans ses besoins de réassurance, jouera le rôle d'intermédiaire entre elle et ses réassureurs, dans le placement du programme et la défense de ses droits.

452 Nous retrouvons quatre types de réassureurs qui opèrent sur base internationale. Ce sont : l'assureur qui a développé un département de réassurance sur une plus ou moins grande échelle ; le réassureur professionnel ; les Lloyds de Londres et, finalement, des pools ou associations de réassureurs qui, par le biais d'un gestionnaire spécialisé en la matière, souscrivent des affaires de réassurance.

Bien que l'on retrouve aujourd'hui un très grand nombre de réassureurs opérant à peu près partout dans le monde et ce, même derrière les rideaux de fer ou de bambou, on reconnaît, en pratique, généralement les grands marchés suivants :

- Le marché de Londres, avec Lloyd's London, comme pierre angulaire. Ce marché a été traditionnellement, pour les affaires de réassurance canadienne du moins, un marché d'acceptation d'affaires en excédent de sinistre ;
- Le marché d'Europe Continentale avec ses très grands réassureurs professionnels, qui ont une préférence pour la réassurance proportionnelle bien que, depuis la dernière guerre, ils soient plus ouverts aux diverses formes de réassurance non proportionnelle ;
- Le marché nord-américain qui, comme on peut bien s'en douter, a vu la création, depuis environ une vingtaine d'années, soit d'importants services de réassurance à l'intérieur des grandes sociétés d'assurance ou encore de création pure et simple de réassureurs professionnels, grâce à l'injection d'énormes capitaux venus à la fois des milieux de la finance et de la grande industrie. De préférence, le marché américain traite des affaires en excédent de sinistre.

Cette multiplicité de nouveaux réassureurs au cours des dix à quinze dernières années a eu comme résultante que le marché de réassurance souffre d'une *grande surcapacité partout à travers le*

*monde*. Cela a comme conséquence que cette capacité nouvelle est devenue de moins en moins chère, de sorte que beaucoup de réassureurs risquent de se retrouver, dans un futur relativement proche, dans une position délicate, avec des résultats d'exercices financiers déficitaires répétés et, malheureusement, des perspectives très nébuleuses de jours meilleurs, dans un avenir immédiat.

Il est donc important de rappeler ici un principe fondamental, que se doit de respecter tout acheteur de réassurance. Nonobstant qu'elle transige par courtier ou directement avec des réassureurs, une société d'assurance doit s'assurer de la stabilité financière de ses réassureurs, de leur réputation de continuité dans le monde de la réassurance et, finalement, de leur flexibilité à rencontrer les divers besoins techniques qu'elle aura à combler dans le futur.

453



Bien que possédant ses lettres de créances et de solides traditions acquises au fil de nombreux siècles d'existence, la réassurance d'aujourd'hui, tant dans ses instruments techniques qu'au niveau des ressources humaines qui y oeuvrent, se doit de relever, en très étroite collaboration avec le milieu de l'assurance dont elle est tributaire, le défi des temps modernes où les seules limites seront celles que s'imposera l'homme lui-même, dans un milieu de plus en plus complexe et incertain.

---

### Le Portrait du Client

L'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec vient d'imaginer une formule intitulée *Portrait du Client*. Il s'agit d'une fiche technique (numéro 3) qui permet de résumer en quatre pages toutes les assurances que le client possède et celles qu'il n'a pas. Nous croyons qu'il y a là un document qui mérite d'être examiné de près et utilisé non pour les affaires commerciales, mais pour les affaires personnelles. Nous ne pouvons reproduire la formule ici, mais nous suggérons à ceux que la chose intéresserait de s'en procurer un exemplaire auprès de l'Association.

## La notion d'une personne prudente et celle du bon père de famille

par

J.D.

454

La notion du *bon père de famille*, au sens de la tradition, remonte très loin dans l'histoire du droit. C'est celui qui administre avec prudence et intelligence les biens dont il a la garde, le soin ou la responsabilité. Ainsi s'est-on exprimé, par exemple, dans les textes de loi qui déterminent ses fonctions et son engagement.

De son côté, la Common Law exprime la même idée, tout en définissant la fonction sous le titre de *Prudent Man Rule*. Dans leur article intitulé "*Social responsibility in investment policy and the prudent man rule*"<sup>(1)</sup>, MM. Ronald B. Ravikoff and Myron P. Curzan s'expriment ainsi :

"*The prudent man rule acts as a constraint on the discretionary investment decisionmaking of trustees and investment managers. The rule has conventionally been interpreted as requiring a fiduciary to promote two traditional investment objectives ; attainment of an adequate return and preservation of the trust corpus. As a general proposition, these have been the only objectives that trustees have sought in practice.*"

En somme, il s'agit de la même idée que celle qu'exprime maintenant la nouvelle Loi N° 75, à l'article 244, à propos des placements de l'assureur. La Loi se lit ainsi :

*Article 244* : « Un assureur doit placer ou prêter les fonds de la compagnie comme le ferait en pareilles circonstances une personne prudente et raisonnable<sup>(2)</sup> et agir avec honnêteté et loyauté dans le meilleur intérêt des assurés et des actionnaires ou membres de la compagnie. »

---

(1) Paru dans la *Canadian Law Review*. Vol. 68-158.

(2) L'expression du *bon père de famille*, cependant, en droit civil.

Immédiatement après, l'article 245 définit les pouvoirs et devoirs de l'assureur en matière de placements ; ce qui nous fixe sur l'étendue de ses devoirs immédiats :

« Un assureur, autre qu'une société mutuelle, ne peut :

a) investir plus de 4% de son actif dans chacune des catégories suivantes : les actions ordinaires, les actions privilégiées, les parts sociales, les parts privilégiées ou les obligations ou autres titres de créance d'une même corporation ou d'une même coopérative ;

b) investir plus de 4% de son actif pour un seul prêt et plus de 15% de son actif pour l'ensemble des prêts, autres que les prêts hypothécaires ;

455

c) investir plus de 4% de son actif dans un seul immeuble à des fins de revenus et plus de 15% de son actif pour l'ensemble de ces immeubles ;

d) investir plus de 4% de son actif dans une seule filiale autre qu'une filiale engagée dans des activités régies par la Loi sur les assurances, la Loi sur l'assurance-dépôts (L.R.Q., chapitre A-26), la Loi sur les compagnies de fidéicommiss ou le Titre V de la Loi sur les valeurs mobilières (L.R.Q., chapitre V-1.1) et plus de 15% de son actif pour l'ensemble de ces filiales ;

e) investir plus de 15% de son actif dans une seule filiale engagée dans des activités régies par la Loi sur les assurances, la Loi sur l'assurance-dépôts, la Loi sur les compagnies de fidéicommiss ou le Titre V de la Loi sur les valeurs mobilières ;

f) investir plus de 25% de son actif en actions ordinaires, autres que des actions ordinaires de filiales, ni détenir plus de 30% des actions ordinaires d'une même corporation, sauf s'il s'agit d'une filiale ;

g) investir plus de 15% de son actif dans une seule corporation ou coopérative sous quelque forme que ce soit ;

h) investir plus de 50% de son actif dans des placements visés aux paragraphes c, d, e et f ainsi qu'à l'article 247.<sup>(3)</sup>

---

(3) Voir également l'article 247.

Une société mutuelle doit placer ses fonds dans des placements conformes aux règles du placement des biens appartenant à autrui prévues au Code civil. »

Dans ses grandes lignes, voilà une des fonctions les plus importantes que l'on confie aux administrateurs d'une société d'assurance. S'ils ne la remplissent pas, ils n'agissent pas en *bon père de famille*, c'est-à-dire comme une personne prudente et raisonnable ; ce qui exprime dans une formule beaucoup plus près de notre époque, ce que la tradition qualifiait de *bon père de famille*, à une époque lointaine. Si la Loi 75 s'exprime différemment, elle tend à la même notion de sécurité.

456



Il est curieux de voir que, dans les deux cas, on ne parle plus du *bon père de famille*, mais dans un cas d'une personne *prudente et raisonnable*<sup>(4)</sup> et, dans l'autre cas, de « *règles de placements des biens appartenant à autrui prévues au Code civil* ». Nous ne critiquons pas, nous constatons simplement cette évolution qui est, par ailleurs, assez intéressante puisque l'expression du *bon père de famille* a, depuis longtemps, été dépassée dans le cas des grandes entreprises que dirigent les administrateurs.

Aux articles précédents, extraits de la nouvelle Loi 75, il faudrait ajouter ceci, qui est important :

*Article 247* : « Malgré les paragraphes *d*, *e*, *f* et *g* de l'article 245, l'assureur, autre qu'une société mutuelle, peut investir jusqu'à 50% de son actif dans un holding en aval.

Toutefois, ce holding en aval est tenu de placer ou de prêter ses fonds selon les dispositions du présent chapitre, à l'exception du paragraphe *h* de l'article 245, comme si elle était un assureur. Ses administrateurs ont les mêmes devoirs que ceux de l'assureur et sont sujets aux mêmes responsabilités.

Les placements de ce holding en aval sont comp-

---

(4) Certains parlent aussi de l'administrateur *équitable et raisonnable*, tel M. L. Neville Brown, dans son article intitulé « La nouvelle justice naturelle : l'administrateur équitable et raisonnable ». Cf. *Cahiers de Droit* 67, 1980, 21.

tabilisés avec ceux de l'assureur dans la proportion des actions que l'assureur détient dans le holding en aval pour le calcul des pourcentages prévus aux articles 245 et 246. »

«247.1 Tout assureur, autre qu'une société mutuelle, doit, dans les 15 jours suivant la date du placement, déposer auprès de l'inspecteur général un engagement souscrit par la filiale nouvellement acquise de respecter les conditions prescrites par règlement tant que l'assureur détiendra ses actions. »

*Article 248* : « Tout assureur doit se doter d'une politique de placements approuvée par le conseil d'administration. Cette politique doit comprendre notamment l'accord des échéances de ses placements avec ses engagements financiers.

457

Tout assureur doit déclarer dans son rapport annuel la raison sociale de chacune des corporations dont il détient dix pour cent ou plus des actions comportant le droit de vote. »

Voici également une disposition nouvelle qu'il est fort important de noter.

Dans une directive donnée aux membres de l'Association des assureurs de personnes, l'avocat du groupe, Me J.-P. Bernier, note qu'au Québec, les administrateurs de la compagnie d'assurance sont responsables de toutes les pertes subies par la société, à la suite de la non-observance de l'article 245 de la Loi 75, en particulier. Nous tenons à le noter ici, car il y a là une responsabilité personnelle de la plus grande importance.

---

**Répertoire des délégations canadiennes à l'étranger destiné aux gens d'affaires.** Au ministère des Affaires extérieures. Ottawa. Avril 1984.

Ce répertoire peut être fort utile à ceux qui traitent avec l'étranger. C'est avec plaisir que nous le mentionnons ici comme un instrument de travail pouvant rendre les plus grands services, tout en évitant les retards.

## The Evolution of Life Insurance Taxation in Canada

458

*Les relations du fisc et de l'assurance-vie au Canada sont assez curieuses à étudier. Elles ont passé d'une très grande laxité à une sévérité assez grande pour bouleverser pendant un temps la participation dans les bénéfices des assurés participants. Puis, le ministère des Finances a adouci ses exigences ou, tout au moins, il les a modifiées de façon assez sensible. C'est l'histoire de cette évolution, qui remonte à quelques années, que relate cet article que nous extrayons de Study Notes of the Society of Actuaries, avec l'autorisation de la Société.*



This section is very brief and is intended only to give the student a sense of the steps which led up to the current income tax law<sup>(1)</sup>.

### 1. Pre-1969

For over 50 years, insurance companies in Canada were taxed, as a very deliberate policy, in a very different way from other Canadian corporations. During this period, premium taxes of various levels were assessed, first by the Federal Government and then by the Provincial Governments. With respect to income tax, the treatment varied over the years, depending upon whether the company was a life insurance company or an other-than-life insurance company, and whether the company was a mutual company or a stock company. Stock other-than-life insurance companies were essentially subject to tax on their gain from operations since the Income War Tax Act of 1917 but were allowed a credit for premium taxes paid. Eventually, mutual other-than-life insurance companies were taxed in the same way<sup>(2)</sup>.

However, Canadian mutual *life* insurance companies were completely income tax-exempt and Canadian stock *life* insurance companies were taxed only on net earnings transferred to the Share-

(1) For a more complete description of the pre-1972 history of insurance taxation in Canada, see the *Taxation of Insurance in Canada* by Raymond L. Whaley, USA XXII, pgs. 81ff.

(2) See Whaley Supra page 89ff.

holders' Account. In other words, a tax of approximately \$1 was paid for every \$1 of dividends paid to shareholders. If an insurance company withheld earnings by not making a transfer to the Shareholders' Account, there was no tax paid on these earnings, or on the investment income on these earnings, until they were actually transferred to the Shareholders Account.

In 1962, the Royal Commission on Taxation (the so-called Carter Commission) was appointed by the Federal Government to carry out a complete investigation of federal taxation. The final report was published in 1967. With respect to life insurance companies, the Commission took the position that the then tax treatment was unduly favourable and that life insurance companies should be treated for tax purposes like "any other" company. Therefore, they recommended that the life insurance companies be taxed at regular corporation tax rates on any earnings not "passed on" to policyholders.

459

### 2. 1969 - 1971

As a result of the Carter Commission recommendations, radical changes in the taxation of life insurance companies were proposed in the Budget of October 22nd, 1968, reflecting the Carter theories, but modified somewhat to eliminate most of the onerous calculations, recordkeeping and reporting requirements which would have been necessary to adhere strictly to them. Under the new system, all insurance companies - life and other-than-life, mutual and stock - were subject to corporate income taxation. The changes introduced in 1969 form the foundation of the current taxation of insurance companies in Canada.

### 3. 1972 - 1977

In 1971, the Federal Government enacted a massive Tax Reform Bill completely overhauling the entire Canadian Tax system. This was the major result of the perceived needs for tax reform as outlined in 1967 by the Carter Royal Commission. Of course, as stated above, the major « reform » for insurance companies occurred in 1969 but many of the 1971 changes were equally applicable to life insurance companies as they were to any other company. One of the most important of these was the tax on capital gains.

Basically, during this period (1969-77) the tax systems for insurance companies involved the following major taxes (as well as a policyholder tax and provincial premium, income and capital taxes) :

(i) *Federal Business Income Tax* on the Company's "taxable business income" at normal corporate tax rates – referred to as the Part I Business Income Tax.

460 (ii) *Federal Investment Income Tax* on "taxable Canadian life investment income" – referred to as the Part XII Investment Income Tax.

The Part XII tax, applicable only to the non-segregated life part of insurance companies, was really a tax paid by the life insurance company on behalf of its policyholders. The Carter Commission, discussed briefly under Section I-B, had recommended that any investment income being applied directly for the benefit of life insurance policyholders (including not only interest credited to funds on deposit and the "interest element" in life annuity payments, but also the interest buildup in policy reserves) be reported to policyholders annually and taxed in their hands.

However, the Government recognized the administrative problems which would have resulted from such a complex reporting system and imposed instead, a tax on the net life investment income of insurance companies with adjustments to recognize :

- any amounts actually taxed directly in the policyholders' hands
- the principle of tax deferral on certain registered plans
- interest attributable to fixed premium business where companies were locked into an existing price structure
- that portion of the net investment income which is deemed to be the companies' "income", taxable under Part I, and therefore exempt from the Part XII tax.

In other words, rather than setting up complex machinery for taxing individual policyholders on their investment gains, the government taxed the insurance company at a flat rate of 15% on the assumption that this tax will be passed on to the policyholders in the form of higher premiums or lower dividends.

The 15% tax rate might be assumed to have approximated the average policyholder personal income tax rate. In any event, in most instances the policyholder's own tax rate would have been substituted (sooner or later) for the 15%. In the case of items such as interest credited to funds on deposit, the policyholder paid the tax at his own rate immediately. In the case of surrender or maturity (but not termination by death) of a life insurance policy, any gains were taxed in the policyholder's hands and allowed as a deduction in computing the Part XII tax.

During the years that the Part XII tax was in effect, both the computation of the tax liability for insurance companies in Canada and the tax planning process were extremely complicated. This arose because the Part I life business income could not be computed unless the Part XII investment tax was known, since the Part XII tax was a deduction from the business income tax base<sup>(3)</sup>. At the same time, the Part XII tax couldn't be computed without knowing the Part I business income since such business income was a deduction from the investment tax base. In the final analysis, both taxes could be determined only by effectively solving two linear equations in two unknowns.

461

As a result, a very complex mathematical analysis was required to be able to make effective tax management decisions. Both for the historical record, and to demonstrate the application of complex mathematical principles and practices to a real life situation, the tax mathematics which was required under the 1972-1977 law is shown in Appendix 1.

---

(3) The rationale was that part of the investment income attributable to the life insurance operations (after certain specified deductions) was properly the income of the life insurance company rather than income of the policyholder. Recalling that the purpose of the Part XII tax was to impose a tax *on behalf of* policyholders, then some deduction must be made from the tentative taxable investment income to arrive at an amount assumed to be the policyholders'.

In theory, the sources of operating gains and losses of the life insurance company should have been analyzed to determine that portion attributable to investment income; this would then be the deduction. However, this was too complex and, in fact, might have been practically impossible. Therefore, the arbitrary assumption was made that *all* of the company's Canadian life "income" for tax purposes arose from investment income. Given this assumption, the appropriate deduction from the "tentative" figure to arrive at the policyholder share was the Part I life business income.

#### 4. Post - 1977

In 1977, the Federal Government introduced legislation, which once again brought significant changes to the taxation of insurance companies and their policyholders.

The major corporate changes effective in 1978 were :

- elimination of the Part XII investment tax
- significant revision of rules for determining gross investment income of multi-national life insurers
- 462 • substantial reduction in the allowable deduction for policy reserves
- elimination of group life contingency reserve deductions
- phasing out of group health contingency reserve deductions over 10 years
- change to allow full deduction for taxable dividends received from nonsegregated property held in the life business<sup>(4)</sup>.

There were a number of significant reasons for these changes :

(i) the inability of the system to generate sufficient tax revenue, e.g. :

- the Government considered the level of policy reserve deductions allowed to be far too generous
- the Government wanted a better matching of revenue and expenses
- insurance companies were allowed certain deductions for contingency reserves which were not available to other industries. The Government considered this inequitable
- the law contained a number of defects and "loopholes" which allowed some companies to reduce taxable income artificially.

(ii) to more fairly distribute the industry tax burden between companies in different circumstances (e.g. Canadian only vs multi-national insurers).

---

(4) Formerly, such dividends were split into three portions with part deemed to be for the corporation or shareholder and hence eligible for a Part I deduction, part assumed to be for the benefit of policyholders and therefore deductible in computing the Part XII investment tax, and the remainder deemed allocated to tax exempt and tax deferred business and hence not allowed as a deduction at all.

(iii) to eliminate a number of problems posed by the existence of the Part XII Investment Tax

- with the introduction of the \$1,000 special deduction for interest and dividend income (see Section IV-A-8), part of the investment income taxable at 15% in the hands of the insurance company would be tax free if it could be identified and attributed to individual policyholders.

This placed insurance at a distinct disadvantage when compared to other forms of savings.

On the other hand, a small portion of the Part XII tax base would, in the hands of policyholders with significant additional investment income, be taxed at a much higher rate than 15%. The Government in general appears to dislike indirect taxation of the Part XII type, because of the ability of high income taxpayers to benefit from the use of such average rates. (At the same time, low income taxpayers pay a higher tax rate than if they were taxed directly).

463

Notwithstanding the elimination of the Part XII Investment Tax and the deduction of dividends, the net effect of the changes was, in most cases, an increase in corporate tax due to the substantial reduction in the policy reserve deductions.

In addition to corporate tax changes, some major changes were made to the taxation of policyholders ; these are discussed in Section IV.

Therefore, the tax system for insurance companies and their policyholders involves five basic taxes :

- Federal Business Income Tax – on the Company's "taxable business income" at normal corporate tax rates – referred to as the Part I business income tax
- Policyholder Tax – paid by the policyholder at his own tax rates on various kinds of "income" from insurance and annuity policies
- Provincial Premium Tax
- Provincial Income Tax
- Provincial Capital Tax.

## De quelques expressions à employer ou à éviter<sup>(1)</sup>

par

Mme Madeleine Sauvé

Grammairienne de l'Université de Montréal

464

*Voici deux études de Mme Madeleine Sauvé, grammairienne de l'Université de Montréal, au sujet des grades universitaires et de la féminisation des titres.*

*Nous les reproduisons avec l'autorisation de l'auteur et de l'Université. À nouveau, nous attirons l'attention du lecteur sur la qualité des travaux de Mme Sauvé.*



### I – Les grades universitaires<sup>(2)</sup>

La représentation sous la forme abrégée des appellations de grades universitaires est d'usage courant : elle est généralement de rigueur dans la rédaction d'un curriculum vitae, dans la présentation de listes de professeurs, dans le libellé d'annonces professionnelles, etc.

En cette matière, certains usages communément reçus s'imposent de soi : ils ne soulèvent pas d'interrogations ; de plus, il existe des dispositions officielles propres à tel établissement ou à tel ensemble d'établissements. Pourtant, l'origine diversifiée des grades, la multiplicité des appellations en cause, l'arbitraire qui marque la création de certaines abréviations laissent souvent l'usager perplexe.

Aussi, croyons-nous utile de consacrer la présente étude à cette question et d'offrir ainsi un guide pratique de représentation abrégée des appellations de grades universitaires.

---

(1) Dans ses *Observations grammaticales et terminologiques*, Mme Madeleine Sauvé donne ses références qui couvrent deux pages entières. Nous ne croyons pas nécessaire de les reproduire ici, faute d'espace. Nous les mettons à la disposition du lecteur, cependant.

(2) Fiche numéro 217.

Notre démarche se déroulera en deux temps :

- Nous tenterons d'abord de mettre en relief les règles générales qui s'appliquent à ce sujet.
- Nous rendrons ensuite compte des principaux cas qui dérogent aux règles usuelles.

### 1. Règles générales

À titre de préalable, il importe de rappeler que les abréviations et les sigles sont deux formes du langage abrégatif.

465

Dans le cas qui nous occupe, il s'agit plutôt d'abréviations que de sigles ; témoigne en ce sens la recommandation que le Conseil des universités présentait au ministre de l'Éducation, en avril 1978, « d'aviser les universités que dorénavant on utilisera le terme « abréviation » plutôt que le terme « sigle » pour désigner les lettres » qui représentent la forme abrégée de l'appellation d'un grade.

Cette remarque préliminaire étant faite, nous énonçons maintenant les règles générales qui s'appliquent à l'écriture des abréviations des appellations de grades universitaires.

1.1 Les abréviations des appellations de grades universitaires sont de deux types. Les unes sont formées à l'aide de la lettre initiale du mot à abréger, suivie du point abrégatif ; ces abréviations peuvent être assimilées à des sigles. Les autres sont établies en conformité des règles d'écriture des abréviations proprement dites. Les deux types d'abréviations peuvent se rencontrer dans une seule et même appellation abrégée.

1.2 Les mots de liaison *en*, *ès*, *de*, etc. n'entrent pas dans la formation des abréviations.

1.3 L'abréviation proprement dite s'obtient en retranchant les lettres finales du mot et en les remplaçant par un point : on conserve alors la première syllabe du mot et les consonnes qui commencent la deuxième syllabe.

1.4 Chacune des lettres initiales d'une abréviation prend la majuscule, sauf lorsque le mot abrégé est un adjectif ou un complément déterminatif. Cette exception ne s'applique pas aux sigles : ceux-ci exigent toujours la majuscule.

Les titres suivants : *Bachelier en service social*, *Maître en sciences de l'actuariat* et *Docteur en art dramatique* s'abrègeront donc comme suit : *B.Serv.soc.* ; *M.Sc.act.* ; *D.A.D.*

1.5 En vue d'assurer l'uniformité dans l'écriture des formes abrégées des appellations de grades universitaires, on ne laisse pas d'espace entre le point abréviatif et l'élément suivant de l'abréviation. Les exemples présentés au paragraphe précédent illustrent cette règle.

466

1.6 Un même mot devrait toujours être abrégé de la même façon. Ainsi, l'emploi de *S.* au lieu de *Sc.*, comme abréviation du mot *sciences* dans une appellation de grade, constituerait une anomalie du fait que l'abréviation communément usitée dans le cas est *Sc.* et non *S.*

## 2. Cas particuliers

Sous cette rubrique prennent place diverses abréviations qui, à un titre ou à un autre, dérogent aux règles usuelles dont il vient d'être question.

### 2.1 Les abréviations établies par convention

Sous ce titre, nous voulons considérer le cas des abréviations établies en dérogation de la règle ordinaire, par simple convention.

À titre d'illustration de cette forme de dérogation, nous relevons trois cas d'importance majeure : le premier est relatif à l'abréviation du mot *psychologie* ; le deuxième concerne l'abréviation du mot *psychoéducation* ; le troisième porte sur l'abréviation du mot *appliqué(e)s*.

La forme régulière d'abréviation du mot *psychologie* est *psych.* (première syllabe et consonnes qui commencent la deuxième syllabe) ; toutefois, l'usage le plus communément attesté en contexte universitaire est *Ps.* et non *Psych.*

L'abréviation du terme *psychoéducation* doit refléter la double composante de ce mot. Pour respecter cette exigence, on adopte la forme *Ps.* – abréviation usuelle du mot *psychologie* – comme équivalent de l'élément *psycho* et l'on y joint la forme *éd.*, abréviation régulière du mot *éducation*. On obtient ainsi la forme *Pséd.*, communé-

ment usitée comme abréviation du mot *psychoéducation* dans les appellations de grades universitaires.

Pour ce qui est du mot *appliqué(e)s*, qui figure notamment dans l'expression *sciences appliquées*, l'usage semble avoir consacré la forme abrégée *A.*, alors que l'abréviation régulière, également attestée, est *appl.*

Dans chacun de ces cas, seule la connaissance de la convention permet de comprendre la signification de l'abréviation en question.

## 2.2 L'abréviation Ph.D.

467

Le second cas particulier qui doit retenir l'attention est l'abréviation *Ph.D.* (*Philosophiae Doctor*).

Le caractère quelque peu insolite de cette appellation exige un bref rappel historique. Nous savons que les principaux termes employés aujourd'hui pour désigner les grades universitaires remontent au Moyen Âge ; dans certains cas, l'influence de la langue latine, alors langue universelle, s'est perpétuée dans l'appellation des titres eux-mêmes.

Il va de soi que la similitude entre les titres conférés au Moyen Âge et ceux qui sont décernés aujourd'hui est uniquement d'ordre terminologique : la signification des grades eux-mêmes a non seulement évolué, mais encore elle diffère d'un pays à l'autre.

Ainsi, considéré du point de vue de sa nature, le grade de *Philosophiae Doctor* que nous connaissons est un type de doctorat adopté aux États-Unis au XIX<sup>e</sup> siècle. L'auteur d'une étude relative à la terminologie des grades universitaires, à qui nous empruntons ce renseignement, écrit à propos du doctorat américain en question :

« Ce dernier emprunte sa conception à l'université allemande que les étudiants américains d'autrefois préféraient à l'université anglaise. Et il faut savoir que le *Ph.D.* allemand était décerné par la faculté de philosophie, où le terme philosophie était entendu dans son acception particulière : tout ce qui n'était pas droit, théologie ou médecine, soit la *faculty of arts and science* de l'université américaine. »

« Cette conception de la faculté de philosophie, toute germanique, poursuit l'auteur, inspire aussi l'esprit de la charte royale accordée à l'Université Laval en 1852 ».

Voilà situé dans son contexte historique le titre de *Philosophiae Doctor (Ph.D)* qui se retrouve aujourd'hui dans la liste des grades de toutes les universités québécoises et qui peut être octroyé dans les disciplines les plus diverses.

Compte tenu du caractère générique de l'appellation, il y a lieu, dans certains contextes, de la faire suivre de l'indication de la discipline. Cette mention est alors placée entre parenthèses et elle s'écrit avec une minuscule initiale.

468

*Exemples :*

*Ph.D. (aménagement)*

*Ph.D. (études françaises)*

*Ph.D. (informatique)*

*Ph.D. (sciences médiévales)*

### 2.3 Les abréviations LL.B., LL.L., LL.M. et LL.D.

Le troisième cas particulier qui appelle notre attention porte sur les abréviations *LL.B.*, *LL.L.*, *LL.M.* et *LL.D.*, qui correspondent aux expressions latines *Legum Baccalaureus*, *Legum Licentiatius*, *Legum Magister* et *Legum Doctor* que l'on traduit officiellement en français par *Bachelier en droit*, *Licencié en droit*, *Maître en droit* et *Docteur en droit*.

L'origine latine des titres en question explique la place respective du titre (*B.* ou *L.*, par exemple) et de la discipline (*LL.* qui signifie littéralement *des lois*) : en latin, le génitif est très souvent placé devant le nom qu'il complète.

Par ailleurs, le redoublement de la lettre initiale *LL.* serait l'indice du pluriel (*legum* étant, faut-il le rappeler, le génitif pluriel de *lex, legis*). Il existe de nombreux cas d'emploi de ce procédé, aussi bien pour marquer le pluriel de mots latins que celui de mots français : ainsi *nn.* est l'abréviation du mot latin *nomina*, pluriel de *nomen*, qui sert à indiquer l'endroit où insérer plusieurs noms ; *qq.* est l'abréviation du pluriel latin *quaestiones* ; *aa.* est à la fois l'abréviation du pluriel latin *auctores* et du pluriel français *auteurs* ; *MM.* s'emploie à la place de *Messieurs* ; *LL.MM.*, à la place de *Leurs Majestés* ; *pp.* est une forme d'abréviation de *pages* et *ff.* est l'abréviation du mot *feuilles*.

#### 2.4 L'abréviation M.D.

L'abréviation *M.D.* entre également dans les cas particuliers. Elle correspond au titre de *Docteur en médecine*, qui traduit l'appellation latine *Medicinae Doctor*.

Il y a lieu de signaler qu'au Québec, comme partout ailleurs en Amérique du Nord, le premier grade en médecine est appelé docteur, mais qu'il n'en demeure pas moins un grade de premier cycle d'enseignement professionnel. Aussi, faut-il se garder de placer le *M.D.* au même niveau que le *Ph.D.*

Certains qualifient d'anglicisme l'abréviation *M.D.* employée en français ; d'autres estiment plutôt que cette formule qui a cours aussi bien en français qu'en anglais est, dans l'un et l'autre cas, empruntée directement du latin.

Par ailleurs, il est opportun de rappeler que la mention du titre *M.D.* à la suite du nom est contestable : selon l'usage, il n'y a pas lieu de faire suivre le nom d'une personne de ses titres universitaires quels qu'ils soient.

#### 2.5 L'abréviation O.D.

Parmi les abréviations qui doivent également retenir l'attention, nous relevons la suivante : *O.D.*, qui a été adoptée chez nous pour identifier le titre de *Docteur en optométrie*, grade conféré à la fin du premier cycle des études universitaires dans cette discipline.

Cette abréviation aurait été créée, croit-on, comme l'abréviation *M.D.*, à partir d'une appellation latine. Une telle origine justifierait la structure *O.D.* employée – en français et en anglais – comme forme d'abréviation du titre universitaire *Docteur en optométrie* ou *Doctor of Optometry*.

La faveur accordée au latin dans les sciences médicales ou paramédicales et le fait que les diplômes universitaires aient longtemps été libellés en latin, rendent cette hypothèse tout à fait plausible ; nous n'avons cependant pu trouver aucune attestation de l'appellation latine en cause.

#### 2.6 L'abréviation M.B.A.

Il faut encore ranger au nombre des cas particuliers l'abréviation *M.B.A.* Employée pour représenter le titre de *Maître en adm-*

nistration des affaires, elle correspond au titre *Master of Business Administration*.

Le fait que cette abréviation soit empruntée telle quelle de l'anglais ne manque pas de surprendre, quelle que soit la justification qu'on puisse donner à cet égard. Il se trouve qu'un même établissement adopte ainsi une double forme d'abréviation des mots *administration des affaires*, soit la forme française dans le titre de *Bachelier (B.A.A.)* et la forme anglaise dans le titre de *Maître (M.B.A.)*.

#### 470 Conclusion

Notre conclusion se présente ordinairement sous la forme d'une récapitulation des éléments exposés.

Dans le cas présent, nous croyons utile de proposer plutôt une liste d'abréviations qui correspondent aux grades universitaires les plus courants.

Pour faciliter la consultation, nous répartirons ces abréviations sous les titres *bachelier, licencié, maître et docteur*, en suivant, à l'intérieur de chaque groupe, l'ordre alphabétique des abréviations elles-mêmes.

— *Bachelier* :

<i>B.A.</i>	<i>Bachelier ès arts</i>
<i>B.A.A.</i>	<i>Bachelier en administration des affaires</i>
<i>B.Adm.</i>	<i>Bachelier en administration</i>
<i>B.A.D.</i>	<i>Bachelier en art dramatique</i>
<i>B.Adm.pub.</i>	<i>Bachelier en administration publique</i>
<i>B.A.P.</i>	<i>Bachelier en architecture du paysage</i>
<i>B.A.V.</i>	<i>Bachelier en arts visuels</i>
<i>B.Éd.</i>	<i>Bachelier en éducation</i>
<i>B.Ing.</i>	<i>Bachelier en ingénierie</i>
<i>B.Mus.</i>	<i>Bachelier en musique</i>
<i>B.Pharm.</i>	<i>Bachelier en pharmacie</i>
<i>B.Sc.</i>	<i>Bachelier ès sciences</i>
<i>B.Sc.A.</i>	<i>Bachelier en sciences appliquées</i>
<i>B.Sc.act.</i>	<i>Bachelier en sciences de l'actuariat</i>
<i>B.Sc.adm.</i>	<i>Bachelier en sciences de l'administration</i>
<i>B.Sc.agr.</i>	<i>Bachelier ès sciences agronomiques</i>

## ASSURANCES

---

<i>B.Sc.soc.</i>	<i>Bachelier ès sciences sociales</i>
<i>B.Tech.</i>	<i>Bachelier en technologie</i>
<i>B.T.S.</i>	<i>Bachelier en travail social</i>
<i>LL.B.</i>	<i>Bachelier en droit</i>

– *Licencié :*

<i>LL.L.</i>	<i>Licencié en droit</i>
<i>L.Ps.scol.</i>	<i>Licencié en psychologie scolaire</i>
<i>L.Sc.adm.</i>	<i>Licencié en sciences de l'administration</i>
<i>L.Sc.compt.</i>	<i>Licencié en sciences comptables</i>
<i>L.Th.</i>	<i>Licencié en théologie</i>

471

– *Maître :*

<i>LL.M.</i>	<i>Maître en droit</i>
<i>M.A.</i>	<i>Maître ès arts</i>
<i>M.A.P.</i>	<i>Maître en administration publique</i>
<i>M.Arch.</i>	<i>Maître en architecture</i>
<i>M.B.A.</i>	<i>Maître en administration des affaires</i>
<i>M.Bibl.</i>	<i>Maître en bibliothéconomie</i>
<i>M.Ch.A.</i>	<i>Maître en chimie appliquée</i>
<i>M.Éd.</i>	<i>Maître en éducation</i>
<i>M.Env.</i>	<i>Maître en environnement</i>
<i>M.Fisc.</i>	<i>Maître en fiscalité</i>
<i>M.G.S.S.</i>	<i>Maître en gestion des services de santé</i>
<i>M.O.A.</i>	<i>Maître en orthophonie et audiologie</i>
<i>M.Or.</i>	<i>Maître en orientation</i>
<i>M.Past.</i>	<i>Maître en pastorale</i>
<i>M.Ph.</i>	<i>Maître en philosophie</i>
<i>M.Ps.</i>	<i>Maître en psychologie</i>
<i>M.Pséd.</i>	<i>Maître en psychoéducation</i>
<i>M.Sc.</i>	<i>Maître ès sciences</i>
<i>M.Sc.éd.</i>	<i>Maître en sciences de l'éducation</i>
<i>M.Serv.soc.</i>	<i>Maître en service social</i>
<i>M.Urb.</i>	<i>Maître en urbanisme</i>

– *Docteur :*

<i>D.M.D.</i>	<i>Docteur en médecine dentaire</i>
<i>D.Mus.</i>	<i>Docteur en musique</i>
<i>D.M.V.</i>	<i>Docteur en médecine vétérinaire</i>
<i>D.Ph.</i>	<i>Docteur en philosophie</i>
<i>D.Th.</i>	<i>Docteur en théologie</i>

<i>LL.D.</i>	<i>Docteur en droit</i>
<i>M.D.</i>	<i>Docteur en médecine</i>
<i>O.D.</i>	<i>Docteur en optométrie</i>
<i>Ph.D.</i>	<i>Philosophiae Doctor</i>

Enfin, nous rappelons qu'il est des occasions où la mention de la discipline doit être ajoutée après le titre officiel de *B.A.*, de *M.A.* ou de *Ph.D.* Il y a alors lieu de placer cette mention entre parenthèses, de l'écrire avec une minuscule initiale et, le cas échéant, de l'abrégier selon la règle ordinaire.

472 **II – Propos sur la féminisation des titres *Bachelier, Licencié, Maître et Docteur*<sup>(3)</sup>**

La féminisation des titres est un sujet qui demeure encore à l'ordre du jour. Déjà nous avons traité certains aspects de cette question ; aujourd'hui, nous croyons utile de faire le point sur la féminisation des titres universitaires *bachelier, licencié, maître et docteur*.

De soi, la féminisation des mots *bachelier* et *licencié* ne soulève pas de difficulté particulière ; il y a cependant lieu de prendre en compte ces appellations qui ouvrent la série des titres universitaires considérés ici et dont la forme féminine n'est guère attestée dans les documents officiels.

De plus, le rappel des règles de féminisation qui s'y appliquent offrira l'occasion d'indiquer la forme féminine de quelques titres de fonction qu'il n'y a plus lieu d'employer exclusivement au masculin.

Comme chacun des titres universitaires à l'étude appelle des considérations particulières, nous les étudierons un à un.

**1. *Bachelier***

Le mot *bachelier* a un féminin régulier : il entre dans la catégorie des noms en *-er*, qui font *-ère* au féminin. Ainsi, le nom féminin *bachelière* prend place à côté de nombreux autres titres de fonction, tels que « *banquière* », « *financière* », « *greffière* », « *huissière* », « *policière* », « *pompière* », etc.

*Exemple :*

« La première *bachelière* [...] obtint le titre de « *bachelier ès arts* » tant on répugnait à employer ce mot au féminin. . . »

---

(3) Fiche numéro 216.

## 2. Licencié

Le féminin du nom *licencié* est régulier ; on l'obtient « en ajoutant un *e* muet (*e* féminin) à la forme du masculin ». Formé de la même manière que les noms féminins « associée » ou « déléguée », le nom *licenciée* entre dans une série de titres de fonction plus ou moins attestés au féminin, tels que « chargée (de. . .) », « députée », « jurée », etc.

*Exemple :*

Plusieurs *licenciées* en pédagogie sont des diplômées de l'Institut pédagogique de Montréal.

473

## 3. Maître

Il est périlleux d'aborder la question de la féminisation des noms *maître* et *docteur*.

Les risques courus sont cependant réduits du fait que nous en traitons exclusivement comme titres universitaires, laissant ainsi en veilleuse le problème d'ensemble de la féminisation de ces noms.

Employé comme titre universitaire, le terme *maître* ne se rencontre que dans les formules du type *maître en. . .* (ou *maître ès. . .*), suivies du nom de la discipline dans laquelle le grade est conféré.

Considérant les deux formes féminines disponibles, soit la forme régulière (*maîtresse*) et la forme épïcène (*maître*), nous optons d'emblée pour cette dernière, en vertu de laquelle le nom en question a « la propriété d'avoir un double genre ».

Les raisons fondant un tel choix peuvent être explicitées comme suit :

L'emploi du terme *maître* comme nom des deux genres est attesté en ancien français ; Kr. Nyrop écrit à ce sujet dans sa *Grammaire historique de la langue française* :

« Au moyen âge on trouve *maistre* [. . .] au féminin : Ele estoit [sic] *sa mestre* et sa garde [. . .]. La forme féminine *maître* s'emploie encore dans les parlers provinciaux : *La maître* que [sic] gouverne, comment l'appellent-ils (Romania, VII, 65). »

De plus, par analogie avec d'autres noms en *-e*, on peut considérer le mot *maître* comme épïcène et écrire *une maître ès arts*, comme on écrit (ou comme il serait justifié d'écrire) « une agronome », « une

architecte », « une commissaire », « une diplomate », « une gestionnaire », « une juriste », etc.

Enfin, comme le titre *maître en...* (ou *maître ès...*) est une formule fixée depuis longtemps, on peut la considérer comme un syntagme figé et l'appliquer, sans changement, au genre masculin et au genre féminin.

#### 4. Docteur

474

Fidèle à notre propos de considérer les mots à l'étude en tant qu'ils désignent des titres universitaires, nous traitons ici du terme *docteur* employé exclusivement comme appellation d'une personne titulaire d'un doctorat dans une discipline donnée : nous laissons donc de côté la question de la féminisation du terme *docteur* entendu au sens de « médecin ».

Dans le cas qui fait l'objet de notre étude, le mot *docteur* est toujours suivi d'un joncteur (*en* ou *ès*) et d'un déterminant. Dès lors, il est possible de considérer qu'il s'insère dans un syntagme en quelque sorte figé : *docteur en...* (ou *docteur ès...*).

Selon cette optique, il paraît justifié de ranger le titre universitaire *docteur* au nombre des termes épiciènes et de l'employer comme tel au féminin : *une docteur ès lettres*, *une docteur en biologie*, etc.

Force nous est cependant de constater que si une telle conclusion semble consacrer une parfaite symétrie des formes de féminisation des titres universitaires *maître* et *docteur*, elle laisse cependant place à des dissemblances.

En effet, trois raisons justifient l'adoption de la forme épiciène *maître* ; un seul motif entre en ligne de compte dans le cas du titre *docteur*, soit son assimilation à un syntagme figé.

Par ailleurs, la finale *-e* du terme *maître* correspond à la marque usuelle du féminin en français, ce qui n'est pas le cas de la finale *-eur* du terme *docteur*.

En outre, dans le cas du titre *maître*, aucune autre forme de féminisation n'aurait paru souhaitable, alors que plus d'une autre forme est disponible pour féminiser le titre *docteur*, notamment *doctoresse* et *docteure*.

Au sujet de ces autres hypothèses de féminisation, il faut mentionner que la forme *docteure* pourrait également être jugée acceptable comme féminin du titre universitaire *docteur*.

### Conclusion

Nos propos au sujet de la féminisation des titres universitaires *bachelier*, *licencié*, *maître* et *docteur* nous ont permis d'indiquer ou de suggérer une forme féminine appropriée à chacun de ces titres, soit :

- *bachelière*, *licenciée*, *maître en ou ès*, *docteur (ou docteure) en ou ès*.

475

Ils nous ont en outre fourni l'occasion de rappeler les divers moyens qui s'offrent pour féminiser les titres, soit :

- le recours à la forme féminine généralement usitée : *bachelière* ;
  - l'usage d'une forme féminine qui respecte la morphologie française : *licenciée* ;
  - l'emploi d'un terme épïcène marqué par un déterminant féminin : *une maître en ou ès*, *une docteur en ou ès* ;
  - la création d'une forme féminine irrégulière, dans le cas où ce moyen paraît offrir une solution jugée plus satisfaisante : *docteure en ou ès*.
- 

### Le portefeuille d'assurances, un nouveau journal d'assurance.

Nous venons de recevoir le troisième numéro d'une nouvelle feuille mensuelle intitulée « *Le portefeuille d'assurances* ». Les articles que nous avons sous les yeux nous intéressent à tel point que nous tenons à signaler au lecteur cette feuille nouvelle. Si elle est intéressante, ce n'est pas par le nombre de pages, mais par les articles qu'elle contient. Nous lui souhaitons la bienvenue dans ce domaine où toutes les concurrences sont permises, pourvu qu'elles se manifestent de cette manière.

Le numéro en question est consacré au projet de Loi 75. Avec lui, nous nous trouvons donc en pleine actualité.

## Le courtier d'assurance a son utilité : qu'on en juge !<sup>(1)</sup>

par

Jean Dalpé

- II -

476

*There exists a mutual interest between the broker and the insured which becomes evident when an insurance risk is placed or at the time a loss occurs. To illustrate this relationship, the author presents a number of cases in which services rendered by the broker to the client were highly appreciable. Insureds should indeed perceive insurance not as a merchandise bought at the lowest price tendered, but rather as a service the value of which one realizes when confronted with a loss.*



Voici quelques cas qui démontrent assez bien les services rendus, même s'ils sont d'importances diverses :

### 19<sup>e</sup> cas - Assurance automobile : réparations

Une entreprise de pompes funèbres a un de ses corbillards très endommagé par un incendie. Le garage avait convaincu l'évaluateur - envoyé par l'assureur - qu'il y avait là matière à réparations (le garagiste disposait d'un *devant* complet de récupération qu'il voulait manifestement écouler). L'évaluateur avait même dit à l'assuré : « Vous pouvez donner le O.K. pour les réparations ». Le problème était que l'assuré ne voulait pas faire faire la réparation.

L'intervention du courtier auprès de l'assureur a permis à l'assuré de se faire indemniser sur la base d'une perte totale et de rester propriétaire des débris dont il avait l'usage, à cause de la nature particulière du véhicule.

---

(1) On trouvera la première partie de ces notes dans le numéro de juillet 1982 de la Revue *Assurances*, qui donne un grand nombre d'autres cas illustrant davantage la question en cause.

**20<sup>e</sup> cas – Coût de réparation d'un véhicule très endommagé**

L'assureur avait décrété que le véhicule de l'assuré était une perte totale et lui offrait \$3,600. L'assuré répondit : « Il n'en est pas question. Je vais faire réparer selon l'évaluation de votre représentant ; vous allez payer la facture de \$4,788 quand les travaux seront faits ».

Quand le courtier est intervenu, l'assureur était décidé à ne pas bouger et il lui avait suggéré d'inviter l'assuré à le poursuivre. À la suite des représentations du courtier, ce dernier démontra, avec jurisprudence à l'appui, que l'assuré pouvait faire réparer et que le coût n'était pas déraisonnable. Devant les arguments employés par le courtier, l'assureur a payé l'indemnité totale.

477

**21<sup>e</sup> cas – Assurance incendie et profits**

Ce cas est beaucoup plus important que les deux précédents, mais il montre bien qu'un courtier peut intervenir, à un moment donné, après un sinistre, convaincre l'assuré de diminuer ses exigences et obtenir de l'assureur qu'il ne considère pas comme un acte de mauvaise foi la différence entre le montant exigé par l'assuré au début et la somme pour laquelle assuré et assureurs se sont entendus.

Voici les faits : un grand magasin est détruit par le feu. Sans consulter son courtier, l'assuré détermine, avec l'aide d'un expert de l'extérieur, des dommages de l'ordre de \$3 millions, tant aux marchandises qu'aux améliorations locatives, ainsi que le manque à gagner pendant le temps de l'immobilisation. Après la discussion ordinaire entre assuré et assureurs, on se trouve devant deux opinions très tranchées : celle de l'assuré qui veut s'en tenir à \$3 millions et celle des assureurs qui, eux, ne consentent qu'à une indemnité de \$1 million. Voyant cela, le courtier de l'assuré examine le dossier avec les deux parties intéressées, en tenant compte que, dans la réclamation de l'assuré, il y a beaucoup de choses qui doivent être modifiées. Après avoir repris tous les chiffres en la présence du représentant de l'assuré et de celui de l'assureur, il amène les deux parties à s'entendre sur un chiffre de \$1,900,000. Grâce à l'intervention du courtier, l'assuré (qui se déclare satisfait du règlement) a évité de payer des honoraires d'avocat et la dépense qu'aurait occasionnée un recours auprès du tribunal.



La différence énorme entre les chiffres de l'assureur et ceux de l'assuré (environ 1/3) ne pourrait-elle pas être invoquée par l'assureur pour démontrer la mauvaise foi de l'assuré ? En effet, \$2 millions par rapport à \$3 millions représente un tel écart que l'assureur pourrait être tenté de l'invoquer. Or, la mauvaise foi est, comme on le sait, une cause de nullité. En présentant ses chiffres, l'assuré doit pouvoir les étayer sur des pièces justificatives et des faits précis. Sinon, il s'expose beaucoup ; ce que lui rappelle le courtier, qui obtient que l'assureur n'invoque pas la cause de nullité prévue par l'article 2574 du Code civil : 1° au moment de la souscription du contrat ; 2° au cours du contrat ou 3° après le sinistre<sup>(2)</sup>.

**22<sup>e</sup> cas – Étourderie de l'assuré, vol possible**

Un client laisse ses clefs dans la porte de son établissement par mégarde. À son retour, l'assuré constate que le trousseau a été volé. Il précise à l'assureur qu'il doit non seulement faire faire de nouvelles clefs, mais surtout faire installer de nouvelles serrures, étant donné qu'avec le trousseau, le voleur peut revenir à n'importe quel moment et pénétrer dans son magasin. L'assureur prend l'attitude suivante : « Je paie le prix des clefs remplacées, mais je me refuse à verser celui des serrures ». Le courtier invoque : « Très bien, mais si vous évitez un paiement en ne remplaçant pas les serrures, vous vous exposez à un vol sérieux subséquemment ». L'assureur prend d'abord l'attitude suivante : « Si les voleurs reviennent et volent, je paierai ce qui aura été enlevé ». Ce qui était d'un illogisme tel que le courtier parvint à convaincre l'assureur de rembourser la somme à laquelle s'élève le remplacement des serrures. Cela est logique, mais ce n'est pas toujours la logique qui prévaut en assurance. Souvent l'immédiat a préséance sur l'avenir.

**23<sup>e</sup> cas – Assurance contre l'incendie – autre cas de mésentente au sujet des dommages**

Comme il s'agit d'un sinistre grave, l'assuré croit bon de nommer un expert qui le représentera. De son côté, l'assureur fait choix d'un autre expert auquel il confie le soin de réunir les renseignements voulus. L'entente s'avère très difficile entre les deux, à tel point qu'à un moment donné, l'assuré rompt avec son représentant et l'assu-

---

(2) Cf. sur l'effet d'une déclaration mensongère, lors d'un sinistre, *Revue Assurances* – de juillet 1983. Page 215.

reur, de son côté, convient d'en nommer un autre pour le représenter.

Le courtier intervient afin de faciliter l'entente. La discussion a, comme point de départ, une réserve de \$900,000 que fait l'assureur en jugeant que les dommages ne sauraient dépasser ce chiffre. De son côté, l'assuré demande une somme beaucoup plus élevée. Le courtier en discute avec lui et avec le nouveau représentant que l'assuré a nommé. Par ailleurs, il intervient également auprès de l'assureur et de son nouveau représentant.

479

L'assuré demande une indemnité de \$2 millions. Devant l'importance du chiffre et les différences qui interviennent entre le point de vue de l'assureur et celui de l'assuré, le courtier suggère qu'on reprenne les calculs. Il obtient que la discussion soit reprise au point de départ et, finalement, l'assureur accepte d'indemniser l'assuré jusqu'à concurrence de \$1,995,000, après avoir fait étudier les pièces justificatives de très près et fait refaire les calculs.

Grâce à l'intervention du courtier, la question n'a pas dû être portée en cour ; elle a pu être réglée beaucoup plus rapidement et sans aucun frais particulier autre que celui que l'assuré avait lui-même accepté dès le départ en nommant un représentant. Le courtier estime qu'il a pris environ quatre-vingts heures de son temps pour faciliter la discussion et obtenir que les deux parties s'entendent. Il y a là un service très appréciable puisque l'assuré a évité, de cette manière, les frais d'un procès, sans avoir à verser aucun honoraire au courtier qui a considéré de son devoir de rapprocher les parties pour qu'elles s'entendent, quel que soit le temps nécessaire.

**24<sup>e</sup> cas – À qui appartiennent des titres volés et achetés de bonne foi par une tierce personne ?**

Des titres sont volés pour une somme substantielle. L'assuré demande à être indemnisé, en invoquant son assurance globale de courtier, c'est-à-dire le *broker's blanket bond*.

L'assureur fait son enquête quand, tout à coup, l'assuré lui téléphone en lui disant que les titres lui ont été offerts par un de ses clients, qui les a achetés d'une maison de courtage connue et après les avoir payés le prix régulier.

L'assuré dit à son assureur : « Que dois-je faire ? Garder les titres puisqu'ils m'ont été volés ? D'un autre côté, le nouveau propriétaire prend l'attitude qu'il a traité en toute bonne foi avec la maison qui les lui a vendus.

Comme l'assureur n'est pas décidé à rembourser les titres puisqu'on les a retrouvés, le courtier intervient et suggère de soumettre le tout à un avocat, bien connu des deux parties et qui agira, en somme, un peu comme un arbitre en donnant son opinion écrite.

480

Voici la décision : l'acheteur a agi en toute bonne foi. Or, dans un cas comme celui-là, l'usage, consacré par la loi, veut que la vente faite entre un acheteur et un agent de change de bonne foi soit valable. Elle ne le serait pas, si les titres avaient fait l'objet d'une opération régulière entre deux agents de change, car dans ce cas, ceux-ci auraient assez de renseignements pour vérifier s'il s'agissait d'un titre volé ou non.

Les titres restent donc à l'acheteur, et l'assureur accepte d'en payer le prix à l'assuré. Là également, l'intervention du courtier est valable, puisqu'il a obtenu de l'assureur et de l'assuré qu'ils consentent à une forme d'arbitrage qui a évité les frais de cour. D'autant plus que le Code civil et la jurisprudence sont d'accord sur ce point (Article 1486 et suivants).

### 25<sup>e</sup> - Assurance tous risques

Un assuré a une assurance portant sur son mobilier et les améliorations locatives, dite « *tous risques* ». En installant un appareil de climatisation dans une des fenêtres de l'établissement, l'employé fait une fausse manoeuvre et l'appareil tombe sur le trottoir d'une hauteur de trois étages. Inutile de dire qu'il n'était pas en état de fonctionner, ni d'être réparé.

Saisi du cas, l'assureur, sous le prétexte qu'il s'agissait d'une « *erreur humaine* », refusait de comprendre le risque dans le contrat d'assurance du client.

Après avoir étudié le contrat de très près, le courtier en vient à la conclusion qu'il s'agissait d'un appareil compris dans le matériel de bureau et les améliorations locatives. Comme l'assureur ne voulait pas accepter son avis, il a suggéré de référer la chose à l'arbitrage, chaque partie nommant son représentant. Quelque temps plus tard,

l'assureur avertit le courtier que, réflexion faite, c'est-à-dire sans doute après avoir consulté son avocat, il était prêt à verser le montant demandé par l'assuré. Une fois de plus, grâce à l'intervention du courtier, il n'est pas nécessaire de référer le cas au tribunal.

**26<sup>e</sup> cas – Risque de l'élevage**

Il s'agit d'un éleveur d'animaux qui souscrit une police d'assurance portant sur ses bêtes en élevage. La police est d'un an, avec l'entente que chaque élevage se prolonge pour une période particulière, suivant le genre d'animaux jusqu'au moment où la bête est prête pour l'abattage.

481

Un sinistre survient, causé par un risque couvert par la police, mais après la date d'expiration du contrat original non renouvelé. L'assureur refuse d'abord de verser l'indemnité, en invoquant que la garantie ne s'applique plus, compte tenu du fait que le sinistre est survenu après la date d'échéance du contrat d'assurance.

Au nom de l'assuré, le courtier prend l'attitude que la garantie est valide, car la prime exigée par l'assureur est calculée pour une période établie, décrite dans le contrat et portant sur la durée de l'élevage des animaux.

Le cas donne lieu, assurément, à une longue discussion. Comme les choses n'avancent pas, le courtier suggère l'arbitrage à l'assureur, celui-ci nommant son avocat et notre client nommant le sien, quitte à les départager par un tiers arbitre, s'ils ne s'entendent pas.

Réflexion faite, l'assureur décide de payer l'indemnité sans même avoir recours à l'arbitrage ; ce qui évite des frais substantiels. De plus, le courtier ne demande aucune rémunération.

**27<sup>e</sup> cas – Incendie entraînant des dommages de l'ordre de \$2 millions**

Il s'agit d'un supermarché dont les approvisionnements ont un caractère particulier qui compliquera le règlement. L'assureur et l'assuré nomment chacun une partie pour les représenter. L'assuré le fait sans consulter son courtier.

La discussion s'engage, mais il y a une telle opposition entre les deux préposés au règlement que l'assureur, à un moment donné, suspend toute discussion.

Le courtier intervient et l'assureur accepte d'étudier le dossier plus à fond, mais par l'entremise d'un autre expert. L'assuré fait de même.

Comme le désaccord continue, le courtier intervient et suggère qu'on reprenne la discussion au point de départ, puisqu'on se trouve devant des dommages de \$700,000 fixés par l'assureur, alors que l'assuré s'en tient à son montant de \$2 millions.

482 Le courtier obtient de l'assureur que, malgré tout, il fasse une avance substantielle, étant donné le temps qu'il faudra pour régler le cas. L'assureur y consent.

Le courtier suggère un rendez-vous entre les deux représentants de l'assureur et de l'assuré ; il assiste lui-même à la discussion et revoit l'assureur séparément. Devant les arguments employés, celui-ci est prêt à accepter un montant de \$2 millions. Après discussion avec l'assuré, l'entente se fait au niveau de \$1,995,000.

Le courtier a sûrement mis, dans le règlement de cette affaire, un long moment. Il ne demande aucun honoraire. En procédant ainsi, il a évité à l'assuré de porter le sinistre au tribunal et il lui a également évité des sommes considérables. La question de ses honoraires se poserait seulement s'il ne recevait pas une commission à l'émission de la police.

### **28<sup>e</sup> cas - Assurance cautionnement**

L'assurance cautionnement est un domaine bien particulier qui englobe le versement de capitaux élevés au cas où un contrat ne serait pas exécuté comme les parties contractantes l'avaient prévu, ou encore à la suite de la faillite de l'entrepreneur. Chaque cas est particulier à un type de construction ou d'exécution propre. À tel point que certains courtiers en viennent à connaître non seulement la situation financière de l'entrepreneur, mais sa capacité d'exécuter le contrat.

Par ailleurs, s'il existe un marché pour ce genre d'affaires, il est relativement restreint. Aussi, le courtier recommande-t-il à l'assuré non pas de demander des soumissions à cinq ou six assureurs différents, mais de s'adresser à celui qui a la réputation de bien connaître son métier et le marché. Dans ce domaine particulier, en effet, il y a certaines spécialités qui s'établissent au fur et à mesure des années.

Et cela devient le métier du courtier de savoir où s'adresser, comment présenter les besoins de l'assuré et comment les faire valoir en invoquant

- a) la situation financière de celui-ci ;
- b) sa préparation technique.

L'entrepreneur qui ne veut pas ou ne peut pas se rendre compte de la situation court le risque de se voir refusé par le marché local et, par la suite, par le marché canadien, américain ou même européen. C'est là que l'aide du courtier est essentielle.

483

C'est un premier aspect des services que le courtier peut rendre dans ce domaine particulier. Il arrive aussi que le cautionnement soit tellement élevé qu'il doive être souscrit par un groupe d'assureurs qui, de cette manière, deviennent non seulement responsables individuellement, mais solidairement. Ce en quoi le marché de l'assurance cautionnement se distingue des autres.

Certains cas sont très compliqués et exigent l'aide d'un courtier connaissant bien le marché et capable de se rendre compte de la possibilité pour son client de se rendre aux conditions requises.



Il arrive que certains entrepreneurs ont mal fait leurs calculs et font faillite, tout en ayant la connaissance de leur métier. C'est alors que le courtier, connaissant bien le marché, peut intervenir et donner à l'entrepreneur l'accès à un nouveau marché, après avoir obtenu de l'assuré qu'il puisse faire face à ses obligations soit au point de vue technique, soit au point de vue financier. Pour cela, il faut connaître le marché à fond et être capable d'étudier une affaire non seulement au point de vue financier, mais au point de vue technique.

#### **29<sup>e</sup> cas - Une flotte de camions ayant un très mauvais dossier**

D'année en année, le courtier constate qu'une flotte de camions est constamment mêlée à des accidents. La seule solution qu'il trouve d'abord, c'est d'augmenter la prime d'année en année. Or, il est tout à fait d'accord avec l'assureur qu'il n'y a pas là une solution véritable au problème et qu'un jour ou l'autre, il faudra en venir à annuler la garantie qui devient chaque année de plus en plus lourde et surtout de plus en plus prometteuse d'accidents graves.

Voyant cela, le courtier se met en communication avec le directeur de la compagnie et lui propose de suivre ses chauffeurs de très près en les réunissant tous une fois par mois. Pour donner plus d'importance à la chose, la réunion donne lieu à une petite fête chaque mois, à laquelle assistent le directeur aussi bien que le président. On y montre des films indiquant les causes d'accidents les plus fréquentes. Un concours est également organisé, avec l'entente que tous ceux qui n'auront pas d'accidents pour une période donnée recevront soit une somme en espèces, soit un cadeau. On va même jusqu'à écrire aux femmes des chauffeurs en leur disant : « Vous aurez droit à un voyage à tel endroit, si votre mari n'a pas d'accident d'ici un an ».

Grâce à tout cela, en un an la flotte de camions devient un des meilleurs risques de l'assureur et gagne même le premier prix à un concours de sécurité organisé par le gouvernement québécois.

Le courtier lui-même assistait à toutes les réunions pour montrer l'importance que l'assureur et le propriétaire accordent à ces réunions.

### 30<sup>e</sup> cas - Assurance automobile collective

Un assuré a, à un moment donné, quinze voitures assurées, en vertu d'une police d'assurance collective. L'assureur a accepté le risque sur l'intervention du courtier qui a indiqué au nouvel assureur que, si le dossier d'un an indique une assez mauvaise expérience, il a confiance qu'avec les recommandations qu'il a faites, le risque devrait se transformer rapidement.

Malheureusement, l'assuré omet, en toute bonne foi, une voiture ; ce qui porterait la flotte à seize. Or, cette dernière voiture n'est pas mentionnée dans la liste fournie par le courtier, et l'assureur invoque la chose pour refuser de payer après un accident auquel la voiture est impliquée.

Le courtier fait valoir que l'erreur a été commise en toute bonne foi et sur son insistance, l'assureur accepte de payer les dommages, pourvu que l'assuré verse une surprime pour la voiture non déclarée. Il fait un paiement volontaire dit *ex gratia* ; mais, de toute manière, les dommages étant payés, le courtier ne discute pas la forme prise par le versement.

**31<sup>e</sup> cas - Discussions lors de la souscription de l'assurance**

Les cas qui précèdent sont des exemples vécus. S'ils indiquent l'intervention du courtier après le sinistre, il ne faudrait pas oublier que le courtier peut valablement conseiller son client sur la portée exacte de l'assurance au moment de la souscription. À ce moment-là, la question de la valeur se pose.

S'il s'agit d'un immeuble, la valeur peut prendre l'aspect du coût de remplacement au moment du sinistre, en tenant compte de la formule d'assurance. S'agit-il du coût de remplacement de l'immeuble au prix existant au moment de la souscription de l'assurance ou au moment du sinistre, compte tenu de la clause relative à l'inflation ? Ou l'assuré a-t-il préféré s'assurer sur la base du coût de remplacement déprécié ? C'est à lui de choisir ce qu'il désire avant le sinistre, tant au point de vue immeuble que contenu et assurance-profits, en tenant compte de tous les éléments du calcul, y compris la hausse des prix prévue durant l'année qui vient, déduction faite, il est vrai, du coût d'excavation, du coût des fondations et des aménagements extérieurs.

485

La question de la dépréciation variera suivant le cas. Dans celui du contenu, on se trouvera également devant une question précise, pour l'assurance des bénéfices, par exemple. Veut-on s'assurer sur la base du prix de vente, du prix coûtant ou du prix véritable des choses assurées au moment du sinistre ? Un libraire, par exemple, se rend très bien compte qu'un livre détruit ou très endommagé par le feu a une valeur différente suivant la vente anticipée, la réputation de l'auteur, etc. Il pourra ainsi s'assurer soit sur la base du coût de remplacement, soit sur la base du prix de vente, moins une dépréciation plus ou moins appréciable, mais précise, suivant le cas. Pour l'assurance-profits ordinaire, la base variera suivant le désir de l'assuré.

Pour l'immeuble, l'assuré ne devra pas prendre comme base la valeur de l'évaluation municipale, même si celle-ci se rapproche du coût de remplacement. Entre les deux, il y a des différences moins marquées qu'autrefois, mais encore suffisantes pour qu'on y réfléchisse, surtout en période d'inflation.

Tout cela devrait faire l'objet d'une discussion entre l'assuré et le courtier, car du choix d'un mode quelconque d'assurance dépendra l'indemnité payable après un sinistre. Il ne faudrait pas oublier

non plus que le taux de prime variera selon que la police contiendra ou non une règle proportionnelle de 80% ou de 90%, par exemple. S'il n'en tient pas compte, après un sinistre, l'assuré pourra être lourdement pénalisé. Cela également devra faire l'objet d'une discussion entre le courtier et son client.

486

La question de l'assurance-profits pourra également faire l'objet d'une très sérieuse discussion. Après un sinistre, combien de temps l'assuré estime-t-il qu'il faudra pour reprendre la fabrication ou la vente, selon le cas ? Le choix du mode d'assurance devra faire l'objet d'une discussion très sérieuse entre le courtier et l'assuré afin qu'il n'y ait pas de désappointement ou de surprise après un sinistre. L'assuré veut-il se limiter à une période donnée ? Estime-t-il que la fabrication ou la vente ne pourra reprendre que lentement après un sinistre sérieux ? Veut-il se limiter à quatre mois, à cinq ou à six mois ou davantage ? Si la machinerie ou les marchandises viennent de l'étranger, il faudra, dans chaque cas, calculer aussi exactement que possible la date de remise en état ou de reprise de la vente à une allure suffisante pour permettre à l'assuré de faire face à ses besoins.



Il y a là quelques points importants, mais qui ne font que commencer l'étude en commun entre l'assuré et le courtier. Si cette étude préliminaire est au début des relations des intéressés, elle n'est qu'un point de départ, si l'assuré et le courtier ne veulent pas s'exposer à des mécomptes sérieux.

Dans tous ces échanges de propos, il ne faudrait pas que le client trouve son courtier trop curieux. Rien ne doit être laissé au hasard, en effet. L'assurance coûte cher, mais elle rend des services incontestables, quand elle est bien faite.

## Garanties particulières

par

M<sup>c</sup> Rémi Moreau

### VI. La garantie illimitée en assurance de responsabilité automobile

487

Chacun pourra lire avec intérêt, croyons-nous, un article paraissant dans le cadre des « Études techniques » (1), et posant un regard général sur la garantie illimitée en assurance automobile.

Il nous semble que la garantie sans limitation de somme illustre la prise de position de deux intervenants principaux : l'État et l'assureur. S'il revient au premier de s'interroger sur la nature et l'étendue des risques visant à la sécurisation et à la protection du plus grand nombre, il appartient au second de définir les normes facultatives et les conditions de souscription du contrat, en accord avec le réassureur.

Aussi, il nous apparaît opportun d'exprimer le point de vue du courtier qui, à titre d'intermédiaire, semble bien placé pour évaluer les besoins du preneur d'assurance. La question de la détermination de la limite du contrat d'assurance ne se pose pas en assurance de choses où, suivant le principe de l'indemnité, on doit s'assurer à concurrence de la valeur réellement établie.

Cependant, en assurance de responsabilité, nul ne connaît l'étendue des conséquences financières à encourir du fait d'une faute à l'égard des tiers. Comment mesurer l'imprévisible ? On le fait, en pratique, selon les minimums obligatoires, ou encore selon les conseils du courtier d'assurance ou autres représentants, en tenant compte de la nature des opérations et des conditions qui prévalent chez les assureurs.

Nous voudrions examiner la situation au Canada et dans divers pays européens, puis en tirer une réflexion, quant aux possibilités

---

(1) « Assurances », 52<sup>e</sup> année, Janvier 1985, page 500

d'instaurer une garantie complémentaire illimitée en assurance de responsabilité automobile.

### 1. Le domaine de l'assurance automobile

Tel que suggéré au titre général, nous désirons concentrer nos propos sur le champ exclusif de la responsabilité qui découle de la propriété ou de l'utilisation de véhicules automobiles, excluant par là le domaine de l'assurance de responsabilité générale ou professionnelle.

488

En effet, nous croyons qu'en ce dernier domaine, il est quasi impossible de formuler une option réaliste de garantie illimitée : d'une part, à cause de plusieurs facteurs tels la variété des opérations, l'étendue des poursuites judiciaires, la multiplicité des risques en chaîne, notamment au niveau des produits et des opérations complétées, la variété des obligations délictuelles, contractuelles ou professionnelles ; d'autre part, à cause des facteurs de souscription s'appliquant par événement et par période annuelle de garantie, et des facteurs de réassurance.

### 2. Le règlement en assurance automobile au Canada

Au Québec d'abord, suite à la parution du rapport Gauvin<sup>(2)</sup>, le législateur a adopté la Loi sur l'assurance automobile<sup>(3)</sup>, qui statue sur l'indemnisation à deux niveaux : celui des dommages corporels et celui des dommages matériels.

Au niveau des dommages corporels causés lors d'un accident d'automobile, la victime ou les personnes à sa charge ont droit, aux conditions prévues, à une ou plusieurs indemnités suivantes, sans possibilité de poursuites judiciaires :

- indemnités de remplacement de revenu ;
- indemnités de décès ;
- autres indemnités.

À cet égard, tous les Québécois, qu'ils soient conducteurs, passagers ou piétons, sont indemnisés par la Régie de l'assurance automobile<sup>(4)</sup> pour les pertes économiques qui résultent d'un accident d'automobile, sans qu'il soit tenu compte de leur responsabilité et

(2) Rapport du comité d'étude sur l'assurance automobile, Gouvernement du Québec, 1974.

(3) 1977, c. 68, sanctionnée le 22 décembre 1977.

(4) Loi constituant la Régie de l'assurance automobile du Québec, chap. 67, 1977, sanctionnée le 26 août 1977.

cela, que l'accident survienne au Québec ou n'importe où dans le monde.

Au niveau des dommages matériels, la loi a fixé un minimum d'assurance obligatoire, établi à \$50,000. Administrée par l'entreprise privée, cette assurance garantit, à concurrence des montants fixés dans la police :

- les conséquences de dommages matériels à autrui, si l'accident survient au Québec ;
- les conséquences de dommages corporels et matériels à autrui, lorsque l'accident survient en dehors du Québec. Il est prévu que ce montant s'ajuste au montant minimal d'assurance obligatoire, selon la loi du lieu de l'accident. Il serait donc utile que le montant d'assurance souscrit par l'assuré soit supérieur aux limites minimales obligatoires et soit suffisamment élevé pour garantir les conséquences pécuniaires de sa responsabilité.

489

Au Canada, selon les statistiques du Bureau d'assurance du Canada<sup>(5)</sup>, les montants minimaux sont les suivants, quant à l'assurance de responsabilité automobile pour dommages corporels et matériels :

- Île-du-Prince-Édouard : \$100,000
- Terre-Neuve : \$200,000
- Nouveau-Brunswick : \$100,000
- Québec : \$50,000 (à l'exception des dommages corporels subis au Québec)
- Ontario : \$200,000
- Nouvelle-Écosse : \$100,000
- Manitoba : \$200,000
- Saskatchewan : \$100,000
- Alberta : \$100,000
- Yukon : \$200,000
- Colombie britannique : \$100,000

---

(5) Faits, *Bureau d'assurance du Canada*, 11<sup>e</sup> édition, 31 juillet 1983.

- Territoires du Nord-Ouest : \$2,000 par personne, excluant les régimes publics de santé et d'hospitalisation.

### 3. La situation européenne

En France, le règlement par l'assureur du responsable, selon le Code des assurances<sup>(6)</sup>, a établi à cinq millions de francs, pour les sinistres corporels, et à trois millions de francs pour les sinistres matériels, la somme minimale pour laquelle doit être souscrite l'assurance automobile.

490

Par ailleurs, les assurés peuvent souscrire une assurance pour un montant plus élevé et même sans limitation de somme. Il s'agit d'une assurance complémentaire accordée par annexe à l'assurance automobile.

En outre, l'assurance à garantie illimitée y est obligatoire pour les catégories de transport suivantes<sup>(7)</sup> :

- transports de marchandises avec une charge totale excédant 3,500 kg ;
- véhicules comportant plus de huit places assises ;
- véhicules auxquels une remorque de plus de 750 kg est ajoutée ;
- transports publics sans exception.

Quant aux garanties légales minimales existantes en Europe et ailleurs, voici un court extrait, tiré de *Sigma*<sup>(8)</sup>, qui nous donne un aperçu général :

« Comme par le passé, les différences dans le règlement des dommages corporels et matériels restent très marquées d'un pays à l'autre. Dans la plupart des pays, les dommages corporels sont couverts par des garanties légales minimales ; dans environ 40% des pays, la couverture est illimitée.

À cette source est annexé un tableau très articulé sur les sommes d'assurances minimales fixées par la loi dans divers pays. Nous en extrayons les renseignements ci-après, quant à la garantie illimi-

---

(6) Article 2 du décret No 83-482 du 9 juin 1983.

(7) Code des assurances, Article R211-7, second alinéa.

(8) *Sigma*, décembre 1983.

tée prévue dans les pays suivants, tant en ce qui concerne les voitures de tourisme, les motocyclettes que les autres catégories de véhicules :

**En garantie illimitée**

- Belgique (limitée quant aux dommages matériels à autrui)
- Chypre
- Espagne (avec limitation pour décès et invalidité)
- Finlande (avec limitation pour dommages matériels à autrui)
- Grande-Bretagne
- Hongrie
- Irlande (avec limitation pour dommages matériels à autrui)
- Luxembourg (avec limitation pour dommages matériels à autrui)
- Norvège (avec limitation pour dommages matériels à autrui)
- Australie.

491

**4. Réflexion sur la garantie illimitée**

Nulle part au Canada la garantie illimitée n'est interdite par la loi<sup>(9)</sup>, ni n'est prévue spécifiquement. L'unique interdiction découle des politiques d'assureurs, universellement admises en Amérique du Nord et nous croyons, en ce qui les concerne, qu'ils assument fort bien leur rôle, quant à l'éventail des garanties : la ligne de partage entre ce qui est assurable et ce qui ne l'est pas est repoussée de plus en plus loin. Les assureurs canadiens et américains peuvent-ils atteindre une nouvelle frontière, quant à la garantie illimitée ? Sans doute, mais à des conditions précises qui restent à être déterminées par les réassureurs qui demeurent opposés actuellement à cette garantie. Il faut admettre que le problème est sérieux et difficile à trancher. Au-delà de cette réflexion théorique, le concours du réassureur est obligatoirement requis.

La garantie illimitée crée une sécurité quasi absolue pour l'assuré, au plan de sa responsabilité vis-à-vis les tiers, et qui n'a pas à craindre une éventuelle insuffisance d'assurance, à l'occasion d'un accident grave. Mais le mot *illimitée* ne doit pas, selon nous, être interprété dans un sens absolu. Voici quelques aspects qui peuvent porter une limitation de somme :

(9) Il appert qu'en Italie, la garantie illimitée serait interdite, selon la loi.

A) Le préjudice subi par un tiers lors d'un accident n'est jamais illimité. Le quantum est déterminé par les tribunaux, selon des règles précises, plus généreuses que par le passé, il est vrai, mais limitées. En ce sens, l'assurance trouvera donc sa limite dans la fixation des dommages-intérêts alloués par les tribunaux ;

B) L'assureur doit être solvable, sinon les possibilités financières de l'assureur pourront limiter la garantie ;

492 C) La garantie illimitée, en France, qui n'est pas obligatoire, mais optionnelle et complémentaire, comporte une condition : si la police initiale, qui comporte une limitation de somme, est résiliée avant échéance, cette résiliation entraîne automatiquement la résiliation de la garantie complémentaire illimitée et ce, sans que l'assureur ne soit obligé d'aviser l'assuré, quant à la garantie complémentaire ;

D) En France également, certains types d'assurance de responsabilité à garantie illimitée sont suivis de « l'annexe des dommages exceptionnels », qui ramène la garantie à vingt millions de francs<sup>(10)</sup> ;

E) La garantie illimitée peut toujours être interrompue par l'assureur qui, selon les conditions de la police, peut envoyer un avis de résiliation à son assuré.

L'assurance à garantie illimitée, pour qu'elle soit viable sur un plan technique, pourrait encore s'inspirer de l'expérience européenne du consortium. En effet, les assureurs ont créé un groupement réciproque de réassurance et le traité de réassurance intervient, lorsque le sinistre atteint une hauteur déterminée. Dès lors, chaque assureur, membre d'un regroupement, participerait au règlement, en première ligne, à concurrence d'une somme établie. Le regroupement assumerait une seconde tranche, au-delà de cette somme. Au-dessus de ce second niveau, une troisième tranche serait répartie en réassurance.

Si valable que soit la garantie illimitée sur le plan technique, qu'en est-il au plan juridique ?

Au Québec, notre seule référence se situe à l'obligation pour l'assureur, selon l'article 2480 du Code civil, d'indiquer dans la po-

---

<sup>(10)</sup> Erik Kauf, *Jeu des polices d'assurances*, éditions Réalisations éditoriales pédagogiques, p. 54 et p. 55.

lice le montant de la garantie. Cette disposition est impérative, car « est sans effet toute stipulation qui y déroge » (article 2500 du Code civil). Nous croyons que le législateur, en réglementant le contenu obligatoire de la police, n'a pas voulu précisément s'attarder à interdire la garantie sans limitation de somme, mais plutôt d'établir les règles communes aux contrats d'assurance dans lesquelles les formalités suivantes doivent apparaître aux bénéfices de l'assureur et de l'assuré<sup>(11)</sup> :

« La police doit indiquer :

- a) le nom des parties au contrat et des personnes à qui les sommes assurées sont payables, ou un moyen de les identifier ;
- b) l'objet et le montant de la garantie ;
- c) la nature du risque ;
- d) le moment à partir duquel le risque est garanti et la durée de la garantie ;
- e) le montant ou le taux des primes et les dates d'échéance. »

493

Il est manifeste que, si un consensus «social» intervenait entre l'assureur et l'assuré sur un besoin d'assurance à garantie illimitée, l'adaptation juridique de la garantie s'ensuivrait et selon des termes appropriés.

En France, cette assurance a donné lieu à des controverses juridiques.

Nous retenons les commentaires de Pierre Véron, à l'effet que toutes les objections de principe furent rejetées avec succès<sup>(12)</sup> :

« Expérience de la gravité de certains accidents et des indemnités très élevées accordées par les tribunaux, les compagnies d'assurances assurent la *responsabilité civile* du conducteur d'une voiture automobile, sans limitation de somme.

« Ce mode d'assurance a donné lieu à son début à bien des controverses qu'il nous paraît indispensable de résumer.

« On a dit qu'une compagnie d'assurance ne pouvait pas assurer sans limitation du montant de l'indemnité qu'elle s'engageait à verser car, ce faisant, elle prenait un engagement indéfini et que,

---

(11) Article 2480 du Code civil du Québec.

(12) Pierre Véron, *Assurances*, 24<sup>e</sup> édition, Dunod, Paris, 1961.

par suite, le contrat était vicié dès sa naissance par cette condition et on a fait appel aux principes généraux du droit des obligations et invoqué l'article 1172 du Code civil, d'après lequel toute condition d'une chose impossible est nulle et rend la convention qui en dépend : mais on peut répondre que l'article 1172 ne paraît vraiment pas applicable à des contrats contenant eux-mêmes une obligation indéterminée : par exemple, la jurisprudence admet la validité du contrat de transport qui comporte l'obligation, pour le voiturier, de transporter sains et saufs les voyageurs ; or, le transporteur est tenu de réparer la totalité des dommages, quels que soient le nombre des victimes et le montant des indemnités.

494

« D'autre part, la garantie illimitée est pratiquée en matière de recours dus à la suite d'accidents de travail dans ces polices, la plupart des compagnies prévoient depuis longtemps que si le sinistre donne lieu à l'allocation des indemnités mises à la charge des chefs d'entreprises, tout recours exercé contre l'assuré pour le remboursement desdites indemnités.

« On a invoqué contre l'assurance de la garantie illimitée l'article 52 du décret du 8 mars 1932 qui stipule que « toute police doit faire connaître le maximum que la société peut, aux termes de ses statuts, assurer sur un seul risque, sans réassurance » : à cette objection, on répond qu'une compagnie peut fort bien délivrer une police pour une garantie bien supérieure à son plein, du moment qu'elle se fait couvrir par une réassurance pour l'excédent de ce plein.

« On a invoqué l'article 54 de la loi du 13 juillet 1930, mais ce texte ne vise que les assurances de personnes et non les assurances de dommages.

« En résumé, la garantie illimitée est entrée dans nos moeurs. Elle répond à un besoin évident.

« Parce que le risque illimité n'est pas aussi dangereux qu'il paraît théoriquement, du moins en période de stabilisation des prix, la prime très faible ne peut être qu'empirique : mais au point de vue commercial, elle met l'assuré à l'abri de toute surprise et lui accorde une sécurité sans autres limites que celles qui peuvent résulter de l'action en responsabilité civile dirigée contre lui et de la solidité financière de la société qui l'assure. »

L'assurance à garantie illimitée a toujours existé, au niveau de la responsabilité chez les mutuelles maritimes britanniques et cer-

tains autres marchés d'assurance maritime. Si l'expérience a bien fonctionné dans le domaine maritime, elle serait, là encore, une matière à réflexion chez les assureurs terrestres.

En conclusion, il nous semble que l'assurance de responsabilité automobile illimitée, qui n'est qu'au stade de la réflexion, peut représenter une avenue intéressante. Somme toute, l'assureur possède suffisamment de statistiques pour apprécier le résultat de la garantie, ne serait-ce qu'au plan des tendances actuelles de détermination des dommages par les tribunaux et des appréciations « *sinistres-primés* » encourues, en regard des polices d'assurances de responsabilité complémentaires, à niveau élevé dans le montant d'assurance.

495

S'il est certain que l'opération d'assurance favorise le plafonnement des garanties, soit parce que l'assuré désire réaliser une économie, soit parce que l'assureur ne peut absorber la totalité d'un risque, il serait néanmoins utile, dans le contexte de l'assurance automobile, d'étudier un projet précis d'assurance complémentaire, sans limitation de somme.

En procédant non isolément, mais globalement à partir de critères et de statistiques connus, il conviendrait de savoir si le risque est économiquement assurable, d'établir une prime adéquate, de définir la garantie, selon les législations en vigueur, sur le plan des dommages corporels et matériels et d'envisager un *pool* des risques aggravés pour qu'un point d'équilibre soit atteint, à court terme. Et, là comme ailleurs, souhaitons que la réalité ne s'écarte pas trop de la prévision.



Au point de vue du réassureur, l'assurance automobile illimitée présente un problème sérieux dont le contrôle des assurances voudra sans doute tenir compte avant de prendre une décision.

---

**The American College.** Bryn Mawr, Pennsylvanie, U.S.A.  
1984-85 Catalog.

En l'espèce, il s'agit du programme de l'*American College* qui, comme on sait, est consacré à l'enseignement avancé de l'assurance. On y trouvera les programmes, les conditions d'admission, etc. Si nous le mentionnons ici au lecteur, c'est afin qu'il sache exactement ce dont il s'agit. Il y a là une école intéressante au point de vue qui nous concerne, c'est-à-dire les assurances en général.

## Comment un courtier voit son rôle sur le marché (1)

par

Vincent Redier

496

*Au dernier Rendez-Vous de Septembre, à Monte-Carlo, M. Vincent Redier, président et directeur général du groupe Le Blanc et de Nicolay, a répondu aux questions que lui posait un représentant de L'Argus, journal international des assurances (31 août 1984), au sujet du rôle du courtier dans le marché de la réassurance. C'est avec plaisir qu'avec l'autorisation de la revue et de l'interviewé, nous reproduisons les questions posées par le journaliste et les réponses de M. Redier, à titre de président et directeur général de son groupe. Celui-ci nous paraît avoir bien présenté le personnage du courtier de réassurance. Comme lui, nous pensons qu'il se conforme aux usages et tendances, plus qu'il ne les oriente.*



*Les courtiers de réassurances ont-ils une part de responsabilité dans la dégradation des conditions de la réassurance ? Ou, au contraire, jouent-ils un rôle d'assainissement ?*

Il m'est difficile de parler des courtiers de réassurance, mais je peux répondre en ce qui concerne Le Blanc et de Nicolay.

Le cabinet estime n'avoir aucune part dans la dégradation des conditions de réassurance, qui est due essentiellement à une concurrence importante qui est intervenue dans les années passées entre certains réassureurs. Le courtier est évidemment obligé, dans ses recherches de placement et de cotations, de tenir compte des taux très bas proposés, particulièrement si ceux-ci viennent de compagnies de réassurance de bonne qualité.

---

(1) How an insurance broker describes his function in the insurance market.

D'une façon générale, Le Blanc et de Nicolay suit une politique de résultats à long terme avec ses cédantes et ses réassureurs et donc souhaite participer à l'assainissement général du marché.

Il n'est pas convenable qu'une cédante paie trop cher ses couvertures de réassurance mais, d'un autre côté, on ne peut envisager que les réassureurs perdent trop longtemps de l'argent.

*Comment sentez-vous le marché depuis le dernier Rendez-vous de Septembre ?*

Le marché est, de toute évidence, perturbé et la situation n'est pas très enthousiasmante. D'un côté, les cédantes sont préoccupées, tant par la qualité de leurs réassureurs que par la peur de ne pas pouvoir placer leurs couvertures ; de leur côté, les réassureurs craignent de perdre trop d'affaires, mais redoutent les mauvais résultats.

497

*Les centres de gravité mondiaux de la réassurance se déplacent-ils ?*

Pas réellement, mais l'on peut dire qu'à l'occasion des difficultés déjà évoquées, certains marchés qui s'étaient un peu mis en avant se retirent et que seuls émergent les marchés de réassurance professionnels en Europe continentale ainsi que le marché de Londres, spécialement les Lloyd's.

Dans ce sens, on assiste à une simplification des marchés de réassurance.

*Pensez-vous que les cédantes trouveront facilement un bon réassureur dans six mois ?*

Oui, c'est vraisemblable, dans la mesure où elles accepteront de payer le prix raisonnable pour les couvertures demandées. Il n'y a pas de doute que le choix de leur courtier et de ses qualités professionnelles seront un élément déterminant dans la possibilité pour elles de trouver des réassureurs.

*La rétention des cédantes va-t-elle s'accroître au détriment des réassureurs ?*

Plutôt que de dire que la rétention des cédantes va s'accroître au détriment des réassureurs, je dirais plutôt qu'elle risque de s'accroître sous la pression des réassureurs.

Notre rôle à nous, courtiers de réassurance, sera de pondérer cette tendance en mettant l'accent sur le respect des marges nécessaires à la bonne marche financière de leur clientèle.

*Sentez-vous une contraction du chiffre d'affaires de la réassurance transitant par le courtage ?*

498

En ce qui concerne Le Blanc et de Nicolay, non, pas réellement. Cependant, nous pouvons dire que le transit des primes semble connaître un transfert progressif du proportionnel vers le non-proportionnel, ce qui pourrait se traduire par une réduction du montant des primes cédées et du volume des sinistres.

Le volume des commissions reçues par le courtage ne s'en trouvera pas automatiquement diminué, si le courtier à su prendre les initiatives de proposer à son marché les solutions les meilleures, compte tenu des circonstances, ce qui pourrait amener un développement nouveau des affaires.

*Un réassureur suisse, M. Angelil, pense que les courtiers de réassurance devraient être rémunérés aux résultats. Qu'en pensez-vous ?*

Une telle formule est de toute façon incompatible avec notre statut de courtier et inadaptée aux circonstances. Une valeur ajoutée, un travail, ne peuvent être rémunérés en fonction de résultats indépendants du rôle du courtier. Je rappelle qu'un courtier est mandaté par la cédante et qu'en aucun cas il n'est statutairement agent.

En outre, une obligation de résultats dédouanerait le souscripteur qui deviendrait, dès lors, irresponsable, ce qui, j'en suis sûr, n'est pas dans la volonté de M. Angelil !

Enfin, on peut dire que si on arrivait à un tel système, les courtiers les plus florissants seraient ceux qui, en fin de compte, rempliraient le moins bien leur mandat auprès de leurs clients.

Pour terminer, je dirais qu'il ne faut pas mélanger les genres.

*Au fond, quels avantages les cédantes trouvent-elles à utiliser les services d'un courtier de réassurance ?*

Tout d'abord, les cédantes doivent trouver chez leur courtier une fonction de conseil qui est tout à fait essentielle. En outre, l'intervention du courtier doit représenter pour elles des économies de frais évidentes dues tant à ses qualités de négociateur qu'à sa capacité

d'étaler les frais généraux (voyages, prospection, études) sur un plus grand nombre de clients.

En tout cas, dans la situation actuelle, le rôle du courtier ne peut que se développer si, bien évidemment, il est un courtier capable d'apporter un service élaboré et une qualité technique de tout premier ordre.

Je pense alors que non seulement le courtier est indispensable à la cédante, mais qu'il s'avère utile aux réassureurs eux-mêmes.

Dans ce cadre, notre objectif, chez Le Blanc et de Nicolay et au Groupe Le Blanc et de Nicolay, est de faire en sorte d'être plus que jamais une force de proposition sur nos marchés, tant auprès de nos clients que de nos réassureurs.

499

*Quelle est la place et l'importance du Groupe Le Blanc et de Nicolay dans le domaine du courtage de réassurance ?*

Comme vous le savez, le Groupe Le Blanc et de Nicolay est des tout premiers courtiers de réassurance en Europe continentale. Son développement de ces dernières années le place, je l'espère, en position dynamique et lui permettra de continuer sa progression dans le cadre harmonieux du courtage d'assurance et de réassurance.

---

**Le médecin-conseil d'assurances : déontologie et méthodologie**, par Dr Claude Fournier et Dr Claude Rousseau.  
Édition de *L'Argus*, 2 rue de Châteaudun, 75441 Paris.

Les auteurs apportent dans cet ouvrage le fruit de vingt ans d'expérience de la médecine d'assurance et de l'expertise du dommage corporel. Pour chacun, ces vingt années sont jalonnées par l'exercice de médecin-conseil de base, de médecin-conseil régional ou de siège, par la participation à l'enseignement dans plusieurs universités, par des responsabilités dans le cadre des associations de médecins-conseils et de la Fédération. Leur souci de former la nouvelle génération s'est déjà manifesté par des réalisations.

Essentiellement pratique, l'ouvrage envisage tous les aspects de l'exercice du médecin-conseil de sociétés d'assurances, de l'organisation du secrétariat à la rédaction du rapport, de la déontologie à la fiscalité et à la couverture sociale.

## Études techniques

par

divers collaborateurs

500

*These studies bring together the comments of our contributors on unlimited liability insurance (automobile)<sup>(1)</sup> as well as on the Audatex form, which helps to speed up claims settlements and facilitates the work of the estimate centres. Our contributors have more comments on insurable value. Mr. Michel Beaudoin looks at the new rapid action sprinkler heads. Finally, J.H. defines what in practice is known as operation profit or loss in insurance operations.*



### I- L'assurance automobile illimitée

Depuis quelques mois, le surintendant des Assurances de la province d'Ontario s'intéresse directement à l'assurance automobile illimitée. Comme les assureurs, il constate que les tribunaux, dans les causes d'automobiles, condamnent l'automobiliste à des sommes de plus en plus considérables, au fur et à mesure que les mois passent. Ainsi, dans l'Ontario, on a relevé les indemnités suivantes dans des cas graves, il est vrai, comme la quadraplégie : premier cas, \$385,000 ; deuxième cas, \$1,631,000 ; troisième cas, \$1,320,000 et quatrième cas, \$3,121,000<sup>(2)</sup>. On est très loin, avec ces chiffres, des indemnités minimales fixées par la loi dans les diverses provinces du Canada. L'Ontario, par exemple, prévoit une somme minimale pour les dommages corporels et matériels aux tiers de \$200,000 ; ce qui est nettement insuffisant.

Dans la province de Québec même, la question ne se pose pas, dans le cas des sinistres corporels survenus après le premier mars 1978, étant donné que la Régie de l'assurance automobile fixe elle-

---

(1) Me Rémi Moreau a également un article sur le sujet de l'assurance automobile illimitée, où il passe en revue un certain nombre de faits qui s'y rapportent, principalement dans les pays d'Europe qui ont accepté, avec ou sans restriction, la responsabilité illimitée.

(2) *Canadian Insurance Law Reports*.

même et paie les indemnités qui doivent être versées aux victimes d'accidents d'automobiles.

Par ailleurs, pour les accidents subis par un automobiliste en dehors du Québec et, en particulier, dans les provinces limitrophes ou aux États-Unis, le montant minimal de \$50,000 est aussi trop faible. Il est vrai que la plupart des automobilistes souscrivent une assurance variant entre \$200,000 et \$500,000. Ce qui, à nouveau, est insuffisant pour les cas les plus graves, étant donné la tendance actuelle des tribunaux, aussi bien au Canada qu'aux États-Unis. Pour se mettre à l'abri, l'assuré peut prendre une assurance d'excédent qui vient s'ajouter à l'autre, il est vrai.

501

Pour mettre l'automobiliste à l'abri, on songe à l'assurance automobile illimitée, sans se rendre compte des problèmes qu'elle présente, dont voici les principaux :

1. L'assurance automobile illimitée présente d'abord un problème de coût puisqu'on n'a pas les statistiques voulues et puisque l'assureur et surtout le réassureur se trouvent exposés à n'importe quel montant qu'un jury généreux et un peu inconscient peut fixer. Cela veut dire que la prime doit nécessairement tenir compte des maximums que l'on peut imaginer, avec le résultat d'une erreur en plus ou en moins qui augmente aussi indûment la prime, tant pour l'assurance directe que pour de la réassurance.

2. Imposer l'assurance automobile illimitée, n'est-ce pas pousser les tribunaux et les jurés en particulier à augmenter sensiblement les indemnités payables aux accidentés puisque, en somme, plusieurs d'entre eux pourraient se dire : « Fixons un montant très élevé et avec l'assurance automobile illimitée, les assureurs paieront ».

3. À cause du coût des aléas, la prime d'assurance automobile illimitée peut parfaitement devenir excessive. Et c'est pourquoi si l'assurance automobile illimitée semble, au premier abord, la solution idéale, avant de l'accepter, il faut tenir compte de l'aspect technique. Il est vrai qu'en Europe, un certain nombre de pays ont adopté le régime, mais beaucoup s'en plaignent à cause de l'irresponsabilité dont certains jugements font montre.



Dans l'article qui suit, notre collaborateur, M. Len S. Harding<sup>(3)</sup>, a exposé, à titre de réassureur, les inconvénients qu'il voit au projet. Nous citons son texte après la revue *Reinsurance*, où il a déjà paru. Le voici :

**Unlimited Automobile Third Party Liability Cover**

502

"With the 1985 Treaty Negotiating Season upon us, reinsurers in Canada are becoming increasingly concerned over the recent announcement by the Ontario Superintendent of Insurance that he wants insurers to discuss with him, in the Fall, the question of insurers providing unlimited Automobile Third Party Liability cover. Historically, whenever there has been an increase in statutory limits proclaimed by a provincial government the increase has been "written in" for the balance of the policy term without premium charge by the primary insurers. However, much, if not all, of the additional liability flowing through to the reinsurer without the benefit of an additional premium. Reinsurers are naturally fearful history will repeat itself. At the present time the Statutory Minimum Automobile Third Party Liability in Ontario is \$200,000, the highest minimum limit in Canada.

There are other causes for concern should the concept of Unlimited Third Party cover be enacted. A major one being the prospect of a substantial increase in court awards which are already extremely high because of the litigious environment in North America. It may be well to note that many Ontario residents drive their cars in the U.S.A. It may be argued that Unlimited Automobile Third Party Liability is not a new concept for it has been in existence in several European countries for some years. However the judgements tend to be smaller there because of the less litigious environment which allows the concept to work successfully.

With the spectre of court awards being substantially increased because of the availability of Unlimited Liability cover pricing of both the primary and reinsurance covers will present some problems until credible Canadian statistics for the unlimited cover can be developed.

---

<sup>(3)</sup> M. Harding est vice-president de la *Mercantile and General*, qui a une longue expérience du sujet. Son article a déjà paru dans la revue *Reinsurance*, à qui nous l'empruntons, avec le consentement de l'auteur.

Furthermore, it is perceived that the Unlimited Liability cover will have some impact on existing Umbrella Liability business, both Treaty and Facultative.

It is obvious from these somewhat brief comments that the whole question of introducing Automobile Unlimited Third Party Liability in Ontario is deserving of careful study but pressure from the politicians and consumers groups may deprive the insurance industry of the required time and the cover legislated into law with reinsurers shouldering the major burden of the risk. Reinsurers in Canada are already carrying the major share of losses created by the Underinsured Motorist Endorsement (SEF 42), the Section B Uninsured Motorist Cover and Accident Benefits, the Family Law Reform Act (Ontario) 1981, and pre-judgement interest all of which have been passed on to them with little or no premium to compensate for the additional risk assumed, risks which were unknown and not envisaged at the time negotiations with the companies took place.

503

Although some Reinsurers may argue that they are protected by a change in conditions clause from assuming additional liability resulting from changes in the law which were not contemplated by either party at the time the terms of the Treaty were negotiated it may be advisable for reinsurers to adopt a "*change in Law*" clause along the following example given by Robert L. Carter B.Sc. (Econ), D. Phil., FCII in his book "*Reinsurance*".

"In the event of any change in the law by which the Reinsurer's liability hereunder is materially increased or extended the parties hereto agree to take up for immediate discussion a suitable revision in the terms of the agreement. In the event of failure to agree a suitable revision this agreement shall operate from the effective date of the change of law as if the change had not occurred or upon its termination the Reinsurer's liability will not be increased or extended by any change of law affecting this agreement which has not been agreed by the Reinsurer."

Whatever the outcome maybe with regard to the question of Automobile Unlimited Third Party Liability the safeguard mentioned above would be a prudent course to follow."

## II- Un instrument de travail : *Audatex*

Il est difficile de juger ce que l'on veut dire par là, à moins de préciser ce qu'est *Audatex* et les services qu'il peut rendre. En somme, il s'agit d'une série de barèmes et de tracés permettant de déterminer, après un accident d'automobile, quelles sont les pièces abîmées. Doivent-elles être remplacées complètement ou peuvent-elles être réparées et à quel prix ?

504

Dans le cas de la réparation, *Audatex* prévoit le temps normal pour les travaux, le prix et le coût des pièces. Ainsi, prenons le cas d'une peinture métalisée, qui s'applique aux voitures Volkswagen Rabbit, Audi, Porsche, Mercedes et BMW. Voici les données suggérées par *Audatex* : « Pour les Volkswagen ci-haut mentionnées avec peinture métalisée seulement, on allouera \$13 l'heure de peinture, ainsi que le matériel nécessaire. On accorde 6 heures de peinture pour un capot, 2 ailes et un panneau de calandre, plus une allocation de 2 heures pour une finition claire, ce qui donne 8 heures de travail au total, soit 13 heures \$107.90, plus le matériel de peinture, \$75 pour diverses choses accessoires. »

Il y a là une simple indication, car le garage qui fait le travail peut parfaitement demander le prix du remplacement de la pièce, suivant qu'il le juge nécessaire, plus le profit par heure de travail.

*Audatex* est un instrument de travail, mais on ne doit pas lui demander plus que des indications générales qui servent à contrôler, dans une certaine mesure, le travail fait et le prix moyen exigé par un garage bien outillé et n'exagérant pas le profit du garagiste. C'est un point de départ, mais guère plus. Par exemple, un garagiste plus ou moins scrupuleux pourrait exiger plus que ce que l'on accorde soit pour les pièces, soit pour la peinture. Il pourra parfaitement, s'il a de bons ouvriers, ne pas remplacer les pièces, mais simplement les débosser et les faire peindre, tout en demandant le prix accordé pour un remplacement de pièces. La chose est loin d'être honnête, mais elle se pratique.

J.D.

## III- Nouveaux propos sur la valeur assurable

Comment peut-on déterminer la valeur d'une collection d'objets ? Assurément, nous dira-t-on, en se basant sur les conditions fixées par le marché. Mais existe-t-il toujours un marché pour les

choses que l'on désire assurer ? Certains ont des collections de boîtes d'allumettes, certains ont une variété de pots de chambre extraordinaire, d'autres accumulent les vieilles automobiles, d'autres s'intéressent aux vieux bijoux, aux oeuvres d'art, aux livres<sup>(4)</sup>. Dans tous ces cas, il y a une base commune, mais extrêmement aléatoire : l'opinion d'un expert. À moins qu'on admette le chiffre avant le sinistre.

Devant la valeur des objets énumérés plus haut, on est bien obligé de se rendre à l'évidence : après un sinistre, l'assuré ne touchera que le montant déterminé par des experts représentant l'assuré ou l'assureur, à moins qu'on ait, avant le sinistre, fait déterminer la valeur assurable, le montant d'assurance minimal ou encore à moins qu'on ait fait accepter l'idée par l'assureur que la valeur variera suivant les catalogues d'experts disponibles. Or, même là, il peut y avoir des différences énormes d'appréciation si, dès le début, on n'a pas pris la précaution de faire garantir sa collection suivant une valeur déterminée par un représentant de l'assureur ou de l'assuré. On nous dira que c'est demander à l'assuré un très gros effort qui est une cause d'ennuis et une dépense substantielle. Assurément, mais ils s'imposent.

505

En toute simplicité, nous affirmons ceci : l'entente, quelle qu'elle soit, doit être faite dans la police par les deux parties intéressées afin d'éviter tout ennui. En effet, que peut valoir une collection de boîtes d'allumettes ? Elle est irremplaçable et, même si elle contenait des spécimens assez extraordinaires, encore une fois, il serait prudent de s'entendre avant au lieu de discuter après un sinistre.

Que peut valoir également une collection de vieilles voitures ou d'automobiles, une vaisselle qui est censée avoir appartenu à Napoléon 1<sup>er</sup> ou à Napoléon III ?



Il n'y a pas que la question de la valeur qui se pose. Il y a également la possibilité de remplacer les objets perdus, volés ou détruits. Pour éviter toute discussion, encore une fois, il sera nécessaire de

---

(4) Pour ne pas alourdir trop l'article en citant toutes les collections possibles, limitons-nous à celles qui précèdent, tout en ajoutant les tasses en porcelaine. Certaines ont une valeur incontestable mais, encore une fois, il vaudrait mieux, avant un sinistre, se trouver devant une parole d'expert antérieure au sinistre. La règle que nous avons proposée est, en effet, la même pour tous les objets rares. Que vaut actuellement, par exemple, l'édition de *Maria Chapdelaine*, dont une très grande partie a sombré au cours du transport, pendant la guerre de 1914-18 ?

s'entendre avant le sinistre sur le chiffre de l'assurance payable, en cas de sinistre. Sinon, l'assuré devra accepter l'offre qui lui est faite par l'assureur, poursuivre ou demander l'arbitrage.



Certaines polices vont très loin dans leurs exclusions ou leurs limitations. Voici un texte, par exemple, que nous extrayons de l'une d'elles. Il a trait à l'assurance de certains objets, que l'on voudrait assurer sur la base du coût de remplacement :

506

« Le présent avenant ne s'applique pas à ce qui suit :

1) Aux biens dont l'âge et/ou la condition les ont rendus désuets et inutilisables pour les fonctions principales qu'ils devaient originalement remplir.

2) A. Les peintures, gravures, reproductions, dessins, tapisseries, vitraux ou tous autres travaux reconnus comme artistiques tels que les tapis de valeur, l'art statuaire, les marbres, les bronzes, les antiquités, les livres rares, l'argenterie, les manuscrits, la porcelaine, les verres rares, les meubles d'époque et meubles rares ou bric-à-brac de rareté ayant une valeur historique et artistique.

La présente liste étant descriptive et non limitative.

B. Les photographies ou les clichés ou les articles dont leur âge, leur provenance ou leur historique contribue en tout ou en partie à leur valeur incluant, mais non limités aux articles de valeur sentimentale, souvenir ou de collection. »

Assez répandu, cet avenant nécessite les interventions que nous avons mentionnées précédemment.

J.H.

#### **IV- La tête d'extincteur à déclenchement rapide : une innovation, par Michel Beaudoin, ing.<sup>(5)</sup>**

En ce qui a trait à l'extincteur automatique, la technologie est sur le point de connaître un développement important : la tête à déclenchement rapide.

Au cours des quinze dernières années, on a vu des changements importants dans la conception des réseaux d'extincteurs automati-

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

ques. Ces changements ont été provoqués par l'évolution de l'industrie moderne, de plus en plus complexe. À titre d'exemple, on peut penser à l'introduction des plastiques dans tous les secteurs de l'industrie ou à l'introduction généralisée d'installations automatisées de stockage. Comme les plastiques peuvent dégager une énergie de combustion jusqu'à deux fois et demie celle des matériaux combustibles ordinaires, on s'est vite rendu compte que les méthodes usuelles de protection s'avéraient insuffisantes. Il en est de même avec les installations de stockage multiple et de très grande hauteur qui, vu leur configuration, empêchent le fonctionnement efficace de l'eau provenant des extincteurs automatiques.

507

Devant ces défis nouveaux, l'industrie de l'assurance s'est associée à ses partenaires de l'industrie et aux gouvernements pour participer à des programmes d'essais en grandeur nature. Ces essais, effectués au *Factory Mutual Research Center (FMRC)*, ont permis de définir les normes de protection des installations de stockage (norme numéro 231C de la *National Fire Protection Association*).

Lors de ces essais, on s'est aperçu qu'il y avait des cas où des feux de matières plastiques n'étaient pas contrôlés par des têtes à grand orifice ou ni même par des têtes «*large drop*».

Il fallait donc retourner aux principes de base du fonctionnement des extincteurs. Déjà, il y avait le développement récent de la tête spéciale approuvée pour les locaux d'habitation. Sa principale caractéristique est le temps de déclenchement particulièrement court qui permet de contrôler un feu dans une maison, avant qu'on atteigne des niveaux de toxicité élevés. Il y avait aussi les têtes «*large drop*», dont la principale caractéristique est la grosseur des gouttes qui permet de pénétrer plus facilement le foyer d'un incendie. On a, en effet, calculé que la violence d'un feu de plastique est telle que les gaz chauds qui s'élèvent du foyer de l'incendie se déplacent verticalement à une vitesse d'environ 50 km/hre.

La *Société Factory Mutual*, qui avait été impliquée dans le développement de ces deux nouveaux types de tête par l'intermédiaire de son laboratoire de recherche (FMRC), a alors décidé de poursuivre plus avant cette réévaluation de la protection par extincteurs automatiques et proposa la tête à déclenchement rapide.

Le principe de base de la protection par extincteurs automatiques est de contrôler l'incendie en l'arrosant, lorsqu'il est encore de peu d'importance. Il faut savoir que la marche d'un incendie suit une courbe exponentielle et que, par conséquent, la phase initiale est critique, si on veut le contrôler. On peut exprimer cela de la façon suivante : la quantité d'eau requise pour contrôler un incendie est proportionnelle au délai d'intervention.

508 FMRC a établi trois critères de base qui permettent d'évaluer l'efficacité d'une tête d'extincteur automatique, selon un feu particulier :

- l'indice de sensibilité de la tête ;
- la densité nécessaire pour contrôler le feu ;
- la densité réellement appliquée au feu.

L'indice de sensibilité varie de 225 à 700, selon un échantillonnage des têtes actuellement disponibles sur le marché. À titre de comparaison, l'indice de sensibilité pour la tête conçue pour les locaux d'habitation est de 48, alors que le prototype de la tête industrielle à déclenchement rapide a un indice de 50, quoique de conception différente.

L'indice est fonction des paramètres suivants : la masse du fusible, sa chaleur spécifique, son coefficient de captage de chaleur, et sa surface. Les recherches du FMRC permettent de conclure que l'indice de sensibilité peut être abaissé en réduisant la masse du fusible et en augmentant sa surface. C'est pour cette raison que le prototype de la tête à déclenchement rapide montre un élément fusible beaucoup plus mince, tout en conservant une résistance mécanique acceptable.

Les résultats d'essais en grandeur nature permettent de mieux mettre le tout en perspective. Deux essais ont été faits dans des installations de stockage de vingt pieds de hauteur de produits plastiques, et les seuls facteurs qui ont varié sont la température de fusion et l'indice de sensibilité. Dans le premier essai avec des têtes ordinaires de 286°F et indice de 300, il a fallu attendre 82 secondes avant que la première tête opère ; dans le second essai, avec des têtes de 165°F et un indice de sensibilité de 50, le temps de réponse a été de 50 secondes. La différence (32 secondes) semble minime, à première vue, mais elle s'avère suffisante pour faire une différence importante dans la quantité d'eau requise pour éteindre l'incendie. Dans le premier

cas, il a fallu dix-huit têtes, alors que trois têtes ont suffi dans le second.

L'efficacité de la tête à déclenchement rapide provient d'un meilleur taux de pénétration ; alors que la vitesse ascendante des gaz chauds, dans le premier essai, peut atteindre 48km/hre après 82 secondes, la vitesse n'est plus que de 28 km/hre, dans le second essai. Exprimé différemment, seulement 30% des gouttes peuvent pénétrer les gaz chauds, dans le premier essai, alors que plus de 50% des gouttes atteignent le feu, dans le second essai. L'objet des recherches vise donc également à augmenter le taux de pénétration des têtes.

509

La NFPA a décidé d'appuyer ce programme de recherche par l'intermédiaire de la *National Fire Protection Research Foundation*. Cette collaboration assurera une acceptation générale de ces nouveaux concepts.

Il y a cependant une réserve importante à faire à ce moment-ci. Même si les nouveaux concepts fonctionnent très bien dans la plupart des essais, l'utilisation en sera limitée, du moins au début, à certaines affectations ou méthodes de stockage bien précises.

Il faudra beaucoup d'essais pour permettre d'établir la densité nécessaire pour contrôler un feu, ainsi que la relation avec la densité réellement appliquée au feu.

Ce n'est qu'après ces essais que l'on pourra préciser les paramètres de fabrication et d'utilisation de ces têtes à déclenchement rapide. FMRC croit pouvoir terminer ces recherches vers le milieu de l'année 1985.

#### **V- Des pertes techniques et des profits ou bénéfices nets en assurance**

Voici deux termes que l'on emploie dans la technique de l'assurance et de la réassurance. Les techniciens en connaissent la portée exacte, mais peut-être est-il intéressant de rappeler leur sens général.

Par bénéfice ou perte technique, on entend le solde du compte des pertes et profits, une fois qu'on a déduit des primes nettes, les sinistres réglés ou en voie de règlement, ainsi que les dépenses en général. La plupart du temps, ce sont uniquement les bénéfices techniques que déclarent les assureurs parce que, en pratique, ce sont les bénéfices ou les pertes d'opération que l'assureur veut connaître. En

somme, c'est ce qui reste à l'assureur, une fois déduits les dépenses d'administration, les frais de règlements des sinistres et les réserves constituées pour les cas en suspens. On pensera peut-être qu'il est facile pour l'assureur de déclarer un chiffre très bas, si l'on majore les réserves pour sinistres en cours de règlement d'une façon excessive. Tel n'est pas le cas, généralement, étant donné que le fisc, dont les intérêts sont opposés au contrôle des assureurs, se penche fréquemment sur les réserves ou les provisions constituées et insiste pour que des chiffres plus raisonnables soient acceptés.

510

Il y a là une opposition à la fois très nette et inacceptable en soi puisque, dans les cas de la responsabilité civile, en particulier, il est extrêmement difficile de déterminer le montant exact que chaque sinistre coûtera, surtout dans le cas des poursuites intentées devant la Cour supérieure d'abord, puis portées en Cour d'appel et en Cour suprême du Canada. Dans ce dernier cas, il faut compter parfois jusqu'à sept ou huit ans <sup>(6)</sup> avant

- a) de savoir si l'on a raison ou tort, suivant le tribunal ;
- b) de connaître les montants accordés par les tribunaux à divers titres ;
- c) si, dans l'intervalle, le montant fixé par le tribunal tient compte de la dépréciation de la monnaie au cours sinon d'une inflation galopante, du moins d'une inflation de 10% ou 12%, comme nous en avons connu au cours des dernières années.

Les bénéfices ou pertes techniques sont un aspect de l'opération d'assurance. Il y a, en effet, les profits nets de l'entreprise qui entrent en ligne de compte. On les établit en tenant compte d'abord des bénéfices ou des déficits techniques que nous avons décrits précédemment ; puis des profits dits financiers que la société a réalisés durant l'exercice soit par la vente de postes d'actifs, soit par le revenu du portefeuille lui-même, après avoir déduit les frais entraînés par le portefeuille ou par l'administration des propriétés mobilières ou immobilières de la société.

Quand un assureur déclare qu'il a eu un déficit technique d'un, deux ou trois millions de dollars, nous dirions simplement que, suivant l'usage, il indique ce que l'administration de l'entreprise a vraiment coûté ou rapporté, suivant le cas. Quant au profit net, on l'éta-

(6) Et même davantage, dans certains cas.

blit en faisant intervenir les bénéfices financiers, avant ou après le calcul de l'impôt.

Il faut dire, à la décharge partielle du fisc, que celui-ci accepte qu'une réserve pour impôt non payé soit comprise dans le bilan de l'entreprise, au fur et à mesure que les affaires continuent d'augmenter. Il ne renonce pas à la taxe. Il impose simplement à l'assureur de constituer une réserve qui est une créance du ministère contre la compagnie d'assurance. Si, à un moment donné, l'entreprise n'augmente pas son revenu, mais le diminue pour une raison ou pour une autre, la partie de l'impôt afférent à la diminution des affaires est alors payable au fisc.

511

Nous ne voudrions pas revenir sur une vieille querelle, à savoir que les bénéfices financiers doivent être pris en ligne de compte pour établir les tarifs. Nous voulons simplement rappeler que, sans les bénéfices financiers, la plupart des compagnies auraient été déficitaires, auraient eu de graves problèmes de liquidité ou auraient disparu depuis longtemps.

J.H.

---

**Les résultats financiers de l'industrie des assurances pour le premier trimestre de 1984. Bulletin du Bureau d'assurance du Canada.**

Il y a là un excellent travail fait par le Bureau d'assurance du Canada et qui permet de se rendre compte de ce qu'a été le premier trimestre de 1984. Il a été mauvais. Généralement, janvier, février et mars ne donnent pas des résultats techniques bien fameux. Cette fois, ils sont mauvais, alors que l'année dernière (1983) avait été assez bonne pour qu'on la cite dans l'histoire de l'assurance au Canada. Comme l'on sait, généralement le premier trimestre est mauvais, le second l'est un peu moins ; or, le troisième est bon et le quatrième comporte des ajustements de réserves, en particulier, qui en font un trimestre assez peu favorable. Comme nous l'avons dit déjà, le dernier trimestre de 1983 a été beaucoup plus défavorable que d'habitude, quoique chaque année, il réserve des surprises aux assureurs.

## Chronique juridique

*par*

Me Rémi Moreau

### 1. La Loi sur l'assurance automobile et son application territoriale

512

Depuis le 1<sup>er</sup> mars 1978, tous les résidents du Québec, qu'ils soient conducteurs, passagers ou piétons, sont indemnisés par la Régie de l'assurance automobile, s'ils sont victimes de dommages corporels causés par un accident d'automobile. Dans le cadre de ce régime universel à tous les Québécois, nous désirons fixer nos propos sur l'étendue territoriale de la Loi sur l'assurance automobile, afin d'en prévoir concrètement l'application.

Il est un principe que la Cour supérieure, dans l'arrêt Benjamin Szeto C. Meng Hour Ear et la Fédération, Compagnie d'assurances du Canada,<sup>(1)</sup> n'a pas manqué de saisir : les indemnités prévues par la loi tiennent lieu de tous droits et recours, et nulle action n'est admissible devant un tribunal du Québec.

Au regard de la loi, une distinction s'impose :

- Si l'accident a lieu au Québec, les indemnités sont basées sur la perte économique encourue par la victime, tels remplacement de revenu, décès, préjudices esthétiques et autres indemnités, à concurrence des modalités prescrites ;
- Si l'accident a lieu hors du Québec, le résident québécois est admissible de plein droit aux précédentes indemnités. En surplus, il conserve ses droits et recours pour l'excédent. L'article 7 de la Loi sur l'assurance automobile explique ainsi :  
« La victime d'un accident survenu hors du Québec, qui a droit à l'indemnisation prévue au présent titre peut bénéficier de celle-ci, tout en conservant ses recours pour l'excédent en vertu de la loi du lieu de l'accident.  
« Nonobstant l'article 4, la Régie qui indemnise une victime en vertu du présent article est subrogée dans les droits de celle-ci et

(1) 1983 C.S. 922 à 927.

peut recouvrer les indemnités ainsi que le capital représentatif des rentes qu'elle est ainsi appelée à verser, de toute personne ne résidant pas au Québec qui, en vertu de la loi du lieu de l'accident, est responsable et de toute personne tenue à l'indemnisation des dommages corporels causés dans l'accident par ce non-résident.

La subrogation s'opère de plein droit par la décision de la Régie d'indemniser la victime. »

La question en litige, dans l'affaire précitée, était la suivante : lors d'un accident d'automobile, hors du Québec, impliquant deux résidents du Québec, le réclamant pouvait-il, outre les indemnités qu'il a reçues de la Régie, poursuivre l'auteur du dommage, en l'occurrence un résident du Québec, pour l'excédent des sommes perçues ? Celui-ci tentait d'établir que le premier paragraphe de l'article 7 ne lui interdisait pas ce recours. En effet, soulignait-il, l'accident eut lieu en Ontario et, selon la loi de ce lieu, un recours de droit commun existe, peu importe que l'auteur du dommage soit ou non un résident du Québec.

513

À bon droit, nous semble-t-il, la Cour supérieure n'a pas manqué de lui rappeler qu'entre les résidents du Québec, le principe général de l'inadmissibilité de recours prévalait et que l'article 7, en ce qui concerne les accidents hors du Québec, constituait un élargissement qui devait être appliqué strictement contre un non-résident du Québec.

À l'examen, les motifs dégagés par la Cour nous paraissent logiques et dans l'esprit de la loi :

1. la subrogation accordée à la Régie qui indemnise une victime ne peut être exercée que vis-à-vis toute personne qui ne réside pas au Québec ;<sup>(2)</sup>

2. le nouvel article 1056 (d) interdit tout recours en vertu de la Loi sur l'assurance automobile, excepté dans la mesure où ladite Loi le permet.<sup>(3)</sup>

(2) "We believe that our said opinion is supported by the fact that the second paragraph of that section 7, dealing with the Régie's legal subrogation in the victim's rights when it compensates a Quebec resident injured in an automobile accident outside Quebec, but only where the party responsible for same is not a Quebec resident, commences with the words "Notwithstanding section 4. . .". Those words are notes prefixed to the first paragraph of section 7.

In our view, the first paragraph of section 7 of the Act applies only in cases where such an accident occurring outside Quebec is caused by the fault or negligence of a person who is not a Quebec resident." (Citation du tribunal).

(3) "However, where two Quebec residents are involved in such an accident outside Quebec, the combined effect of the relevant provisions of the Automobile Insurance Act and of article 1056d C.C. deprives the victim of the right to sue in the courts of Quebec and takes away from those courts the jurisdiction to hear any such claim". (Citation du tribunal).

Ce raisonnement appuyé par la subrogation fait le poids. En effet, la subrogation d'un assureur s'exerce de plein droit selon l'article 2576 du Code civil qui se lit comme suit :

« Art. 2576 : À concurrence des indemnités payées par lui, l'assureur est subrogé dans les droits de l'assuré contre les tiers responsables, sauf s'il s'agit des personnes qui font partie de la maison de l'assuré. »

L'assureur peut être libéré en tout ou en partie de son obligation envers l'assuré quand, du fait de ce dernier, il ne peut être ainsi subrogé.

Or, si la loi interdit une subrogation contre un résident du Québec, parallèlement, cette même loi doit également être interprétée au même effet, quant à l'inadmissibilité d'un droit de recours contre un tel résident du Québec. Ce jugement a été porté en appel.

## 2. Vacanciers, attention aux maisons laissées vacantes !

Il existe une clause restrictive, énoncée dans toutes les polices d'assurances résidentielles ou d'habitation, à l'effet que l'assureur exclut spécifiquement les dommages causés par le gel des tuyaux, des installations de chauffage ou de climatisation lorsque le bâtiment est, à la connaissance de l'assuré, vacant pour plus de 96 heures consécutives, à moins que l'assuré prenne les dispositions nécessaires pour qu'une personne compétente pénètre tous les jours dans le bâtiment et fasse en sorte que le chauffage soit maintenu ou que l'eau soit coupée et que tous les tuyaux et appareils soient vidés.

Cette disposition, similaire à quelques variantes près dans la plupart des polices d'assurances, s'appuie sur les deux articles du Code civil que voici :

« Art. 2563 : L'exclusion du préjudice occasionné par cas fortuit ou par la faute de l'assuré n'est valable que si elle fait l'objet d'une stipulation expressément et limitativement énoncée au contrat. »

« Art. 2565 : L'assureur ne répond pas des déchets, diminutions et pertes subies par la chose et provenant de son vice propre. »

L'assuré Riad Mirza (4), qui intenta une action en réclamation d'indemnité pour dommages causés par le gel aux tuyaux et installations sanitaires de sa résidence, alors qu'il était parti en voyage pour une période d'environ deux semaines, a pu constater à ses dépens la rigueur de la disposition contractuelle qui, pourtant, liait les parties, et de la distinction entre *risque* et *risque assuré* aux conditions de la police. C'est en ces termes que le tribunal le lui rappelle :

« En regard de l'article 2563 C.c., l'assureur a donc exclu expressément le risque dû aux conséquences naturelles du gel, advenant que l'assuré laisse sa résidence inhabitée plus de 96 heures l'hiver sans vidanger complètement ses installations sanitaires ou, à défaut, sans pourvoir à la vérification quotidienne de son système de chauffage par une personne compétente s'acquittant de cette responsabilité en bon père de famille.

« En omettant de se conformer à ces mesures de prudence, l'assuré ne courait pas simplement la chance de se causer préjudice, pis, il se l'infligeait déjà réellement. Par sa négligence, il s'est fait l'artisan de son propre malheur.

« La réalisation du risque dépend ainsi de sa faute et, de ce fait, la clause d'exclusion joue pleinement contre lui.

« Pour recouvrer sous sa police, ce n'était pas tout pour l'assuré de prouver avoir pris les dispositions voulues avec un ami pour l'arrosage des plantes, la cueillette des journaux et la surveillance de sa propriété. Ces tâches demeurent incidentes, marginales par rapport aux opérations spécifiques, principales visant l'exclusion des conséquences mutuelles du gel. »

Et le tribunal de poursuivre :

« L'affirmation contraire dénature le risque assuré et rend le recouvrement vraiment trop facile. En d'autres termes, c'est un argument-bidon qui oblige grossièrement l'assureur à répondre d'un risque tout court.

« Pour quoi la Cour déboute le demandeur avec dépens. »

En conclusion, les vacanciers d'hiver ne doivent pas méconnaître les ombres apportées au présent tableau. Ils sont donc tenus, d'une part, de lire attentivement les restrictions de garanties stipulées dans leur contrat d'assurance et, d'autre part, de demander explicitement à un gardien ou surveillant de visiter quotidiennement la

---

(4) Riad Mirza, c. La Prévoyance, Cie d'assurance et autres, 1983, C.P., 191 à 194.

maison laissée vacante et d'y accomplir toutes les mesures nécessaires qui s'imposent, en regard des obligations prévues et exigées par l'assureur. Les seuls actes d'un surveillant occasionnel de rentrer le courrier, les journaux et d'arroser les plantes ne suffisent pas.

### 3. La Charte de la langue française et le contrat d'assurance

516 Une question relative à la Charte de la langue française a été discutée dans une cause entendue par la Cour provinciale<sup>(5)</sup>. Le débat portait sur une clause restrictive, rédigée en anglais par l'assureur, dans une police d'assurance. Le demandeur invoquait la nullité de cette clause qui lui causait préjudice, en alléguant que l'article 55 de la Charte de la langue française<sup>(6)</sup> prévoit que les contrats d'adhésion, ainsi que les documents qui y sont rattachés, sont rédigés en français.

L'article 55 se lit comme suit :

« Les contrats d'adhésion, les contrats où figurent des clauses-types imprimées, ainsi que les documents qui s'y rattachent sont rédigés en français. Ils peuvent être rédigés dans une autre langue, si telle est la volonté expresse des parties. »

Selon le procureur de l'assureur, la Charte n'est pas déclarée d'ordre public, l'utilisation de la langue anglaise ne va pas contre l'ordre public au sens des articles 13 et 14 du Code civil, et la permission d'utiliser les deux langues est permise en vertu de l'article 55. Il argumente dans le sens que voici :

« Si le législateur avait l'intention de rendre nulles et sans effet des conventions de cette nature, rédigées uniquement dans une autre langue que le français, il l'aurait exprimé aussi clairement qu'il l'a exprimé à l'article 48 de la Charte, qui se lit comme suit :

« Art. 48. Nullité des actes juridiques, etc. Sont nuls, sauf pour ce qui est des droits acquis des salariés et de leurs associations, les actes juridiques, décisions et autres documents non conformes au présent chapitre. L'usage d'une autre langue que celle prescrite par le présent chapitre ne peut être considéré comme un vice de forme visé par l'article 134 du Code du travail. »

---

(5) Michel Bleau c. Compagnie d'assurance Halifax et une autre, 1983, C.P., 177 à 180.

(6) L.Q. 1977, chapitre 5.

Le tribunal acquiesce en faveur des arguments du procureur de la compagnie d'assurance et exprime que la nullité d'un acte juridique, qui est exorbitante du droit commun, doit être explicitement prévue et que, dans le domaine du commerce, à défaut d'une stipulation expresse de nullité, le défaut de respecter la prescription de l'article 55 n'entraîne qu'une imposition possible d'amendes, selon les articles 205 et suivants de la Charte.

Voilà un jugement qui nous éclaire sur la langue à être utilisée dans un secteur d'activités tel l'assurance, où l'anglais a longtemps prédominé et qui demeure encore au premier plan. Espérons que cette affaire n'atténue en rien les efforts déjà entrepris par les assureurs opérant au Québec de consentir à leurs assurés un libellé dans la langue de leur choix.

517

#### **4. La donation par contrat de mariage : révocabilité**

La cause de Monique Lefebvre c. Great West, Compagnie d'assurance-vie, et David A. Bell, mis-en-cause<sup>(7)</sup>, fait état d'une donation à cause de mort, dans un contrat de mariage en séparation de biens, portant sur un montant de \$50,000, payable à même les fruits d'une police d'assurance. La demanderesse réclame cette somme, à titre d'épouse, divorcée, suite au décès de son ex-mari, en alléguant que la donation est irrévocable en vertu de l'article 823 du Code civil et qu'elle est bénéficiaire irrévocable de l'assurance, malgré le divorce<sup>(8)</sup>, suivant la Loi de l'assurance des maris et des parents.

La compagnie d'assurance défenderesse exprime à la Cour qu'elle a également reçu une demande de paiement de la part du mis-en-cause, frère du décédé, que ce dernier avait désigné bénéficiaire après son divorce. Un tel changement de bénéficiaire obligeait la défenderesse à faire intervenir le mis-en-cause, qui réclamait le paiement en même temps que la demanderesse.

Suite à la preuve et aux admissions faites par la demanderesse, le tribunal interprète les articles 478 et 479 de la Loi sur les assuran-

---

(7) 1983 C.S. 641.

(8) Le jugement de divorce ne mentionnait pas le contrat de mariage.

ces<sup>(9)</sup> et le nouvel article 2547 du Code civil, lesquels stipulent respectivement ce qui suit :

478. Le bénéficiaire régi par l'article 1029 du Code civil et désigné avant la date de l'entrée en vigueur de la présente loi est un bénéficiaire révocable aux termes de la présente loi, sauf

a) la personne désignée irrévocablement par stipulation à cet effet dans la police ou dans l'écrit effectuant la nomination ;

b) la personne désignée en vertu d'un contrat où le souscripteur ou l'adhérent ne s'est pas réservé le droit de révocation si ce bénéficiaire a signifié par écrit à l'assureur, avant la date de l'entrée en vigueur de la présente loi ou dans les douze mois suivant cette date mais avant sa révocation, sa volonté d'accepter la stipulation en sa faveur.

479. Le bénéficiaire en faveur de qui a été effectuée une assurance visée par la Loi de l'assurance des maris et des parents devient un bénéficiaire irrévocable suivant les prescriptions de la présente loi.

Toutefois le souscripteur ou l'adhérent peut, dans les douze mois qui suivent l'entrée en vigueur de la présente loi, modifier une seule fois la désignation selon les articles 12 et 13 de ladite Loi de l'assurance des maris et des parents. La désignation résultant de la modification prévue au présent alinéa est irrévocable.

**Art. 2547.** La désignation d'un bénéficiaire irrévocable ne peut se faire que dans la police ou dans un écrit distinct autre qu'un testament.

La désignation du conjoint à titre de bénéficiaire, par le preneur ou l'adhérent, est irrévocable à moins de stipulation contraire.

Le tribunal statue que l'assuré pouvait changer de bénéficiaire en 1978, en faveur du mis-en-cause et que la demanderesse n'était pas protégée par l'article 478 de la Loi sur les assurances, puisque celle-ci n'avait pas accepté la stipulation en sa faveur, que toute restriction en faveur de l'épouse en vertu de la Loi de l'assurance des maris et des parents n'était plus applicable, suite au divorce, intervenu en 1975, et que la donation ne constituait pas un don couvert par l'article 823 du Code civil, car elle était en faveur de la succession du défunt et non en faveur de l'ex-épouse, demanderesse.

Pour tous ces motifs, le tribunal a pu conclure que le changement de bénéficiaire en faveur du mis-en-cause était valide et que ce dernier pouvait à bon droit recevoir le paiement d'assurance.

---

(9) Entrée en vigueur après le divorce qui fut prononcé en 1975.

## 5. La responsabilité professionnelle du courtier

La responsabilité professionnelle du courtier d'assurance est, une fois encore, établie dans la cause Omer Lapierre et Épicerie de Grasse Inc. c. Assurance Robert Dionne Inc. et Robert Dionne<sup>(10)</sup>.

Les assureurs n'indemnisent que partiellement l'assuré, après sinistre<sup>(11)</sup>, suite à une mauvaise description des immeubles du demandeur, opérant un établissement consistant en un commerce d'épicerie, un restaurant et deux bars. Ils avaient soutenu devant le tribunal que le risque avait été faussement représenté, du fait qu'on avait indiqué le mot «*résidence*» dans la proposition, alors qu'il n'en était rien. La prime s'était donc élevée à \$6,075 au lieu de \$10,000. Le tribunal considéra que l'indemnité devait correspondre à 60,75% du sinistre, selon l'article 2488 du Code civil.

519

La présente cause découle de ce jugement. Le tribunal retient ici que Monsieur Robert Dionne, courtier d'assurance, s'est présenté à l'assuré en tant qu'expert et ayant accès à des marchés spécialisés pour des entreprises d'hôtellerie et de restauration. Le juge conclut ainsi :

« Si quelqu'un savait ou devait savoir que la mention de «*résidence*» influencerait sur l'acceptation du risque, l'émission de la police et le coût de la prime, il s'agit bien d'un expert comme Monsieur Dionne ! »

Le tribunal conclut, selon la preuve, qu'une perte de \$168,890.35 avait été subie par suite de la faute à caractère professionnel du courtier. L'indemnité ainsi octroyée correspond à la différence entre le montant de la perte déterminée lors du jugement de 1982 (voir notre renvoi numéro 11) et le montant de la réclamation.



En marge de ce jugement, qu'il suffise de rappeler que le courtier d'assurance reçoit un mandat de son client, le plus souvent verbalement, aux fins d'obtenir une protection à un coût raisonnable et à garantie adéquate. Il s'oblige ainsi à une performance professionnelle qui sous-tend une connaissance sûre des principes d'assurances et des applications auprès des marchés. Le courtier doit posséder une

(10) 1984, C.S. 18 à 24.

(11) Suite à une décision du 19 juillet 1982 (Lapierre c. Constitution Insurance Co. of Canada, C.S. Mingan (50-05-000353-814).

capacité d'analyse, un esprit de recherche, un souci d'information et, par-dessus tout, des qualités de conseil vis-à-vis son client, en vue de l'aider à prendre une décision.

Les contrats d'assurance sont complexes et diversifiés. Comme l'assuré s'en remet entièrement au courtier, dans la plupart des cas, une telle confiance exige une conduite prudente et diligente de la part d'un tel intermédiaire, qui doit assumer une responsabilité pour les dommages causés par ses actes à caractère professionnel.

520



**Note de l'auteur :** Dans la cause Robitaille c. Madill et autres, que nous avons commentée brièvement dans une chronique précédente (*Assurances*, juillet 1984, page 251), nous avons omis d'indiquer que le cas a été porté en appel. Nous nous en excusons auprès des personnes concernées.

---

### Économie d'échelle

Que veut-on dire par là ? L'expression est très répandue, mais elle a un sens qui varie suivant celui qui l'emploie et suivant les circonstances.

On dira, par exemple, la nouvelle dimension d'une entreprise devrait entraîner des économies de personnel, d'espace et de frais généraux, établies à la suite d'une étude précise. Ce serait l'avantage principal de la fusion.

Par ailleurs, l'expression *échelle de salaire* est compréhensible, comme aussi l'employé qui atteint tel *échelon* à la suite de tant d'années.

Mais cela ne nous avance pas et ne nous dit pas ce qu'il faut employer exactement dans le cas d'*économie d'échelle*. À notre avis, encore une fois, c'est une de ces expressions qui se répandent à l'occasion de certains mouvements de concentration, de fusion comme celle que nous avons traversée depuis un an ou deux. Elle demande, cependant, à être précisée, à notre avis<sup>(1)</sup>.

Certains suggèrent *économie de dimension* ; ce qui demande une explication.

---

(1) Ainsi, on définit le terme dans le *Lexique des termes économiques* de M. J.-François Pielizon (Paris, 1970) comme une réduction de « dépenses réalisées grâce à l'augmentation des quantités traitées », ce qui est un aspect seulement.

## Faits d'actualité

*par*

J.H.

### I - Me Joseph Blain n'est plus

Un ami de notre Revue vient de mourir : Me Joseph Blain, avocat de grand talent, qui a joué un rôle de premier plan dans le droit commercial. C'est à ce titre qu'un jour, en particulier, il nous donna un article sur cette discipline relativement nouvelle qu'était la responsabilité de l'administrateur envers les tiers. Il s'agissait là d'une conception différente de son rôle dans la société commerciale. L'administrateur découvrait qu'il pouvait encourir une responsabilité particulière dans l'exécution de ses fonctions. Si certains étaient tout simplement des *yes-men*, c'est-à-dire des gens qui opinaient du bonnet quand on abordait une question au Conseil, il y avait les autres qui savaient exactement ce qu'ils faisaient. C'est cela que notre collaborateur et ami, Joseph Blain, précisait à nos lecteurs. C'est en cela également que la Loi des compagnies intervenait, en définissant la fonction de l'administrateur, ses engagements envers l'entreprise et les gens de l'extérieur et ses responsabilités.

521

Me Blain avait le sens pratique, en même temps qu'un sens de l'honneur qui donnait à ses avis une grande valeur. Chef d'un cabinet d'avocats, nombreux et spécialisés (ce qu'il avait voulu), il jouissait d'une réputation d'honnête homme d'abord, puis d'un avocat de grande valeur. Nous tenons à le reconnaître ici, tout en offrant à sa famille nos condoléances.

Me Joseph Blain suivait de très près les faits de la vie courante. De façon bien amusante, il se défendait souvent de ne pas savoir ce qui se passait. Fausse modestie, assurément, car il suivait l'actualité de très près. Intelligent, instruit de tout, il était un compagnon charmant et un conseiller très près de son milieu et de ses besoins. Il était aussi un homme qui s'intéressait aux initiatives de certains de ses contemporains, comme le chanoine Lionel Groulx, pour lequel il avait une grande estime. À divers moments, on l'a trouvé au conseil de l'Institut d'histoire de l'Amérique française, comme aussi de

l'Institut de recherches cliniques ; ce qui indiquait l'étendue de ses aspirations, de ses curiosités et de son dévouement.

## II - L'avenir, c'est demain

De quoi demain sera-t-il fait ? Voilà une question à laquelle tente de répondre, dans le dix-huitième numéro de *La clientèle de demain au Canada*, le groupe Woods Gordon. Avec sa permission, nous extrayons de la brochure fort intéressante quelques idées maîtresses au sujet des marchés, des goûts et des besoins qu'il faudra satisfaire, si l'on veut ne pas traîner derrière.

522

Voici un extrait qui a trait à la vente :

« Au cours de la prochaine décennie, les responsables marketing chercheront les méthodes les plus rentables pour atteindre leurs consommateurs et ils pourront choisir parmi une vaste gamme de nouvelles technologies promotionnelles. Parallèlement, l'accent sera mis sur les principes fondamentaux, soit une meilleure connaissance et compréhension de leurs produits et de leurs services, de leur clientèle et de la concurrence.

« La création et la mise au point de nouveaux produits demeureront un aspect important de la stratégie marketing. De nombreuses sociétés toucheront également des domaines qui seront à la fois connexes et non reliés à leur entreprise afin de bénéficier de l'évolution de la demande et de la déréglementation, de même que pour s'emparer d'une part du marché de leurs concurrents.

« L'incidence de l'incertitude en affaires et de consommateurs mieux renseignés et plus exigeants constituera un défi marketing de taille au sein d'un marché en évolution rapide.

« Les responsables marketing devront faire preuve d'ingéniosité dans la commercialisation de leurs produits et de leurs services pendant la prochaine décennie et ce, en raison de ce qui suit :

- le climat d'incertitude en affaires et la confiance amoindrie des consommateurs ;
- un optimisme prudent relativement à l'amélioration du rendement économique ;
- des consommateurs mieux renseignés, plus exigeants et qui font davantage preuve de discernement ;

- un marché de consommation en évolution rapide. »



L'étude est intéressante. Si elle pose beaucoup de questions, elle donne aux problèmes de la production et de la vente des aperçus valables.

### III - Assurance automobile

523

Un certain nombre de problèmes se sont posés au cours de la réunion des surintendants d'assurances, qui a eu lieu cette année à Saskatoon, le 24 septembre. Parmi les plus importants, tout au moins pour l'avenir, sont les suivants :

1. L'étude de l'assurance automobile illimitée dans le cas de la responsabilité résultant de dommages corporels. Cette disposition s'appliquerait, évidemment, à toutes les provinces, sauf celle de Québec, où existe une Régie de l'assurance automobile qui fixe elle-même les indemnités auxquelles les assurés ont droit après un sinistre. Ce n'est que par voie de conséquence que les assureurs faisant affaires dans le Québec, se trouveraient directement intéressés puisque si la loi de Québec s'applique aux accidents survenant à l'extérieur des bornes de la province, l'automobiliste n'est pas pour autant libéré d'un jugement rendu dans la province où l'accident a eu lieu.

2. Quelles que soient les recommandations qui seront faites par le Comité, on constate un peu partout que les montants d'assurance minimale fixés par la loi, dans chaque province, sont nettement insuffisants. Une solution serait soit d'en augmenter la somme, soit de prévoir l'application de l'assurance automobile illimitée.

3. Certaines polices de garage doivent être modifiées. C'est un aspect que recommandera le Comité chargé de résumer les débats.

4. La traduction en français de toutes les formules et ave-nants ; ce qui est un aspect nouveau des choses hors du Québec ou du Nouveau-Brunswick.

#### IV - Le courtier peut-il retenir l'impayé d'une prime qu'il a avancée ?

Voici les faits. \*\*\*Ltée assure, par l'entremise d'un courtier, un avion dont la prime est payable par versements, selon l'entente faite entre eux.

1. Le courtier accepte que la prime lui soit versée en dix versements ; il en avance le montant à l'assureur.

2. Ultérieurement, l'avion est endommagé. Lloyd's envoie le montant de l'indemnité qui, normalement, serait remis au bénéficiaire, la Banque \*\*\*.

3. Le courtier retient le montant de l'indemnité correspondant à la prime qu'il a avancée, en prétextant qu'il peut toucher le solde non entièrement payé par son client.

4. La Banque \*\*\*, à titre de bénéficiaire de la police d'assurances, poursuit le courtier, en invoquant qu'il ne peut se prévaloir de la loi pour garder le montant avancé par lui.

5. Le juge donne raison à la Banque \*\*\*, en faisant valoir que si le courtier a droit à la prime impayée, de son côté, celle-ci doit recevoir le plein montant de l'indemnité, à titre de *bénéficiaire*, en tenant compte que la dette est encourue par l'assuré envers son courtier, et que celui-ci ne peut déduire la prime (impayée) de l'indemnité, qui appartient pleinement au bénéficiaire.

6. Porté en appel, ce jugement rappelle au courtier, selon le juge, que « si le courtier décide de financer les primes d'assurance, il le fait à ses propres risques. Il est certain qu'il a le droit d'être remboursé pour le montant des primes qu'il a payées pour l'assuré, mais il n'a pas le droit de faire une retenue sur l'indemnité que l'assureur doit verser à l'assuré et encore moins si le bénéficiaire de l'indemnité est autre que l'assuré ».(1)




---

(1) *Regards*, numéro de juillet/août 1984, page 37.

Par ailleurs, s'il n'y avait pas de bénéficiaire et si l'assuré et l'assureur étaient seuls en jeu, il semble bien que la contrepartie pourrait se produire, en vertu de l'article 2586 du Code civil, qui se lit ainsi :

« Les indemnités exigibles sont attribuées aux créanciers ayant des privilèges ou des hypothèques sur la chose endommagée, suivant leur rang et sans délégation expresse, moyennant simple dénonciation et justification de leur part.

Sont néanmoins libératoires les paiements faits de bonne foi avant dénonciation.

Sous réserve des droits des créanciers, l'assureur peut se réserver la faculté de réparer, rebâtir ou remplacer la chose assurée ; dans ce cas, il a droit au sauvetage. »

525

De toute manière, avant de procéder, il serait sage, croyons-nous, que l'assuré prenne conseil de son avocat.

## V - Le troc et ses formes nouvelles

Par suite de l'augmentation de valeur du dollar américain dans les pays étrangers, il a fallu trouver momentanément une solution aux problèmes des changes. C'est ainsi que, petit à petit, les grands exportateurs d'Amérique ou d'Europe ont eu recours au troc : un pays importateur d'hydrocarbure offrira, par exemple, en paiement des produits de son sol ou des marchandises fabriquées ou en voie de fabrication à son fournisseur. Celui-ci, à son tour, se charge d'écouler les produits ou les marchandises qui lui sont offerts en paiement. De cette manière, les échanges ont pu continuer entre pays exportateur et importateur, grâce à des ententes qui, dans certains cas, ont donné naissance à des intermédiaires, chargés d'écouler dans le pays exportateur les marchandises reçues en échange. Il s'est ainsi créé, à côté du marché ordinaire, un mouvement économique très curieux à observer et qui prend de multiples aspects. Dans le dernier bulletin de la Banque Nationale du Canada<sup>(2)</sup>, le service des études économiques a fait paraître une étude intéressante sur les formules adoptées suivant les pays et l'économie de chacun d'eux.

---

(2) Volume 5, numéro 3, 3<sup>e</sup> trimestre de 1984.

Voici comment l'on présente cette nouvelle forme d'échanges qui ne supprime pas la monnaie, mais qui, dans l'ensemble, facilite le paiement de la note :

« Le commerce compensé est une forme d'échange s'apparentant au troc. Déjà courant au niveau des relations Est-Ouest, il gagne en force depuis le début des années '80, en raison de la montée des tensions financières internationales. Il est souvent perçu comme une technique d'échange inefficace. Son existence permet néanmoins de pallier certaines contraintes présentes dans le système multilatéral actuel. Il apparaît donc comme un phénomène appelé à demeurer. »

526

---

**La Revue** de l'Imperial Oil, numéro 3, 1984.

À plusieurs reprises, nous avons signalé cette revue qui paraît tous les trois mois. Dans chaque numéro, il y a un ou deux articles qui nous intéressent particulièrement. Dans celui-ci, il y a un hommage aux boursiers Rhodes du Canada. Chaque année, un comité choisit un certain nombre de sujets, à qui l'on offre une bourse dite *Rhodes Scholarship*. Récemment, les titulaires de ces bourses depuis quelques années se sont rencontrés à Oxford. Ils étaient environ huit cents, venus de toutes les parties de l'Empire. Parmi ceux-ci, on note les noms de M. Jean Beetz et M. Julien Chouinard, tous deux membres de la Cour suprême du Canada. Les deux ont eu une bourse la même année, en 1951. Il y a également M. Roland Mitchener, titulaire de 1919, qui a été gouverneur général du Canada et, enfin, M. John Turner, le chef du parti libéral, dont la bourse remonte à 1949.

Signalons également, dans ce numéro, un article où on résume bien rapidement les travaux qui se font du côté de la Mer de Beaufort. On y a créé des îles artificielles qui permettent le travail de forage toute l'année. Et enfin, quelques pages consacrées à la ville d'Ottawa et à un certain nombre de bâtiments dits « anciens », que le *Heritage Committee* a pu sauvegarder. La fonction de ce comité est bénéfique, puisqu'elle permet d'empêcher qu'on démolisse des immeubles dont l'utilité ou l'état exige une attention immédiate.

C'est ainsi que le comité a pu préserver un certain nombre d'immeubles ayant joué un rôle dans le passé, mais devenus sinon inutiles, du moins très coûteux d'entretien.

## Bulletin de documentation (1)

par

Monique Dumont (2)

Each quarter, « Assurances » will publish a review of insurance documents prepared by Miss Monique Dumont, Manager of the Documentation Centre of the Sodarcan Group. The review will summarize the most pertinent articles collected over the preceding quarter. A monthly bulletin containing the full-length review may be obtained at a cost of \$60 per year including postage for Canadian orders and \$70 for foreign orders.

527



### Actualité - Canada / News in brief - Canada

Le holding financier des Bronfman, Trilon Financial, s'est porté acquéreur de la compagnie d'assurance *Fireman's Fund Insurance Co. of Canada*/Trilon has set up a wholly owned paper company that will issue \$143.5 million of cumulative, redeemable preferred shares for Fireman's Canada.

(*Le Devoir, The Globe & Mail*, 27 octobre 1984)

Les compagnies d'assurance-vie sont favorables au cumul des activités en assurances et en épargne collective et souhaitent de la même façon pouvoir offrir des produits financiers additionnels. C'est du moins la position qu'elles ont adoptée à l'audience publique de la Commission des Valeurs mobilières du Québec. Les assureurs-vie se sentent par ailleurs tout à fait aptes à vendre des fonds d'investissement. (*Le Devoir*, 11 octobre 1984)

Trust companies are slowly evolving into *financial supermarkets*, the vaunted one-stop shopping centres for money-related ser-

---

(1) The intent of the Documentation Centre of the Sodarcan Group is to summarize, in a few lines, the contents of the articles or books reviewed in this bulletin. The Centre is not responsible for the ideas expressed as it provides excerpts only of the original texts.

(2) Mile Dumont est directeur de la documentation chez Gérard Parizeau Ltée, membre du groupe Sodarcan.

vices. Through a holding company, trusts can be part of a larger financial organization that sells everything from home insurance to investment services. The main question faced by executives of these companies is whether consumer, and eventually regulators, will buy the new arrangements. Many skeptics remain, both inside and outside the trust industry.

(*The Globe & Mail*, October 5, 1984)

528 Les crimes reliés à l'informatique sont devenus une véritable épidémie au cours des trois dernières années, au Québec comme ailleurs au Canada et aux États-Unis. On estime qu'au Canada, 2 à 3 attaques contre des réseaux informatiques sont commises à chaque minute ; un sixième de ces 3,600 essais de pénétration sont couronnés de succès.

(*Le Devoir*, 28 septembre 1984)

Call for separation of *financial services* in Ontario at odds with Parizeau's plan. A committee representing stock exchanges and the Investment Dealers Assn. of Canada has called on the Ontario Securities Commission to ensure that functions of banks, trust companies, insurance companies and investment dealers are kept separate.

(*The Gazette, The Globe & Mail*, September 20, 1984)

Le ministre des Finances estime que le *décloisonnement financier* donnera au Québec une avance de deux à trois ans. Dressant un bilan des efforts entrepris, il a qualifié son approche de graduelle mais de résolue. Pour compléter son programme, il compte déposer un projet de loi visant les compagnies de fiducie qui comme les assureurs se verront proposés des pouvoirs élargis en échange d'une supervision accrue de l'inspecteur général des Institutions financières.

(*Le Devoir*, 18 septembre 1984)

### **Actualité juridique / Legal News**

Canadian agent-broker organizations are alerting member firms to watch carefully that their clients' *personal and commercial liability limits* are high enough after a court award of \$1.15 million to a passenger paralyzed in a car accident.

(*World Insurance Report*, 21.9.84)

Seven members of a family have been awarded a *total of \$3.1 million* for injuries they suffered when their rented motor home

was hit by a drunk driver in 1981. With pre-judgment interest added, it comes to about \$3.5 million. It seems to be the highest award in Canadian history for a single motor vehicle accident.  
(*The Globe & Mail*, September 27, 1984)

An important recent development in the interpretation of *Builders' Risk policies*: *Simcoe & Erie General Insurance Co. vs Royal Insurance Co. (Alberta)*. The Court has clearly found that "design" is an all-embracing concept for the total integrity of the design work.  
(*Canadian Underwriter*, September 1984)

529

Dog attack brings boy \$7 million. The British Columbia Supreme Court has formerly approved a financial settlement that will pay Shawn Fraser, a 10-year-old victim of a dog attack, up to \$7 million during his life.  
(*The Globe & Mail*, August 10, 1984)

### **Assurance-automobile / Automobile insurance**

Automobile insurance companies say they are being bled to death by inflated court awards because of changes in Ontario social legislation. And if the trend continues, Ontario drivers down the road will have to pay substantially more for car insurance. *Premium increases* could be double or triple. A key reason for the hefty increases is the higher settlements being awarded a variety of claimants because of the Ontario Family Law Reform Act of 1978.  
(*The Globe & Mail*, October 17, 1984)

You'll be paying more in '85. You can expect your *costs of car insurance* to go up by 10-15% in the first half of 1985, major auto insurers say. The frequency of claims has jumped sharply, putting pressures on insurance companies to raise rates.  
(*The Financial Post*, September 29, 1984)

Quelques réflexions sur l'article 7 de la Loi sur l'assurance automobile. Tous les juristes attendront avec impatience la décision de la Cour d'appel du Québec dans l'affaire Szeto : il est permis de croire que le tribunal déclarera que la victime québécoise d'un *dommage corporel causé par une automobile à l'étranger* possède devant le tribunal de son domicile un recours de droit commun contre l'auteur de son préjudice, si le responsable est un résident de la province.  
(*Revue du Barreau*, Mai-Juin 1984)

**Assurance : polices, nouveaux produits et marchés /  
Insurance : new products, new markets**

*Political risk* market growing. Companies had realized the increasing need for flexible forms of cover. The top end of the market now includes the big US companies such as AIG, AFIA, INA and CHUBB, and five lead underwriters at Lloyd's.  
(*World Insurance Report*, No 242)

530 Chubb says its aim is to revolutionize *boiler and machinery insurance* underwriting with its new Energy Systems Policy. Primary innovations are : coverage of all "insured property", rather than specific objects, for named perils - coverage of damage caused by electrical as well as mechanical failures - use of simplified policy language. US.

(*The National Underwriter P/C*, July 27, 1984)

**Assurance sur la vie, régimes de retraite /  
Life insurance, pension funds**

A new study on the changes facing the *life insurance industry* in the turbulent 1980s indicates that many companies may be in for a bumpy ride. A battle for market share is shaping up among financial institutions that will take a toll among the companies unable to cope with the changes. The study entitled "Changing horizons for Insurance : Charting a course for success" is a joint venture by Arthur Andersen and Co. of Chicago and Office Management Association.  
(*The Globe & Mail*, September 26, 1984)

Pension plan sponsors and their advisers should check the validity of the *mortality tables* used in their actuarial valuations more often because the life span of Canadians is progressively lengthening - William M. Mercer. The firm's observations are confirmed by the just released *Life Tables for Canada* published by Statistics Canada.

(*Canadian Insurance*, September 1984)

La *convention d'achat-vente* et l'assurance-vie : il est plus avantageux que la compagnie paie la prime. Premier d'une série d'articles qui examine chacun des facteurs qui doivent être pris en considération. La réduction du coût réel des primes permettant d'obtenir la couverture d'assurance désirée est l'un des principaux facteurs.  
(*Journal Les Affaires*, août 1984)

**Assurances / Insurance**

*L'assurance : un secteur en mutation.* Dossier spécial. Au sommaire : Interview avec l'ex-ministre Parizeau - Les assurances de personnes en mutation - La concurrence maintient les prix bas - Les produits financiers se décloisonnent - La Laurentienne se met à l'heure du guichet unique - La loi 75 - La rentabilité des compagnies d'assurances québécoises - Qui vendra les assurances I.A.R.D. demain? - Le point sur la réforme des pensions - L'avenir de la R.R.Q. - La capitalisation du régime des rentes - La consommation d'alcool et les jeunes - Le courtage d'assurances - Les banques interviennent dans l'assurance - Les régimes d'avantages sociaux, source de discrimination - L'informatique - L'évolution des primes d'assurances au Québec depuis 1981 - Les prix de l'assurance-vie collective - L'agent d'assurance - Les jeunes conducteurs - La réforme de l'assurance automobile au Québec.  
(*Les Affaires*, 23 septembre 1984)

531

*Cahier spécial sur les assurances.* Les thèmes abordés : les cabinets de courtage, le versement des indemnités, l'assurance-vie universelle, les régimes de retraite dans les petites entreprises, l'imposition des polices d'assurance-vie, les régimes de participation différée aux bénéficiaires, l'assurance-groupe dans les entreprises, l'évolution des compagnies d'assurances, portrait du Groupement des courtiers affiliés, la Loi 75, la réforme des régimes de retraite, les franchises.  
(*Journal Les Affaires*, 22 septembre 1984)

*D & O rates rising as much as 50%, and underwriters that even stiffer rate hikes could be in store following year-end reinsurance renewals. Some financial institutions cancelled. D & O insurers also are increasing deductibles and tightening policy conditions. D & O reinsurance capacity, especially facultative capacity, is rapidly shrinking - USA.*  
(*Business Insurance*, September 3, 1984)

*No-fault insurance for MDs to be considered in Alberta. The Alberta government may be prepared to provide physicians with no-fault malpractice insurance in an effort to reduce the number of x-rays, laboratory tests and other diagnostic reports doctors are ordering.*  
(*The Globe & Mail*, September 13, 1984)

The peril in *financial services*. Lured by the excitement of fast-growing glamour markets and access to a steady cash flow, retail and industrial companies are rushing into banking, securities, and insurance. Some are thriving. But for others, the irresistible call of financial services is sounding more and more like a siren song. Banking deregulation and technological advances have created an environment that is too complex for many newcomers. US.  
(*Business Week*, August 20, 1984)

532 *Pollution coverage* : a policy in transition. Writing pollution coverage is technically intricate and requires highly claims handling, making demands on an insurer of a very specialized nature. Common characteristics. Claim made policies.  
(*Canadian Insurance*, August 1984)

### Assurances – Canada / Insurance in Canada

A program to pay the claims of people insured by property-casualty insurance companies that go bankrupt could be operational as "early as three or four months from now" – Robert Bethell, Insurance Bureau of Canada. The IBC proposal calls for the formation of an industry-funded *compensation fund* in each province that would be activated as soon as an insurance company collapses.  
(*The Globe & Mail* – October 3, 1984 ; *World Insurance Report*, 5.10.84)

M. Robert Parizeau au Congrès de l'Association des comptables d'assurance : « Nous vivons une période d'incertitude, caractérisée par des défis stimulants ; il y a une accélération de la concentration, transformation de la structure des entreprises et une importance accrue pour les Canadiens de participer au capital des assureurs ».  
(*Le portefeuille d'assurances*, octobre 1984)

Raise *drinking age* to 21 : insurance group. Calling drunken driving the No. 1 health problem to youth, the Insurance Bureau of Canada urged that the legal drinking age be raised to 21 across the country. The IBC also wants a new category of driver's licence created that would restrict youths aged 16 and 17 to driving only during the day.  
(*The Gazette*, August 16, 1984)

*Malpractice awards* double to \$11 million, according to the Canadian Medical Protective Assn. Many factors are responsible for the larger awards to patients, including inflation, the nature of injury and potential loss of income.

(*The Globe & Mail*, August 14, 1984)

The *financial services* frenzy. Never have the P/C and life insurance markets in Canada been in such a state of flux. The malaise is caused by a simple phrase : one-stop financial shopping. Effect of the Bill 75 and the strong reaction following it. There is uncertainty arising from possible emergence of one-stop shopping financial services.

533

(*The National Underwriter L/H*, August 11, 1984)

Do we need the *Ontario Insurance Exchange* ? Angus Ross throws some enlightenment on the following questions : What was behind the move of the Ontario government ? What form the Exchange take ? What business would it obtain ? Do we need it ?

(*Canadian Underwriter*, August 1984)

Insurance firms told to study *ending limit in auto liability*. Provincial regulators believe the next step is due, guarantee of full compensation to people hurt in car accidents. But resistance is building among insurers. They fear no-limit coverage would push awards sky-high, lead to price rises or cancellations of their backup reinsurance and result in hefty premium charges that would outrage insurance buyers.

(*The Globe & Mail*, July 13, 1984)

*Les assureurs directs* sont-ils une menace pour le courtier ? Résultats 1983 au Québec. On peut s'attendre, en 1984, à un accroissement de l'assurance directe accompagné d'un renouveau de la guerre des taux.

(*Le portefeuille d'assurances*, Juillet 1984)

*Medical malpractice coverage* : a growing crisis in Canada. It's already bad and will surely get worse before it improves.

(*Canadian Insurance*, June 1984)

### **Assurances – Québec / Insurance in Quebec**

L'inspecteur général des Institutions financières a intenté une centaine de *poursuites* contre des agents d'assurances ayant des pra-

tiques illégales ou contre des assureurs ayant omis de déposer les documents requis par la loi.  
(*Le Devoir*, 25 octobre 1984)

### **Assurances – États-Unis / United States – Insurance**

State insurance examiners reported that 319 of the nation's 4,500 insurance companies are in bad enough shape to require "immediate attention" from individual state insurance commissioners.  
(*Journal of Commerce*, September 21, 1984)

534

### **Assurances – France / France – Insurance**

*L'assurance française à l'étranger.* En 1981, les entreprises d'assurances françaises ont réalisé, par l'intermédiaire de leurs filiales et de leurs succursales à l'étranger, un volume d'affaires de 12,905 millions de francs soit 9,5% du chiffre d'affaires total. Le montant des investissements en Amérique du Nord a diminué de 79%. Au Canada, les primes perçues s'élèvent à 302,4 millions; le taux de pénétration est de 1,66.  
(*L'Argus*, 10.8.84)

### **Courtage d'assurances / Insurance broking industry**

Les courtiers d'assurance-vie pourront bientôt vendre des fonds mutuels. Les modifications proposées à l'instruction générale no Q-9 de la Commission des valeurs mobilières du Québec mettraient fin à la formule de l'entente exclusive.  
(*Les Affaires*, 29 septembre 1984)

*Brokerage commissions* could grow at 15% to 18% annually over the next several years. It is pretty clear that insurance brokerage is going to become a great deal more profitable if expenses do not run away on the upside.  
(*Business Insurance*, September 10, 1984)

### **Gestion / Management**

*Who's excellent now?* The best-seller *In Search of Excellence* profiled 43 companies as models of business success. Now, two years later, a study by *Business Week* reveals that 14 of the "excellent" companies are having serious difficulties. Some have gone into decline while following the book's precepts, suggesting that the

vaunted "eight attributes of excellence" may be only eight pretty good ideas that don't always work.  
 (*Business Week*, November 5, 1984)

### **Gestion et informatique / Computer and management**

Who in your organization is most likely to commit a *computer crime*? Experts agree that the biggest threat to your computer system comes from the "trusted insider". However, there is no profile on people committing white-collar crime.  
 (*The Financial Post*, October 6, 1984)

535

Computer-generated insurance policies. The system definition. The composition system. The future.  
 (*Best's Review L/H*, September 1984; *P/C*, October 1984)

*Risk management information systems*. The six commandments. Marathon Realty Company's experience.  
 (*Canadian Insurance*, August 1984)

*Dossier informatique chez les courtiers*. Description des systèmes existants tels Calculus/Logicon; La Prévoyance-Les Prévoyants; Sextant; Appui; La Royale avec le « Gestionnaire d'agence ».  
 (*Le portefeuille d'assurances*, octobre 1984)

*Personal computers in risk management*. The vehicle is a Total Risk Information Management System (TRIMS). Applications, characteristics, and systems planning process.  
 (*The Risk Report*, August 1984)

### **Gestion des ressources humaines / Human Resources management**

Great workplaces and how they got that way. It's just common sense that good work gets done in a *good place to work*. But only a few companies know how to put common sense into practice. Here are six of them: ManuLife, Hewlett-Packard, Principal Group, Britex, Trimac, SNC.  
 (*Canadian Business*, September 1984)

Human rights : *working within the law*. Corporate policies and well-meant gestures are no protection against charges of discrimination from offended employees.

(*Benefits Canada*, September 1984)

Pour *évaluer* sans discriminer. Les lois. Les étapes de l'évaluation. Le rangement hiérarchique. La classification par catégorie. La méthode de comparaison par facteur. Le système de points-facteurs (facteurs pondérés). Conditions pour réduire la discrimination.

(*Revue Commerce*, Août 1984)

536

### **Gestion des risques / Risk management**

Robotic safety – a potential crisis. *Robots*, working in the same surroundings as people, present a safety problem calling for new guidelines and standards in robotics. Some safety problems and various standard safety procedures and requirements.

(*Best's Review P/C*, August 1984)

### **Marketing, publicité / Marketing, advertising**

*Strategic marketing* for success outlined. Marketing strategies must be incorporated into insurance company planning ; comparison with the strategy of Remington.

(*The National Underwriter L/H*, July 21, 1984)

### **Réassurance / Reinsurance**

*Reinsurance fraud* must be treated as a serious matter. Problems could arise if alien reinsurers are insufficiently regulated.

(*Canadian Insurance*, July 1984)

### **Réassurance – secteur vie / Life reinsurance**

*Report on life reinsurance*. The reinsurance market has not been profitable, lately, for life reinsurers. The major culprit is the disastrous effect of rate competition. Two areas of reinsurance which are exciting are the development of financial reinsurance and that of special risks.

(*Canadian Insurance*, July 1984)

### Réassurance – Canada / Reinsurance in Canada

Canada : reinsurers hit by *bad weather*. A first-ever study by the Reinsurance Research Council based on member companies has shown that marked changes in Canadian weather patterns recently have led to more catastrophes. Reinsurers were hit hard due to inadequate catastrophe excess rating in certain areas. RRC chairman *Robert Parizeau* said renewals for 1985 would almost inevitably result in increases in many catastrophe rates.

(*World Insurance Report*, 21.9.84)

*Reinsurance in Canada* : the decisive years ahead/*Robert Parizeau*. Although many reinsurers' results improved in 1983, the Canadian reinsurance market as a whole continued its sorry practice of trailing the direct market's overall combined ratio by several points. There will be a continuing tightening of proportional capacity for some companies, which could bring about an increase in the volume of facultative placements.

(*Canadian Insurance*, July 1984)

537

Reinsurance : profits call the tune. If we look at the results of domestic reinsurers and then at the changing posture of the international reinsurance market which gives Canada much of its reinsurance capacity, it may be possible to anticipate where and how *conditions are likely to tighten*.

(*Canadian Underwriter*, June 1984)

### 1984 – Planification fiscale pour les particuliers. Liste de contrôle.

Voilà une brochure que l'on doit à la firme Clarkson Gordon / Caron Bélanger Dallaire Gagnon. Très simplement, l'auteur pose les questions suivantes :

- « Paierez-vous des impôts sur le revenu en 1984 ?
- Aimeriez-vous réduire vos impôts de 1984 ?
- Avez-vous quelques minutes à investir maintenant afin de réaliser des économies d'impôt cette année ? »

Tout cela est intéressant. Aussi, en suggérons-nous la lecture à nos lecteurs. Quelle que soit l'importance de leur fortune, ils trouveront dans ce texte matière à réflexion et à intervention.

## Performance Économique du Canada en 1984 : une Année Décevante

par

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

538

*1984 has been a difficult year for Canada but one cannot blame Canadian policy makers since the Canadian economy was unusually influenced by outside events. In particular, the high level of interest rates in the United States and the strength of the U.S. dollar in foreign exchange markets imposed a major deflationary discipline on the Canadian economy. Nevertheless, Mr. Landry finds some positive development particularly with respect to inflation.*



Si on jugeait de la performance économique d'un pays comme les oenologues jugent les vins, force nous serait de constater que 1984 est loin d'être un grand cru pour le Canada. De la même façon que les vins sont tributaires des soubresauts de la température, l'activité économique canadienne a été influencée par un événement externe qui a échappé complètement au contrôle canadien, l'année dernière : le niveau élevé des taux d'intérêt aux États-Unis. En cela, le Canada n'est pas dans une position unique, puisque toute l'activité économique mondiale a été influencée par les taux d'intérêt américains. Parmi les pays industrialisés, par contre, le Canada a été plus touché que les autres, tant à cause de sa position géographique qu'à cause de sa structure industrielle.

Le niveau élevé des taux d'intérêt aux États-Unis a provoqué un grand nombre de répercussions dans le monde, dont voici les plus importantes :

1. *Le renforcement du dollar américain.* L'activité économique interne ayant été très forte aux États-Unis, surtout pendant la première moitié de l'année, les Américains ont été des importateurs nets de capital en 1984. Les flux de capitaux étrangers ont atteint un

---

(1) M. Landry est vice-président principal chez Bolton, Tremblay Inc.

niveau record et on estime qu'au rythme actuel, les Américains deviendront des débiteurs nets envers l'étranger en moins de cinq ans. Une accumulation de capital à l'étranger, qui a duré pendant plus de trente ans, pourrait ainsi disparaître en quelques années seulement.

2. *Les difficultés des pays en voie de développement.* Le niveau élevé du dollar et des taux d'intérêt en dollars américains ont exacerbé les difficultés des pays en voie de développement, en particulier ceux d'Amérique Latine, qui sont aux prises avec des dettes libellées dans la monnaie la plus forte au monde.

3. *La faiblesse du prix des matières premières.* D'un côté, les pays en voie de développement doivent produire des matières premières à n'importe quel prix, car, dans la plupart des cas, il s'agit de leur seule source de monnaie étrangère, tandis que, de l'autre, les prix de ces matières premières sont demeurés élevés pour la plupart des pays consommateurs, puisqu'ils sont cotés en dollars américains sur les marchés internationaux.

539

Ces grands courants internationaux ont eu une influence prépondérante pour le Canada, puisqu'ils ont fortement affecté deux de ses plus importants secteurs d'activités : les producteurs de matières premières et les banques.

Du côté des matières premières, seule l'industrie du papier a réussi une très bonne année. Cette industrie a opéré à pleine capacité et a même réussi à augmenter ses prix de vente. Dans le secteur minier, la situation n'est pas aussi catastrophique qu'en 1982, car la demande a augmenté, mais les prix de vente sont beaucoup trop bas pour justifier une rentabilité à long terme. Certaines mines plus marginales ont été fermées et l'emploi, dans cette industrie, demeure à un niveau de véritable dépression. La situation est tout aussi difficile dans le pétrole où l'industrie est aux prises avec une taxation onéreuse, tandis que le prix international du pétrole a continué de faiblir.

La crise bancaire internationale a frappé de plein fouet les banques canadiennes. Les Canadiens n'ont pas eu à subir le choc d'une faillite de banque importante, comme ce fut le cas aux États-Unis avec *Continental Illinois* (\$42 milliards U.S.), mais le système a quand même été ébranlé. Il faut savoir que les banques canadiennes ont des prêts à l'étranger qui atteignent jusqu'à la moitié de leur por-

tefeuille, et comme le système bancaire canadien est très concentré, les difficultés financières d'une ou deux banques ont des répercussions très importantes. De la même façon que les autorités américaines ont demandé aux grandes banques de rabaisser leur levier financier, l'inspecteur général des banques au Canada a donné des directives précises sur les ratios de capitalisation et sur la politique de réserve pour perte, dans le cas de prêts à des pays en difficulté. Bien que les banques aient poursuivi des politiques de prêts beaucoup plus conservatrices, elles ont à peine augmenté leur actif ; elles ont même fermé des succursales et remercié du personnel. Malgré cela, elles ont dû constamment être à la recherche de financement externe, ce qui a contribué à maintenir les taux d'intérêt élevés.

### **Les politiques économiques**

Pour les raisons mentionnées plus haut, l'environnement économique canadien, en 1984, a été l'un des plus difficiles auquel la Banque du Canada ait eu à faire face. D'un côté, le déficit du gouvernement fédéral a continué d'augmenter pour dépasser \$30 milliards, l'année dernière. Si on ajoute à cela le déficit des provinces et des villes, le déficit gouvernemental global a atteint 8% du PNB, soit l'un des déficits les plus élevés de tous les pays industrialisés. Quand on a atteint ce niveau, et après dix années de déficits répétés, on peut se demander si ceux-ci ont encore l'effet stimulant escompté. Il faudrait certainement tenir compte de l'impact direct sur les taux d'intérêt de déficits d'une telle ampleur. Au cours des trois dernières années, par exemple, les gouvernements ont absorbé plus de 70% de tout le financement obtenu par les principaux emprunteurs non financiers au Canada.

D'un autre côté, le dollar canadien a subi des pressions répétées à la baisse, comme à peu près toutes les monnaies, devant le redoutable dollar américain. Lorsque les taux d'intérêt se sont mis à monter, au début de l'année, les autorités se sont de nouveau trouvées devant ce problème fondamental que représentent les particularités fiscales différentes des deux pays. Comme les frais d'intérêt sont déductibles du revenu imposable des particuliers aux États-Unis et ne le sont pas au Canada, l'impact déflationniste des taux d'intérêt élevés est beaucoup plus fort au Canada. L'évolution des mises en chantier de maisons illustre bien ce phénomène : alors que les mises en chantier avaient affiché une forte reprise durant la première année d'expansion,

sion économique, passant de 126,000 unités en 1982 à 163,000 en 1983, comme il est normal au début d'une reprise, elles ont chuté précipitamment jusqu'à 137,000, au premier semestre de 1984, à la suite de la hausse des taux d'intérêt.

La Banque du Canada a donc été forcée de poursuivre des politiques beaucoup plus restrictives qu'elle ne l'aurait sans doute voulu. Elle a quand même laissé le dollar canadien tomber légèrement de 0,80 cents U.S. à 0,76. Pour atteindre cet objectif, la Banque a été suffisamment restrictive pour provoquer une baisse de la liquidité du système bancaire, alors que la demande de crédit n'augmentait même pas. On peut se poser ici des questions sur la sagesse d'une telle politique, puisqu'elle a contribué à faire ralentir la progression de l'économie canadienne, alors que le taux de chômage était encore au-dessus de 11% et que l'inflation était à son niveau le plus bas des dix dernières années.

541

La combinaison de politiques fiscale/monétaire a donc été la même au Canada qu'aux États-Unis : une politique fiscale expansionniste, accompagnée d'une politique monétaire restrictive. La grande distinction entre les deux pays, c'est que le dosage des politiques a été beaucoup plus accentué au Canada depuis trois ans. Pourtant, les mêmes politiques n'ont pas donné des résultats dans la même direction dans les deux pays. La théorie économique suggère que l'application d'une politique fiscale expansionniste et d'une politique monétaire restrictive doit produire un niveau d'activité économique élevé, un niveau d'inflation modéré et un raffermissement du taux de change. C'est exactement ce qui s'est produit aux États-Unis, mais pas du tout au Canada. Il est possible que les déficits gouvernementaux aient été maintenus à des niveaux élevés pendant tellement longtemps qu'ils sont devenus stériles. Nous connaissons probablement la réponse à cette question d'ici un an ou deux, puisque les gouvernements canadiens et américains semblent s'orienter vers une hausse des impôts en 1985.

### L'activité économique

À la lecture des journaux canadiens, on a vraiment l'impression que l'activité économique a été très faible au Canada depuis le début de la reprise, comparativement aux États-Unis. Or, le PNB réel a af-

fiché une tendance à la hausse au taux annuel de 6% du quatrième trimestre de 1982 au troisième trimestre de 1984, soit exactement au même rythme de croissance que les États-Unis durant ces sept trimestres. L'impression générale de faiblesse provient probablement du fait que la récession de 1982 a été très sévère et que les reprises économiques sont habituellement plus fortes au Canada qu'aux États-Unis. Même les comparaisons annuelles ne donnent pas une impression exacte de la réalité, comme le montre le tableau suivant :

542

**Différents indicateurs de la demande**  
(Changements en dollars constants)

		1982	1983	1984
PNB :	Canada	-4.4%	3.3%	4.4%
	E.U.	-2.0%	3.7%	6.7%
Consommation :	Canada	-2.0%	3.1%	3.3%
	E.U.	1.4%	4.8%	5.2%
Investissements :	Canada	-11.5%	-5.8%	0.5%
	E.U.	-6.8%	9.7%	18.0%
Exportation :	Canada	-1.6%	6.4%	21.5%
	E.U.	-7.8%	-5.4%	5.5%

C'est ainsi que le rythme de croissance du PNB réel a été à peu près le même en 1983 dans les deux pays et a été de seulement 4.4% au Canada, comparativement à 6.7% aux États-Unis. Et pourtant, les tendances trimestrielles sont identiques depuis le début de la reprise. Le tableau montre que la demande intérieure a été relativement faible au Canada depuis deux ans, alors que les consommateurs ont gardé un taux d'épargne élevé et que les investissements des entreprises baissaient. Par contraste, c'est la demande intérieure, et surtout les dépenses des entreprises, qui ont été fermes aux États-Unis, tandis que la balance des paiements se détériorait pour atteindre un déficit sans précédent.

Une autre impression qui correspond mal à la réalité, c'est que le marché de l'emploi a été beaucoup moins dynamique au Canada qu'aux États-Unis. C'est certainement l'image que l'on retient, si on compare les taux de chômage. Vers la fin de l'année, le taux de chômage était d'environ 11% au Canada, comparativement à un peu plus de 7% aux États-Unis. Pourtant, la progression de l'emploi n'a pas été aussi divergente, depuis la fin de 1982, que les taux de chômage tendent à l'indiquer : une progression en taux annuels de 3.1% pour le Canada et de 4.1% pour les États-Unis. La grande différence entre les deux pays provient de la croissance du taux de participation de la main-d'oeuvre. Le taux de participation avait plafonné, en 1981, à 65% de la population parce qu'il n'y avait pas d'emploi disponible, et ce n'est qu'au milieu de 1984 que le taux vient de redépasser le seuil de 65%. Le taux de chômage est donc demeuré élevé parce que la population active a augmenté aussi rapidement que l'emploi.

543

### L'inflation

Malgré les difficultés qu'a connues le Canada en 1984, on constate certains facteurs positifs, à long terme ; la tendance inflationniste est probablement le plus important de ces facteurs. De décembre 1982 à décembre 1983, l'indice des prix à la consommation n'avait augmenté que de 4.5%, et plusieurs s'attendaient à une légère remontée. Contre toute attente, le taux d'inflation s'est maintenu à moins de 5% pendant toute l'année. Il faut remonter à 1970-71 pour obtenir deux années consécutives avec un taux d'inflation aussi bas.

Les statistiques sont encore plus impressionnantes, quand on regarde l'évolution des salaires. En 1983, les hausses salariales accordées lors des grandes conventions collectives, qui ne comprenaient pas la clause d'indexation, étaient de l'ordre de 5.5% en moyenne. Encore une fois, il s'agissait de l'augmentation la plus faible des quinze dernières années. En 1984, il semble que ce record a été dépassé, puisque les conventions ont accordé des hausses de l'ordre de 4% environ, durant les trois premiers trimestres. Une telle modération n'avait même pas été atteinte, durant la période de contrôle des salaires, de 1975 à 1978.

Avec des hausses de productivité de l'ordre de 2% par an environ, les coûts unitaires de la main-d'oeuvre ont augmenté au rythme

de 2% à 2.5% par an au Canada. On se croirait au début des années 1960!

### **Le marché du crédit**

Les marchés financiers ont aussi fait preuve de modération, l'an dernier, puisque l'encours global du crédit a augmenté légèrement, mais s'est maintenu en deçà du sommet atteint en 1981. A titre de comparaison, l'encours du crédit aux États-Unis a déjà dépassé le sommet précédent, alors que tous les secteurs de l'économie américaine sont présents sur les marchés. Au Canada, les consommateurs préfèrent prêter plutôt qu'emprunter : le taux d'épargne des ménages est élevé et on note une recrudescence des prêts hypothécaires accordés par des particuliers. Le gouvernement fédéral a maintenu ses emprunts à un niveau élevé, mais les provinces et les municipalités ont diminué leurs recours aux marchés publics pour la deuxième année consécutive.

544

Les entreprises ont augmenté leurs emprunts d'une façon importante, mais pas suffisamment pour empêcher que leurs ratios de capitalisation ne continuent de s'améliorer. Dans le domaine des prêts bancaires, par exemple, la hausse des prêts, en 1984, ne ramène pas l'encours au niveau de 1981. La solidité des ménages et des entreprises canadiennes continue donc de s'améliorer, tandis que celle du gouvernement fédéral continue de se détériorer.

### **Conclusion**

Même si la qualité des vins dépend, à court terme, des soubresauts de la température, leur qualité à long terme dépend du soin avec lequel le producteur développe ses méthodes de production. La comparaison avec l'économie canadienne s'applique bien puisque, malgré une année difficile due à des facteurs externes, l'économie canadienne semble quand même sur la bonne voie. Tôt ou tard, les politiques adoptées depuis deux ou trois ans porteront leurs fruits.

## Pages de journal

par

Gérard Parizcau

15 février 1981

C'est aujourd'hui que commence le carnaval ; c'est aujourd'hui également qu'a lieu au C.U.M. la conférence du maire Jacques Médecin sur sa ville.

545

J'en reviens. Vraiment, M. Médecin ferait mieux de s'en tenir à l'administration de sa bonne ville. Il est un excellent maire, dit-on ; mais il est un piètre conférencier. Pendant une heure et demie, il nous a présenté une énumération de chiffres, de dates, de noms, qui n'avaient rien de particulièrement intéressant. En choisissant les noms et les faits, comme il aurait pu nous charmer s'il eût eu le talent qui permet de choisir les exemples et de rendre un texte vivant et débarrassé des lourdeurs de celui qui se perd dans les détails ! Ce n'était pas un jour faste pour le C.U.M. Mais quelle foule s'y pressait pour entendre celui qui est arrivé à la mairie grâce à son père et qui y est resté, grâce à une bonne organisation électorale, dit-on ; grâce aussi à des idées et à des initiatives valables.

M. le maire Jean Drapeau a des idées ; il en parle, mais il ne fait pas de conférences. M. le maire de Nice, peut-être pourriez-vous suivre son exemple ?



Hier, déjeuner à la *Colombe d'Or*, avec notre ami Paul Brochu. Nous nous entendons très bien tous les deux. Aussi fut-ce charmant, comme à l'accoutumée. Cette fois, le décor était agréable et si la note s'annonçait corsée, les mets étaient excellents, quoique pas meilleurs que ceux que Germaine B. sert à son époux avec l'aide de M. Calluaud, ce traiteur cher, mais talentueux de la rue Maccarani, à Nice.

Chaque jour, vers onze heures, mère Maria Bossina part avec son cabas et revient avec ce qu'il faut pour déjeuner. Ces pintadeaux aux morilles, l'autre jour, étaient de pures merveilles.

Ce boeuf qu'on nous servit à la *Colombe d'Or* était également bon, tendre sous la dent. Béni soit notre frère Paulus-Henricus Brochu qui eut l'excellente idée de nous inviter à ce restaurant, dont les murs sont garnis de bien belles toiles, s'il s'y égare quelques croûtes : Matisse côtoyant \*\*\*, mais ne perdant rien de son charme.



546 Auparavant, nous avons côtoyé au bar des gens pouvant être selon le cas des bourgeois riches ou nouvellement enrichis, des truands de grande classe ou d'humbles serviteurs du Seigneur, comme nous.

Devant nous, il y avait une jeune femme aux bottes envahissantes, faible comme un roseau, à la peau brune et aux noirs cheveux. Indienne, ai-je risqué devant notre Bonne Mère ou du Pakistan ? Non, me répond la sagesse personnifiée, mais d'Asie assurément. Notre hôte n'est pas encore là pour trancher la question, car il n'a pas fini son intervention au colloque auquel il a été convié. Il arrivera avec quelques minutes de retard et des histoires d'ordinateurs qui auraient plu à Jean-Jacques Servan-Schreiber. Dans le *Défi mondial*, celui-ci ne voit-il pas, dans l'informatique, le salut de notre société ? Information, imagination, esprit de travail, étude des méthodes les plus propices à l'effort, voilà, me semble-t-il, ce que Servan-Schreiber recommande dans son livre.



Un de nos amis vient d'apprendre à Nice la mort de deux de ses cousins. L'un s'est tué au cours d'un accident d'automobile et l'autre s'est pendu. Quelle horreur ! Faut-il être bien malheureux ou avoir un grand dégoût de la vie pour agir ainsi, alors que sa femme et ses enfants restent derrière et doivent se tirer d'affaire seuls. Il ne faut pas condamner avec des mots durs. Il faut avoir pitié, pleurer si on le peut ou se laisser envahir par une grande tristesse devant ce désespoir et cette chute, face à ses responsabilités.

Quel choc psychologique ce doit être pour cette jeune femme qui, seule, doit maintenant élever ses enfants, trouver les moyens nécessaires de se tirer d'affaire, comme on dit. Certaines femmes se révoltent à l'épreuve. Certaines, par exemple, ont repris les affaires du mari et les ont menées à bien. D'autres ont donné une allure nouvelle

à l'entreprise, sans préparation aucune, avec des qualités que l'époux décédé n'avait pas. Mais comme le souvenir de l'homme, se balançant sur sa corde, doit longtemps rester une horreur pour celle qu'il a laissée derrière !



Germaine aurait sûrement réussi en affaires, si elle avait été veuve ou ne s'était pas mariée, car elle aurait apporté ces qualités de bon sens et de compréhension qu'elle a montrées au conseil de l'hôpital Sainte-Justine, par exemple, à une époque où les femmes dirigeaient l'établissement avec, ma foi, des qualités de gestionnaires assez remarquables. Au moment où l'État est devenu le principal bailleur de fonds, il a voulu mener lui-même les hôpitaux par le truchement de conseils d'administration imaginés pour représenter à la fois le gouvernement, les malades et le public, suivant une formule nouvelle.

547

L'Hôtel-Dieu s'en tirait, avant la mainmise de l'État, à \$14 par jour, Sainte-Justine avec \$18 environ ; ces hôpitaux étaient bien dirigés, à bien meilleur compte que les autres établissements hospitaliers, à cause des religieuses qui, pendant longtemps, étaient peu ou pas rémunérées.

Depuis, l'État a mis la main sur les hôpitaux dans l'ensemble de la province. Les coûts d'administration ont monté en flèche : \$250 par jour n'est pas considéré, en effet, comme un *per diem* exagéré. Il est vrai que depuis, l'inflation, avec ses jeux de haute voltige, a augmenté les coûts considérablement, sans autre frein que le holà du ministre ou de ses proches collaborateurs.



Comme le clergé, l'homme d'affaires a peur du changement. C'est ce qui explique l'attitude du centre du patronat, par exemple, vis-à-vis certaines initiatives du gouvernement péquiste. Celui-ci a pris certaines positions sur des questions où l'intérêt de la nation devrait avoir le pas sur l'intérêt individuel.

Il faut noter aussi l'attitude des évêques sur la Constitution, à une époque où elle donne lieu à des discussions nombreuses et à des oppositions venues d'un peu partout au Canada. L'opinion est cou-

rageuse ; elle sort l'Église de son apathie antérieure. Mais peut-être est-ce une question d'hommes. . .

548

Il ne faut pas oublier, cependant, que les attitudes de l'Église sur les questions politiques sont extrêmement délicates. Toute intervention directe, toute déclaration favorable à un parti ou à un autre doivent être évitées, si l'on ne veut pas assister à une levée de boucliers à la fois violente et dangereuse pour la pratique de la religion. S'il y a là une vieille idée, elle garde toute son actualité, dans les moments difficiles. Au fond, ce n'est que lorsqu'elle se sent menacée dans son essor ou dans son existence que l'Église doit entrer en lice ; sauf s'il s'agit d'une question sociale grave. Si elle intervient, elle doit le faire avec prudence et en toute connaissance de cause. C'est à cette double condition qu'elle gardera son autorité, comme elle l'a fait d'ailleurs en Pologne.



Lu dans *L'Éloge de sir Antoine-Aimé Dorion* par Wilfrid Laurier : « Il arrive parfois que des hommes, qui ont passé la plus grande partie de leur vie dans le tourbillon des luttes politiques, voient, lorsqu'ils deviennent juges, leur opinion plus ou moins colorée, sans qu'ils s'en rendent compte, par les fortes convictions auxquelles ils obéissaient auparavant dans une atmosphère moins pure. On ne peut pas dire que ce soit là une chose qui n'ait jamais été vue ou connue.

On ne trouve rien de pareil chez le juge en chef de Québec. On a entendu une fois un membre conservateur du Barreau de Montréal faire la remarque que si l'on ne connaissait pas la carrière du juge en chef, on ne se douterait jamais qu'il ait été mêlé aux luttes politiques. »

Je ne sais pas ce que diraient ou penseraient mes amis du Cercle de la Place d'Armes, s'ils prenaient connaissance de ce texte. Il est vrai qu'il a été écrit au siècle dernier. Mais n'est-il pas encore d'une certaine actualité ?



Entendu hier, au musée Chéret, un concert de musique française, avec des oeuvres de Camille Saint-Saëns, Gabriel Fauré, Claude Debussy, Albert Roussel, Maurice Ravel et Francis Poulenc. Il y avait aussi au programme la première et la troisième gymnopé-

dies d'Erik Satie. Sa musique est dans l'esprit de l'École française de l'époque. Il était né en France, d'ailleurs.

Il y avait au programme beaucoup de pièces que Germaine et moi ne connaissions pas. Le concert s'est donné dans le grand salon où, à cause de l'espace et de la hauteur des plafonds, on a réuni une collection de grandes toiles (les Van Loo), comme on le faisait à l'époque où la dimension des pièces le permettait.

Le pianiste Claude Cappatti est un musicien adroit, jeune, vigoureux, un excellent virtuose qui a abordé ces maîtres avec la fougue de ses vingt-trois ans. Pour le juger, il faudra attendre une dizaine d'années, quand il aura appris qu'à côté de la virtuosité, il y a le goût, la finesse, l'art de faire valoir une musique, même révolutionnaire, autrement que par la fougue de ses vingt ans.

549

J'ai aimé ce concert, en m'éloignant du piano, là où les sons étaient moins brutaux, moins aigus. Mais peut-être aurait-il fallu au pianiste une beaucoup plus grande salle. . .



Pendant quelques minutes, hier soir, Mme Edwidge Feuillère a raconté sa vie. Désappointement. . . Autant elle fait valoir les textes d'un auteur avec finesse et simplicité, autant ce qu'elle raconte sur elle manque d'intérêt. Elle s'exprime généralement avec cette gentillesse et ce manque de prétention qui caractérisent son jeu de grande comédienne. Cette fois, elle a oublié tout cela pour notre grande désolation.



Je suis allé à la messe dimanche à Sainte-Réparate. On y gèle tant que la foule réunie n'a pas chassé par sa propre chaleur l'humidité qui règne dans la grande nef. J'ai été heureux d'assister à une cérémonie religieuse qui est à la fois un spectacle, un concert et un acte de foi. J'ai aimé aussi le sermon de l'évêque en visite pastorale dans sa cathédrale. Il a dit des choses de bon sens en une langue pleine, correcte et convaincante. Avec le prélat, comme on est loin de Bossuet et des grands prédicateurs d'autrefois ! L'évêque reste très près de ses ouailles avec leurs misères et leurs problèmes. Il a noté sa joie de voir les foules qui recommencent à se presser dans les églises et le nombre croissant de ceux qui communient.

Ce soir, on reprend à la télévision la présentation des papes qui se sont succédé sur le trône de Saint Pierre, de Jean XXIII à Jean-Paul II. Il y a là une présentation excellente de clercs qu'on nous fait voir avec leurs qualités, leurs orientations, la réaction des foules, le respect qu'on accorde au Souverain Pontife. Avec l'évolution des idées, de prisonnier du Vatican, il est devenu un citoyen du monde, grâce à l'avion qui lui permet de courtes, mais prestigieuses visites dans tous les pays où habitent ses fidèles, riches, pauvres ou simplement malheureux.

550

~

Le Pape vient de nommer cardinal de Paris un prélat français d'origine polonaise, en remplacement de Mgr Marty, qui avait atteint la limite d'âge. Le rôle du nouveau venu n'est pas facile, car le siège de Paris n'est pas un poste de tout repos à une époque comme la nôtre, où il faut condamner parfois, mais surtout évoluer sans aller aux extrêmes, être ferme parfois, mais sans brutalité et sans un entêtement qui fait commettre plus d'erreurs qu'il ne fait de bien, trop souvent.

Le prélat est souriant. Il s'exprime avec une grande correction. Il faudra attendre pour le juger. Pour l'instant, il se contente d'être sympathique ; ce qui est bien à une époque difficile.

~

Germaine et moi suivons avec beaucoup d'intérêt ce qui se passe dans le Québec, à l'aide des renseignements qui nous parviennent par les communiqués de presse de la délégation du Québec, qui nous sont adressés. Nous recevons également de temps à autre *Le Devoir* de fin de semaine. Que donneront les élections prochaines ? Il est bien difficile de savoir, tant que l'Union Nationale n'aura repris son équilibre ou perdu la partie définitivement.

Nouveau prince charmant, à sa manière, Roch LaSalle parviendra-t-il à réveiller la belle endormie ? Elle ne semble pas avoir le sommeil léger.

~

Nous sommes ici depuis quatorze jours et nous n'avons eu presque aucune nouvelle du pays. Il faut dire qu'une lettre ou un journal

prennent de dix à dix-sept jours à nous parvenir. Grâce aux communiqués de la Délégation, nous sommes au courant des principales nouvelles. C'est ainsi que j'ai appris le départ de Mme Lise Payette. En a-t-elle assez de la politique ou a-t-on assez d'elle ? Elle a fait quelques bourdes dont le parti a payé les frais : le mouvement des Yvettes, par exemple, est la conséquence d'une de ses maladresses. Si elle a joué un rôle de premier plan dans la socialisation de l'assurance automobile, elle ne se gênait pas pour se moquer ou essayer de ridiculiser ceux qui cherchaient à faire valoir une opinion différente de la sienne.

551

Elle part en annonçant un livre. Plus tard, elle donnera un téléroman à Radio-Canada. Sa forte personnalité devait s'accommoder très mal des cadres du parti.



En allant au C.U.M., j'ai vu deux roses absolument splendides que portait un rosier ayant réussi à grandir, malgré la haie qui l'entourait. Puissance de la vie végétale qui, parfois, résiste à tout. À la vue de ces deux magnifiques fleurs, j'en avais la bouche ouverte. Au point que deux passants ont ri de moi gentiment, jusqu'au moment où je leur ai fait partager mon enthousiasme.

### 16 février

Entendu hier soir une émission déplaisante à la télévision. Le réseau TF-1 avait invité des jeunes gens à discuter de leurs problèmes avec six personnalités rattachées à l'embauche ou au travail en général. Il y avait, par exemple, Monsieur \*\*\*, président d'une grande entreprise de produits de beauté. Si quelques-uns des jeunes gens invités étaient venus dans l'intention d'exposer leurs difficultés, le plus grand nombre était là pour le plaisir de chahuter. Ce ne fut pas long. On attaqua immédiatement Monsieur \*\*\* non pour ses idées sur le chômage qu'il n'avait pas eu le temps de développer, mais pour les profits que son groupe réalisait, chaque année, parce que la plus grande partie de son personnel féminin était bien mal rémunéré et que sa fabrication se faisait plutôt à l'étranger. Toute chose qui n'avait rien à voir avec le sujet du débat. Il était visible que les jeunes, venus assister à la discussion, étaient là surtout pour s'amuser. Aussi, l'animateur dut-il annuler l'émission, en disant : « Nous la reprendrons à un autre moment et devant un auditoire prêt à discuter

et non à attaquer les invités du poste, dans leur vie et leurs affaires personnelles ».

Tout cela va sans doute être exploité par l'opposition en période électorale. Je vois très bien le parti communiste cherchant à en tirer le maximum, comme une atteinte à la liberté.

L'industriel n'est pas habitué à être traité ainsi. Mais pourquoi s'est-il mis dans cette galère ? Pourquoi n'a-t-on pas pu se limiter à des jeunes vraiment désireux de discuter leur problème qui est réel ? Il y a, paraît-il, en France, cent mille jeunes chômeurs, assez pour recommencer les événements de 1968, si l'on n'y veille.

552



Le problème du chômage est grave, surtout pour les jeunes qui entrent dans la vie pleins d'enthousiasme ou prêts à tout casser tant qu'ils ne voient pas où ils vont. Les gens de ma génération ont connu la crise de 1920-22, mais surtout celle de 1929-35. Ils ne se sont pas révoltés, même s'ils ont passé par des moments très durs, à une époque où l'assurance-chômage n'existait pas. Mais celle-ci n'est pas une solution. Elle conserve en partie le revenu des chômeurs en leur donnant de quoi payer l'essentiel, mais elle ne guérit rien. Or, le chômeur, jeune ou vieux, est prêt à une lutte bruyante et dangereuse, si l'on n'y veille pas. La réunion de tout à l'heure nous a montré comme les chahuteurs peuvent se grouper et empêcher les autres de parler, à moins que, à leur tour, les plus calmes, les plus modérés n'interviennent.



Vu un film de Jean Raspail sur les Antilles. Autant j'ai aimé son livre *Secouons le cocotier*, autant je suis resté froid devant son film, même s'il est coloré et si on y voit de bien belles scènes de nature. On a vraiment trop l'impression d'un kaléidoscope.

**19 février**

Si elle nous apporte un instrument de travail extraordinaire, l'informatique menace-t-elle nos libertés ? Voilà le thème de la conférence donnée hier au C.U.M. par M. Lucien Maghier-Pollet. Philosophe, le conférencier est un très bel esprit. Il parle avec une extrême simplicité et peu de termes techniques. Il aborde son sujet d'abord

sous l'angle de l'informatique même, ce que c'est, ce qu'elle apporte au milieu intellectuel, puis il va jusqu'au bout de son analyse en se demandant dans quelle mesure l'informatisation poussée à l'extrême ne sera pas à la fois un bienfait parce qu'elle fournira d'étonnantes et précieuses données, et un danger parce qu'elle empêchera de raisonner, qu'elle tendra à mettre tous les esprits dans un même moule et, politiquement, parce qu'elle donnera, à ceux qui possèdent les données, le moyen d'orienter l'opinion dans un seul sens. Danger, par conséquent, de créer des robots ; danger de mettre tous les cerveaux dans un même moule ; risque d'atteindre la formation individuelle en supprimant toute faculté de raisonner hors de la voie tracée.

553

On peut arguer, discuter ce bien rapide résumé d'une conférence d'une heure ; on ne peut qu'apercevoir ce que le conférencier nous a apporté. S'il se réjouit de l'extraordinaire progrès mécanique que représente l'ordinateur, réduit dans sa taille et mis à la portée de tous, il craint les effets de l'informatisation à outrance, qui mettra insidieusement à la portée de tous la propagande et les moyens d'uniformisation de la pensée ; ce qui risque de supprimer le raisonnement en dehors de la voie tracée par ceux qui détiennent le contrôle des données.

L'ordinateur est délicat comme une fleur. Il lui faut une température uniforme. Il est une merveille de la mécanique, mais facilement détraquable. Il peut aussi être rendu inutilisable et ses données peuvent être brouillées, rendues illisibles ou supprimées par vandalisme ou simple maladresse. L'ordinateur est très exposé par les grèves. On a vu ce qui s'est passé au Québec pendant une grève des services publics : l'ordinateur central s'est arrêté et les données ont cessé d'être utilisables par la police de la route, par exemple. Il a fallu tout reprendre.



Entendu hier soir Jacques Chirac présenter son programme. Il est précis, assez convaincant. S'il a raison sur bien des points, il inquiète. Tout n'est pas aussi facile qu'il le dit, je le crains. Il se défend bien contre les attaques des journalistes venus l'interviewer, mais ne donne-t-il pas des arguments à Georges Marchais, en faisant la critique de l'oeuvre de Giscard d'Estaing ? Si j'ai démissionné, en 1978, comme premier ministre, a dit Chirac, c'est parce que je ne voulais

pas me contenter d'appliquer le programme du président de la République. Ceux qui parlent du président-monarque auraient-ils raison ?



554

Ce soir, coquetel chez les Valiquette pour faire la connaissance de M. Paul Tremblay, diplomate canadien à la retraite, qui passe un mois à Nice. Demain, déjeuner avec les Baudry, dans le pays du mimosa à l'arrière de Cannes. Vendredi, nous déjeunerons à Monte-Carlo avec les Jacques Brillant, qui veulent nous présenter à un vieil ami de Perrault Casgrain, Me Martin, avocat à Grasse.

Semaine un peu agitée, mais bien agréable en perspective. Car tous ces gens sont de bonne compagnie. Aussi, est-il très agréable de causer avec eux, en dehors de tout intérêt personnel ou politique, à un moment où la bataille électorale bat son plein dans toute la France, par le truchement de la télévision surtout.



Hier soir, le soleil s'est à nouveau « couché dans l'eau ». J'avais annoncé à Germaine qu'il pleuvrait, même si la météo annonçait du beau temps. Hélas ! il a plu.

Il faut souhaiter que dans l'arrière-pays, la neige recommence à tomber, car les gens se lamentent. Comme il n'y a pas eu de neige, il ne reste que des pentes inutilisables pour le ski.

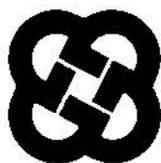
Cela me rappelle une certaine saison dans les Laurentides, au cours de laquelle un de mes clients, étendu dans une chaise longue en bas de ses pentes, avec une jambe dans le plâtre, se désolait devant son déficit qui augmentait chaque jour, sans qu'il ne pût rien faire d'autre que de se lamenter. Comme l'agriculture, les sports d'hiver dépendent des conditions atmosphériques. Dans le cas de la neige, c'est le trop peu ou le trop tard qui est la mesure de la perte. Ici, ce sera dramatique si cela continue, car les investissements sont considérables, même si mars corrige généralement les insuffisances de février au moment des vacances de neige.

# 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.

# Pensons Prévention



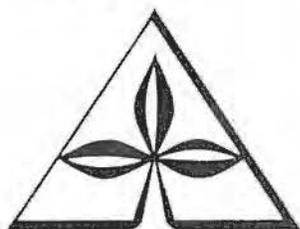
Les compagnies d'assurances  
**L'Union Canadienne**  
**La Norman**



L'assurance à votre mesure

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

# Réassurance sur la vie



Société de Gestion Munich-Londres Ltée

630 ouest, boulevard Dorchester  
Edifice CIL - 13<sup>e</sup> étage  
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

MONTREAL 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

2340, rue Lucerne  
Bureau 9

V.M.R., Montréal  
H3R 2J8

Tél.: 341-1820

## *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

# **LA NATIONALE**

**COMPAGNIE DE RÉASSURANCE DU CANADA**

---

## **RÉASSURANCE**

**(GÉNÉRALE ET VIE)**

---

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

**Téléphone: (514) 879-1760**

**Télex : 05-24391 (Natiore)**

---

# **Réassurance I.A.R.D.**

---

**Traité  
Facultative  
Proportionnelle  
Excédent de sinistre**

---



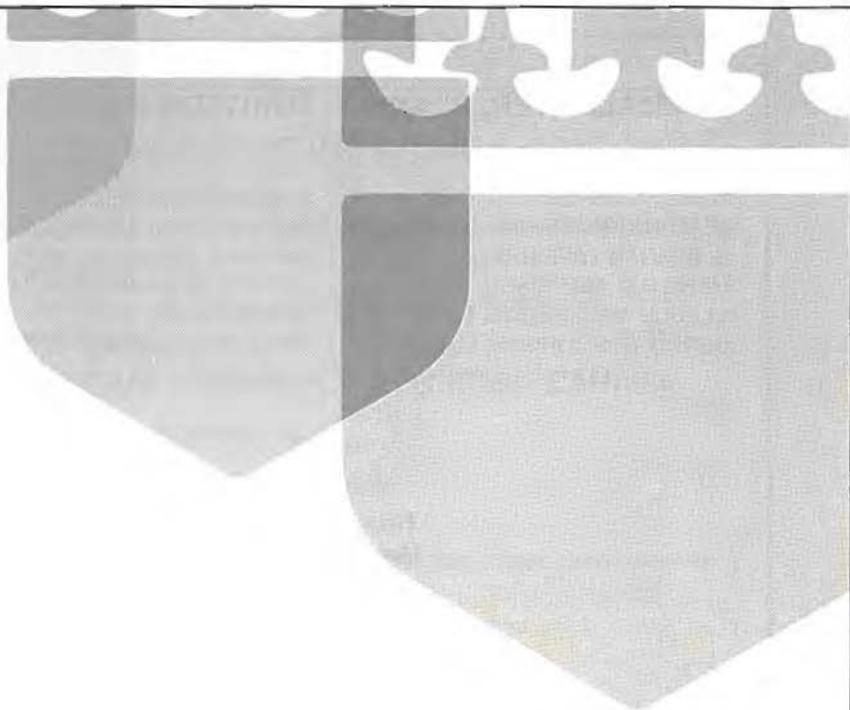
**La Munich du Canada,  
Compagnie de Réassurance**

---

**Marcel Côté, A.F.A.C.**

Directeur régional pour le Québec  
Bureau 2365  
630, boul. Dorchester ouest  
Montréal (Québec) H3B 1S6  
Téléphone : (514) 866-1841  
Adresse télégraphique: Munichre Mtl.  
Télex : 055-60986

---



## Depuis plus d'un siècle et demi....

C'est une tradition chez nous de s'adapter aux nouveaux besoins et exigences des Québécois.

Plus de 400 cabinets de courtage font équipe avec la Compagnie d'Assurance du Québec et l'Assurance Royale pour offrir un service professionnel à une clientèle de plus en plus exigeante.

Un service de règlement rapide, fiable et équitable est une autre raison pour laquelle ils nous accordent leur confiance... comme les agents d'antan.

**Compagnie d'Assurance du Québec**

Associée avec l'Assurance Royale depuis 1961



## **McALLISTER, BLAKELY, TURGEON & HESLER**

AVOCATS

W. ROSS McALLISTER, C.R.

JEAN TURGEON, LL.L.

C. KEENAN LAPIERRE, B.C.L.

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

CLAUDE MASSICOTTE, LL.L.

BENOÎT G. BOURGON, LL.L.

J. ARCLÉN BLAKELY, C.R.

NICOLE DUVAL HESLER, LL.L.

MIREILLE TREMBLAY NOËL, LL.L.

PATRICK BAILLARGEON, LL.L.

ANDRÉ LEDUC, LL.L.

APRIL K. CHAMANDY-COOK.

B.C.L. LL.L.

Suite 1230

Place du Canada

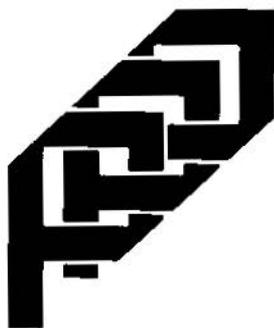
Montréal, Canada

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

## **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**



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

# S.C.G.R.

## SOCIÉTÉ CANADIENNE DE GESTION DE RÉASSURANCE, INC.

### Gestionnaire

#### des affaires de réassurance des sociétés suivantes :

- A.G.F. RÉASSURANCES (Assurance Vie et Assurance Générale)
- COMPAGNIE D'ASSURANCES POHJOLA (Assurance Générale)
- MUTUELLE GÉNÉRALE FRANÇAISE ACCIDENTS (Assurance Générale)
- MUTUELLE GÉNÉRALE FRANÇAISE VIE (Assurance Vie)
- LA NATIONALE. COMPAGNIE DE RÉASSURANCE DU CANADA (Assurance Vie et Assurance Générale)
- NORWICH WINTERTHUR REINSURANCE CORPORATION LTD. (Assurance Générale)
- N.R.G. LONDON REINSURANCE COMPANY (Assurance Vie)
- PRÉSERVATRICE FONCIÈRE, T.I.A.R.D. (Assurance Générale)
- SOCIÉTÉ COMMERCIALE DE RÉASSURANCE (Assurance Vie)
- UNIONE ITALIANA DI RIASSICURAZIONE S.p.A. (Assurance Vie et Assurance Générale)

---

**PLACE DU CANADA, 21<sup>e</sup> ÉTAGE  
MONTREAL, QUÉBEC H3B 2R8  
Tél.: (514) 879-1760      Téléx: 05-24391**

**ah** andrew hamilton  
(montréal) limitée

*Experts en sinistres*

**Siège Social**

**JOHN S. DAIGNAULT  
CHARLES FOURNIER  
RONALD N. MacDONALD**

550 ouest, rue Sherbrooke,  
suite 305 Montréal  
H3A 1B9  
Tél. 514-842-7841  
Télex 055-61519  
Câble "ANHAMO"

**Succursale de Québec**

**JACQUES AYOTTE  
MARCEL ST-MARTIN**

2905 Chemin St-Louis  
Ste-Foy, Que.  
G1W 4C2  
Telephone : 416-651-9564  
Telex : 051-21660

**Succursale de Toronto**

**Mr. L. A. HYLANDS**

1802 Richmond St. W., Suite 1802  
Toronto, Ontario M5H 2A4  
Telephone : 416-365-3160  
Telex : 065-24499

**DESJARDINS, DUCHARME, DESJARDINS & BOURQUE  
AVOCATS**

Guy Desjardins, c.r.  
Pierre Bourque, c.r.  
Jean-Paul Zigby  
Alain Lortie  
Michel Roy  
Claude Bedard  
Daniel Bellemare  
Denis St-Onge  
Jacques Paquin  
Gérard Coulombe  
Jean-Maurice Saulnier  
Louis Payette  
Robert J. Pherix  
Serge R. Tison  
Paul R. Granda  
Maurice Mongrain  
Pierre Legault  
Armando Aznar  
Daniele Mayrand  
Fred A. Cheltech  
Louise Lalonde  
Christiane Brizard  
Lucille Dube  
Eugene Czolj

Claude Ducharme, c.r.  
Jean A. Desjardins, c.r.  
Pierre A. Michaud, c.r.  
François Bélanger  
Maurice Laurendeau  
Pierre G. Roux  
Rejean Lizotte  
C. François Couture  
Marc A. Lénard  
André Loranger  
Anne-Marie Lizotte  
André Wéry  
Eric Boulva  
Luc Bigaquette  
Serge Gloulnay  
Michel McMillan  
Daniel Benay  
Paul Marcotte  
François Garneau  
Donald Francoeur  
Philippe Leclercq  
Michel Coutu  
Gilles Leclerc

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

CONSEIL  
CHARLES J. GÉLINAS, c.r.

**Bureau 2400**  
600 ouest, rue de La Gauchetière  
Montréal, Québec H3B 4L8

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



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

Prendre de l'assurance dans la vie en se dotant 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 sa force financière au service du public et devenir une compagnie d'assurance des plus dynamiques, qui assume pleinement son rôle de cheffe 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

# ASSURANCES

*Quarterly Insurance Magazine*

"Assurances" has been in existence for more than half a century. It provides technical analysis of insurance subjects to keep its readers informed of the latest developments in the insurance field.

No doubt you are already a regular reader. However, may we suggest that some of your key-men might also benefit from a subscription. The cost is \$20.00 per year in Canada or \$25.00 elsewhere.

If you would like some of your people to receive "Assurances" directly and have it available as a permanent source of reference, perhaps you would be kind enough to write us. We would be very pleased to fulfill your instructions.

Yours sincerely,

THE MANAGEMENT

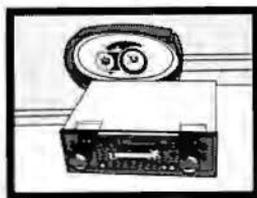
# *Pour un service à la hauteur de vos assurés.*

Nous offrons une gamme complète de services:



#### **PARE-BRISE ET VITRES D'AUTOS**

Pour tous les  
genres de  
véhicules, y  
compris les  
importés



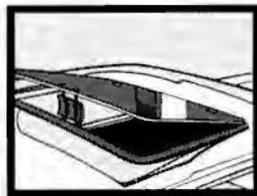
#### **RADIO ET SYSTÈMES DE SON**

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 les gens  
qu'elle assure**



**Assurance-vie  
Desjardins**

L'Assurance-vie Desjardins fournit aux membres de certaines de groupes de toutes les tailles la sécurité d'un régime d'assurances collectives ou d'un régime supplémentaire de rentes.

L'Assurance-vie Desjardins grandit avec les groupes qu'elle assure pour mieux les servir.