

Assurances

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

Directeur: GÉRARD PARIZEAU

SOMMAIRE

LES ASSURANCES DE PERSONNES - RÉTROSPECTIVE ET PERSPECTIVE, par Jean-Maurice Bousquet.....	1
LA RÉFORME QUÉBÉCOISE DES INSTITUTIONS FINANCIÈRES, par Jean-Marie Bouchard.....	7
LA PRÉVENTION ACTIVE DES SINISTRES: UN POINT DE VUE INDUSTRIEL, par J.N. Havers.....	19
UN PROGRAMME D'ASSURANCE-INONDATION POUR LE QUÉBEC, par Robert Viau.....	38
SOME OBSERVATIONS ON EXCESS OF LOSS TREATY CLAIMS RESERVING IN CANADA, par Len S. Harding.....	46
LA CLÉ DU FUTUR: SAVOIR ANALYSER L'ENVIRONNEMENT, par Benoit Duguay.....	51
RÉSIDENT ET RÉSIDENT, par Madeleine Sauvé.....	55
CHRONIQUE JURIDIQUE, par Rémi Moreau.....	62
La formule de proposition. Les frais de justice en matière pénale sont-ils assurables? L'assurance des dommages punitifs. L'intention coupable, élément essentiel à une infraction criminelle. La faute volontaire et la clause d'arbitrage. L'incapacité totale	
CHRONIQUE DE DOCUMENTATION, par divers collaborateurs.....	69
GARANTIES PARTICULIÈRES, par Rémi Moreau.....	75
L'assurance informatique: quelques applications	
ÉTUDES TECHNIQUES, par divers collaborateurs.....	87
Les nombres-indices de la construction. Les bases nouvelles de l'inspection des risques. Le cas d'un incendie dans une bibliothèque spécialisée. Des clauses de non-concurrence. Autos et remorques. Le B.A.C. et le taux d'inflation. Changements importants au Groupement technique des assureurs	
FAITS D'ACTUALITÉ, par J.H.	102
D'autres exemples de concentration financière. Le marché de l'assurance. La Mutuelle Générale Française: 1883-1983. L'assureur face à l'État. Considérations sur la participation du personnel aux profits de l'entreprise. De l'emploi des primes par le courtier. Le taux de sinistralité. L'évolution des bons du Trésor du Canada, de janvier 1981 à décembre 1984, à 91 jours, en pourcentage. La catastrophe de Bhopal et ses implications en matière d'assurance de responsabilité	
INDEX DE LA REVUE «ASSURANCES» 1984/1985, vol. 52, par Monique Dumont.....	112
BULLETIN DE DOCUMENTATION, par Monique Dumont.....	126
PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau.....	130



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-S ou VIDEOCOMP ainsi que pour les imprimantes au laser XEROX 9700 ou 8700 sous forme typographique.

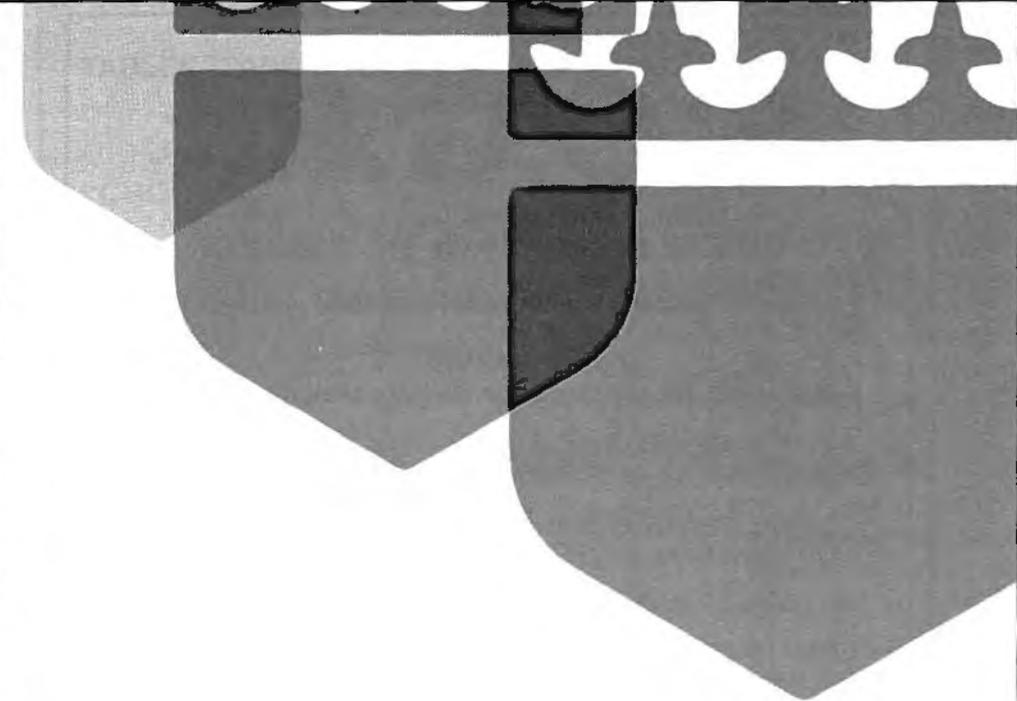


B E A
LE BUREAU D'EXPERTISES DES
ASSUREURS LTÉE

EXPERTS EN SINISTRES
DE TOUTES NATURES
SUCCESSALES À TRAVERS LE CANADA
BUREAUX DIVISIONNAIRES

Atlantique — Halifax — G.J. Daley (902) 423-9287
Est du Québec — Québec — G.-A. Fleury (418) 651-5282
Ouest du Québec — Montréal — C. Chantal (514) 735-3561
Ontario — Toronto — L.G. Burns (416) 598-3722
Prairies — Calgary — A. Mancini (403) 263-6040
Pacifique — Vancouver — J.E. Vallance (604) 684-1581
Centre d'Estimation — Montréal — Geo. W. MacDonald
(514) 735-3561 (604) 684-1581

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



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'anlan.

Compagnie d'Assurance du Québec 

Associée avec l'Assurance Royale depuis 1961

S.C.G.R.

SOCIÉTÉ CANADIENNE DE GESTION DE RÉASSURANCE, INC.

Gestionnaire

des affaires de réassurance des sociétés suivantes :

- A.G.F. RÉASSURANCES (Assurance Vie et Assurance Générale)
- COMPAGNIE D'ASSURANCES POHJOLA (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^e ÉTAGE
MONTRÉAL, QUÉBEC H3B 2R8
Tél.: (514) 879-1760 Téléx: 05-24391

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

FEDERATION

COMPAGNIE D'ASSURANCES DU CANADA

Siège social:
1080, Côte du Beaver Hall
Vingtième étage
Montréal H2Z 1S8

Bureau régional:
917, Mgr Grandin, Suite 300
Ste-Foy, QC G1V 3X8

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
Gerard Coulombe
Jean-Maurice Saulnier
Louis Payette
Robert J. Phénix
Serge R. Tison
Paul R. Granda
Maurice Mongrain
Pierre Legault
Armando Aznar
Danièle Mayrand
Fred A. Chéftechi
Louise Lalonde
Christiane Brizard
Lucille Dube
Eugène Czoliq

Claude Ducharme, c.r.
Jean A. Desjardins, c.r.
Pierre A. Michaud, c.r.
François Bélanger
Maurice Laurendeau
Pierre G. Rioux
Rejean Lizotte
C. François Couture
Marc A. Leonard
André Loranger
Anne-Marie Lizotte
André Wery
Eric Bouliva
Luc Bigaouette
Serge Gloutnay
Michel McMillan
Daniel Benay
Paul Marcotte
François Garneau
Donald Francœur
Philippe Leclercq
Michel Coulu
Gilles Leclerc

LE BÂTONNIER CLAUDE TELLIER, c.r.
LE BÂTONNIER ANDRÉ BROSSARD, c.r.

CONSEIL
CHARLES J. GÉLINAS, c.r.

**Bureau 2400
600 ouest, rue de La Gauchetière
Montréal, Québec H3B 4L8**

**Adresse télégraphique
« Premont »
Télex : 05-25202
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 sa compétence, 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 chef de file.

La Laurentienne, mutuelle d'Assurance.

Pour prendre de l'assurance dans la vie.



LA LAURENTIENNE
MUTUELLE D'ASSURANCE

MEMBRE DU GROUPE LA LAURENTIENNE

Pensons Prévention



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



L'assurance à votre mesure

AGENCE DE RÉCLAMATIONS CURTIS INC.

Jules Guillemette, A.R.A.

— Gilles Lalonde, A.R.A.

EXPERTISES APRÈS SINISTRES
DE TOUTES NATURES

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
Sodarcam, 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

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

Télex : 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

Réassurance I.A.R.D.

Traité
Facultative
Proportionnelle
Excédent de sinistre



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

Marcel Côté, A.I.A.C.

Directeur régional pour le Québec

Bureau 2365

630, boul. Dorchester ouest

Montréal (Québec) H3B 1S6

Téléphone : (514) 866-1841

Adresse télégraphique : Munichre Mtl.

Télex : 055-60986

Protégez-vous...

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

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

GESTAS, INC.



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

ASSURANCES

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

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada :

L'abonnement \$20

Le numéro \$6

À l'étranger

L'abonnement \$25

Membres du comité :

Gérard Parizeau, Pierre Chouinard,
Gérald Laberge, Lucien Bergeron,
Angus Ross, J.-François Outreville,
Monique Dumont, Monique Boissonnault
et Rémi Moreau

Administration

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

Secrétaire de la rédaction :
Me Rémi Moreau

Secrétaire de l'administration :
Mme Monique Boissonnault

53^e année

Montréal, Avril 1985

N° 1

Les assurances de personnes – rétrospective et perspective

par

Jean-Maurice Bousquet, F.L.M.I., A.-V.A.⁽¹⁾

The main purpose of Mr. Bousquet's article is to review the life insurance sector in the light of the new Bill 75 passed by Quebec Government on June 20, 1984 which removes some of the barriers between financial institutions. This article also deals with the position of ACCAP about the new legislation and the control of intermediaries based on better organized and refined classifications.



Au Québec, 1984 passera à l'histoire des assurances de personnes comme étant l'année du décloisonnement des services financiers. En effet, en adoptant la Loi 75, le gouvernement du Québec donnait aux compagnies d'assurance à charte québécoise des pouvoirs élargis leur permettant d'exploiter des champs d'activités qui leur étaient jusque-là interdits (Voir *Assurances*, Octobre 1984, No 3, page 363, *Le décloisonnement des services financiers*, par Monique Dumont).

(1) M. Bousquet est directeur général des communications à l'Association canadienne des compagnies d'assurances des personnes Inc. (ACCAP).

Déréglementation ou décloisonnement

Bien qu'ils aient été souvent utilisés comme synonymes, ces deux mots veulent pourtant dire des choses bien différentes. Ce qu'offre la Loi 75 a été qualifié de déréglementation par certains. En fait, il s'agit beaucoup plus d'une nouvelle réglementation, moderne et adaptée aux besoins de l'heure, et qui vise à abolir les barrières artificielles qui empêchaient les compagnies d'assurance d'offrir la gamme complète des services financiers. En ce sens, il faut donc parler de décloisonnement plutôt que de déréglementation.

2

La position de l'ACCAP sur le décloisonnement

La Loi 75, en vigueur au Québec depuis le 20 juin 1984, est l'aboutissement d'une longue réflexion amorcée en 1969 par la publication du rapport Parizeau, qui recommandait le décloisonnement des quatre piliers financiers que sont les banques, les fiducies, les courtiers en valeurs et les compagnies d'assurances.

L'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes déplorait depuis longtemps le fait que la loi régissant les aspects corporatifs de notre secteur n'ait pas été révisée depuis 50 ans. Durant cette période, la loi des banques a été fréquemment modifiée, leur accordant de nouveaux pouvoirs à chaque occasion, de sorte que les banques ont pris une telle expansion que l'on peut dire aujourd'hui, en parlant des quatre piliers financiers, qu'il y a un pilier et trois poteaux. Pour illustrer cette affirmation, il suffit de mentionner qu'à elle seule, la Banque Royale a plus d'actifs que l'ensemble des compagnies d'assurances de personnes réunies. Devant cette inaction des législateurs, l'ACCAP a fait parvenir en fin de 1983 des mémoires aux gouvernements fédéral et provincial, demandant des pouvoirs élargis. Alors que le gouvernement fédéral mettait en veilleuse pendant deux ans la révision de sa loi sur les compagnies d'assurance, le gouvernement du Québec, pour sa part, agissait promptement en juin 1984, par le biais de la Loi 75, en permettant aux compagnies d'assurance à charte québécoise de décloisonner leurs activités dans le marché des services financiers.

En somme, en vertu de cette loi, les compagnies d'assurance à charte québécoise peuvent déborder de leur cadre d'activités traditionnelles et se livrer à des activités réservées jusque-là à des sociétés

de fiducie, des banques et des maisons de courtage en valeurs mobilières.

Or, c'est précisément ce que demande aussi l'ACCAP au gouvernement central au nom de ses 117 membres actifs au Canada, dont la grande majorité détient des chartes fédérales.

La déconcentration du contrôle sur les intermédiaires

Pendant que le législateur québécois se penchait sur la question des pouvoirs corporatifs des compagnies d'assurance, l'Inspecteur général des Institutions financières était, pour sa part, à la recherche des solutions qui viseraient à remettre à l'industrie le contrôle qu'il exerce actuellement sur les intermédiaires, c'est-à-dire, dans notre cas, les assureurs-vie. Dans une allocution prononcée par Me Jean-Marie Bouchard le 14 novembre 1984 devant les membres de la Société des FLMI de Québec, il déclarait :

« La réforme québécoise qui est en cours ne se limitera pas seulement aux institutions. Il est évident que le décloisonnement des institutions amènera le décloisonnement ou à tout le moins la remise en question du rôle de l'intermédiaire dans le secteur des institutions financières. Le problème est cependant complexe parce que les tâches sont différentes et les formations diverses.

Afin de faire le point sur cette question, j'ai créé à la demande du ministre des Finances, trois comités d'étude dont les rapports devraient m'être remis dans les prochains mois. Ce n'est qu'après cette consultation avec le milieu que des recommandations seront faites au ministre ».

Les comités d'étude mis en place par Me Bouchard se sont réunis tout au long de 1984 dans le but de trouver des solutions acceptables pour tous les intervenants concernés.

À la table de concertation des assurances de personnes, les intervenants ont formulé leurs recommandations :

- Pour l'ADAC, c'est-à-dire l'Association des directeurs d'agences-vie du Canada, la solution à la déconcentration des pouvoirs réside dans la création d'un Conseil des assurances de personnes, composé d'individus représentant les différents intervenants de l'industrie. Ce Conseil des assurances de personnes, créé sur le même modèle que celui de la Colombie britannique, aurait essentiellement les mêmes pouvoirs que

l'actuelle Direction générale des assurances. Certains diront que cette solution n'apporte rien de neuf et ne fait que déplacer une bureaucratie qui risque d'être encore plus lourde. D'autres, par ailleurs, croient qu'elle a un certain mérite, à condition que ce Conseil des assurances ne soit que consultatif, et qu'en finale, la législation et ses règlements demeurent entre les mains du législateur et des autorités gouvernementales.

4

- Quant à la Fédération des courtiers d'assurance du Québec, elle suggère la délégation par le législateur à un seul organisme (L'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec) du pouvoir de réglementation et de contrôle de l'activité des intermédiaires en assurances (y compris les intermédiaires en assurance de dommages et les intermédiaires en assurance de personnes).
- Pour sa part, l'Association provinciale des assureurs-vie du Québec a proposé à l'Inspecteur général des Institutions financières du Québec de la reconnaître comme « l'organisme unique de contrôle pour réglementer certains aspects relatifs à la distribution des produits d'assurance-vie ». L'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes s'est officiellement opposée à cette prise de contrôle de la part de l'APAVQ. L'ACCAP rejette donc l'idée que l'APAVQ puisse devenir l'unique organisme de contrôle des intermédiaires à qui serait confiée la responsabilité de définir les normes d'accès à la profession et les conditions devant régir cette activité professionnelle.
- L'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes, quant à elle, n'a pas délibérément cherché à faire changer le système actuel de contrôle des agents par le biais de l'octroi de certificat par les autorités provinciales de réglementation. Elle est rejointe dans cette voie par l'Association des assureurs-vie du Canada qui n'a pas modifié sa position originale et qui continue d'affirmer que c'est le rôle du législateur de réglementer la profession d'assureur-vie. Dans l'édition de fin d'été 1984 (Vol. 14, No 6) de la revue *Forum*, le président de l'Association des assureurs-vie du Canada déclarait « l'AAVC a, judicieusement à mon avis, décidé d'en rester à l'adhésion volontaire et de réitérer sa position selon

laquelle l'octroi du permis est du ressort de chaque gouvernement provincial ».

Toutefois, face au désir apparent de certaines autorités de réglementation (dont la Direction générale des assurances du Québec en particulier) d'abandonner le système d'octroi de certificat d'agent, l'ACCAP a indiqué que ses 117 sociétés membres seraient éventuellement disposées à assumer un rôle significatif dans le cadre d'un système différent. Dans ce contexte de déconcentration des pouvoirs, « l'ACCAP croit qu'il est de l'obligation et qu'il incombe aux compagnies d'assurance-vie d'octroyer les certificats d'agent d'assurance si le département des assurances juge nécessaire de mettre fin au système actuel ». À cette recommandation s'ajoute la création d'un conseil consultatif d'assurance-vie qui aurait uniquement pour rôle de conseiller et d'aider l'autorité de réglementation à l'égard de toute question afférente aux intermédiaires d'assurance-vie la concernant.

5

Les associations concernées ayant clairement établi leurs positions respectives, il incombe maintenant au Surintendant des assurances du Québec de dégager une solution pouvant faire l'objet d'un consensus. Une fois franchie cette étape cruciale, l'attention pourra se porter sur un autre sujet de préoccupation, c'est-à-dire la réciprocité des différents permis d'intermédiaires.

L'intermédiaire et le comptoir financier unique

La véritable signification du concept de comptoir financier unique ne saurait être complète sans que soit également décloisonnée la fonction des intermédiaires. En ce domaine, l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes croit qu'un agent que son certificat autorise à vendre de l'assurance-vie, accidents et maladie et rentes, devrait pouvoir obtenir un certificat l'autorisant à vendre d'autres produits et services financiers et, par conséquent, être assujéti aux règles et aux règlements qui régissent lesdits produits et services. De même, les intermédiaires d'autres secteurs de l'industrie des services financiers devraient pouvoir obtenir un certificat d'agent et recevoir une formation appropriée dans le domaine de l'assurance-vie, accidents et maladie et des rentes. L'envergure des banques et les avantages excessifs dont elles bénéficient sur le plan de la concurrence justifient qu'on refuse aux banquiers, à leurs employés ou à leurs représentants de devenir des intermédiaires d'assurance-vie jusqu'à ce que la situation soit plus équitable.

Avant que cette réciprocité des permis d'intermédiaires (assureur-vie, courtier IARD, valeurs mobilières, courtage immobilier, etc.), ne soit une réalité, il faudra que les différentes parties s'entendent sur les modalités d'une telle réciprocité, tout en gardant, comme premier objectif, la protection du public.

Le rôle de l'assureur-vie dans l'avenir

6 Dans tout ce chambardement, il faut se demander comment l'assureur-vie pourra s'intégrer au nouveau concept des supermarchés financiers. Verra-t-on les banques et les autres systèmes de marketing direct envahir le marché traditionnel des assureurs-vie ?

Selon une étude sérieuse du marché américain, menée par LOMA (Life Office Management Association), en 1990 le marché des assurances individuelles chez les Américains devrait se partager ainsi :

Assurance débit ⁽²⁾	3 %
Magasins de détail	4 %
Videotex	5 %
Envois postaux	8 %
Banques	9 %
Intermédiaires (courtiers/agents exclusifs)	61 %

Nous voyons donc que chez nos voisins du Sud où le décloisonnement est à l'ordre du jour depuis un bon moment, où les banques, les courtiers en valeurs et les magasins de détail offrent nos produits, les deux tiers des assurances souscrites en 1990 le seront par l'intermédiaire d'agents ou de courtiers. Les recherches commandées par l'ACCAP confirment ces conclusions : au Canada, les deux tiers des répondants à une enquête sur les services financiers ont affirmé qu'ils préfèrent acheter leur assurances par l'intermédiaire d'agents ou de courtiers, alors que l'autre tiers enregistre sa préférence de faire affaire directement avec un centre de services financiers. Il faut donc en conclure que l'assureur-vie compétent qui saura mériter la confiance de sa clientèle aura non seulement sa place dans le nouveau monde des supermarchés financiers, mais que cette place sera centrale et enviable. En somme, il faut voir cette évolution comme nécessaire, inévitable et stimulante pour l'esprit créateur et ambitieux.

(2) Il s'agit de la perception des primes à domicile, effectuée par les assureurs.

La réforme québécoise des Institutions financières⁽¹⁾

par

Jean-Marie Bouchard⁽²⁾

The profound modifications to the insurance world induced by the adoption of Bill 75, in June 1984, are not impromptu changes. Rather, they are attributable to an evolution and a modernization of Quebec's financial institutions. This evolutionary process, which began several years ago, is likely to continue over the coming months.

7

It is this perspective of the reform that the author wishes to emphasize by underlining the recent amendments to the Law of Insurance.



Les changements profonds apportés au secteur des assurances par la Loi 75, adoptée par l'Assemblée nationale en juin 1984, ne sont pas l'effet de l'improvisation. Ils s'inscrivent tout simplement dans le processus de modernisation des institutions financières, entrepris au Québec depuis quelques années et qui se poursuivra dans les mois à venir.

Déjà, il y a eu la Loi sur les valeurs mobilières, la Loi sur l'Inspecteur général des Institutions financières et la Loi sur l'assurance-dépôts. Toutes ces lois ont ceci en commun : créer un cadre approprié pour les institutions financières opérant dans un contexte sans cesse évolutif, car la vie économique et sociale, qui est en perpétuelle mutation, imprime ses impératifs qu'il importe de bien connaître, si l'on veut apporter une réponse adéquate.

C'est cette perspective de la réforme des institutions financières au Québec que je voudrais faire ressortir aujourd'hui, en mettant en relief les récents amendements à la Loi sur les assurances.

(1) Allocution prononcée devant les *Fellows of Life Management Institute*, le 14 novembre 1984.

(2) M. Bouchard est l'Inspecteur général des Institutions financières du Québec.

Lorsqu'on situe l'évolution des assurances privées au Québec par rapport à l'activité économique dans son ensemble, on constate une diminution de l'importance du secteur privé des assurances dans l'économie.

Ainsi, le rapport entre le revenu personnel disponible et les primes totales d'assurances au Québec, de 1945 à aujourd'hui⁽³⁾, a évolué comme suit :

1945 =	7,14%
1971 =	10,08% (niveau le plus élevé atteint)
1983 =	7,80%

8

Comment expliquer cette situation ? Depuis la fin des années '60, nous avons été témoins, plus ou moins à notre insu, d'une profonde transformation de la théorie de la séparation des fonctions (les quatre piliers) selon laquelle les institutions financières doivent se spécialiser selon des besoins spécifiques du marché. Au cours du siècle dernier et jusque dans les années '30, la réglementation des institutions financières au Canada s'était articulée autour de cette théorie.

D'un côté, les banques ont vu leurs pouvoirs libéralisés. Le gouvernement fédéral a permis, entre autres, à ces institutions d'occuper le champ des prêts hypothécaires et des prêts aux consommateurs, en élevant la limite sur le taux d'intérêt qui pouvait être prélevé ; le résultat en fut la quasi disparition des compagnies de finance et la diminution de l'importance des compagnies d'assurance comme prêteurs hypothécaires. Selon des statistiques de la Société canadienne du logement, la part de marché des institutions prêteuses pour des prêts hypothécaires sur les propriétés résidentielles au Canada a évolué comme suit :

Institutions	1967	1982
Banques	19,3%	43,8%
Fiducies	31,8%	26,0%
Compagnies d'assurance-vie	26,8%	7,8%
Autres	20,3%	22,4%

(3) Le marché des assurances privées au Québec depuis 1945, Direction générale des assurances, 1^{er} trimestre 1982 et Rapport annuel de l'Inspecteur général des Institutions financières sur les assurances, 1983.

ASSURANCES

En ce qui concerne les régimes enregistrés d'épargne-retraite, on constate une situation semblable depuis que les banques peuvent offrir ce genre de produits ; selon des statistiques de Revenu Canada, le pourcentage d'attraction des nouveaux régimes enregistrés au Canada a évolué comme suit :

Institutions	1967	1982
Compagnies d'assurance-vie	40,0%	19,1%
Fiducies	34,4%	35,7%
Banques	—	28,9%
Autres	25,6%	16,3%

En somme, la législation concernant les assurances n'avait pas modifié, sauf au Québec en juin 1984, les pouvoirs des compagnies d'assurance, alors que la révision régulière de la Loi sur les banques a permis d'allonger la liste des pouvoirs des banques, de sorte qu'aujourd'hui, cette loi énumère une longue liste non limitative d'activités allant de la prise de dépôt à la vente de billets de loterie, en passant évidemment par les prêts hypothécaires et les REER. Durant ce temps, les compagnies d'assurance étaient toujours confinées aux activités d'assurance et de rentes.

D'un autre côté, non seulement les pouvoirs des compagnies d'assurance n'étaient pas extensionnés, mais le développement des politiques sociales, au cours de ces années, a amené la définition de nouvelles spécialisations à même les champs d'activités traditionnels des compagnies d'assurance. C'est le cas de la Loi sur les régimes supplémentaires de rentes ; en 1950, les compagnies d'assurance-vie représentaient 27,7% de l'actif de toutes les institutions financières au Canada et les fonds de pension, 5,6% ; en 1967, nous avions 17,0% et 10,7% respectivement et, en 1982, la situation devient 8,3% et 13,1%. C'est aussi le cas de la Loi sur l'assurance automobile au Québec, dont l'effet a été qu'une large part de l'assurance automobile est devenue sans objet, diminuant d'autant les primes versées à l'entreprise privée ; le rapport entre le revenu personnel disponible et les primes totales d'assurance au Québec est passé de 9,46%, en 1976 à 8,93%, en 1978.

On se rend donc compte que la réforme québécoise des institutions financières ne constitue pas une rupture avec la séparation des fonctions, mais, au contraire, une tentative pour rétablir à l'égard

des institutions québécoises un équilibre avec leurs principaux concurrents.

Depuis 1945, on a assisté à l'émergence et à l'affermissement d'une forte industrie régionale de l'assurance au Québec. En 1945, 73% du marché des assurances au Québec était contrôlé par des assureurs n'y ayant pas leur siège social, et près de 50% du marché y était détenu par des assureurs provenant d'un pays autre que le Canada. En 1983, ces pourcentages n'étaient plus respectivement que de 62,6% et 20%.

10

Cette pénétration du marché québécois par les assureurs ayant leur siège social au Québec est d'autant plus remarquable que, avec le déménagement du siège social de Sun Life de Montréal à Toronto, c'est un pourcentage important d'affaires qui est passé ainsi des assureurs ayant leur siège social au Québec aux assureurs ayant leur siège social ailleurs au Canada. La part de marché des assureurs ayant leur siège social au Québec a évolué comme suit :

Part de marché des assureurs ayant leur siège social au Québec

1945	27,2%
1971	35,9%
1977	40,0%
1978	35,7%
1983	37,4%

On voit donc, malgré le fait que, depuis 1971, le rapport entre le revenu personnel disponible et les primes totales d'assurance au Québec soit en diminution constante et que la concurrence des compagnies d'assurance, par rapport aux autres institutions financières, soit de plus en plus difficile à soutenir, que la situation des compagnies d'assurance ayant leur siège social au Québec s'améliore constamment. D'ailleurs, dans le marché très contesté des rentes, les assureurs du Québec ont réussi à hausser de 26,4% à 31,2% leur part de marché, entre 1982 et 1983.

Cette poussée des assureurs du Québec semble démontrer qu'ils ont su s'adapter avec succès aux bouleversements profonds qui ont marqué ce secteur au cours des quinze dernières années. La réforme de la Loi sur les assurances est venue appuyer ce dynamisme en adaptant la réglementation de ce secteur, tout en préservant les mo-

tifs principaux qui ont amené les législateurs à réglementer les institutions financières au cours des années, soit la protection des consommateurs, l'instauration de la confiance dans le système financier et une saine compétition entre les diverses institutions financières.

Il y a 19 compagnies d'assurance-vie ou groupes comprenant des compagnies d'assurance-vie ayant leur siège social au Québec, dont 14 ont une charte québécoise. Parmi eux, il y en a 10 qui sont aussi présents en assurances générales et 7 qui sont présents au sein de plus d'un type d'institutions financières.

11

Parmi les 19 compagnies ou groupes de compagnies, il y en a 11 qui sont des compagnies mutuelles ou des coopératives et, donc, qui n'appartiennent pas à des investisseurs privés. Ces 11 compagnies ou groupes représentent plus de 95% des primes perçues par l'ensemble et représentent 6 des 10 présents en assurances générales et 6 des 7 présents au sein de plus d'un type d'institutions financières.



La réforme de la Loi 75 vise donc particulièrement des compagnies qui sont massivement mutuelles ou membres du groupement coopératif et qui détiennent déjà des intérêts diversifiés, soit par la voie de holdings traditionnels, soit par l'acquisition de filiales, en vertu des pouvoirs qui leur avaient déjà été consentis par la Loi sur les assurances, en 1976 et 1979. D'une façon générale, ces compagnies s'étaient prévaluées au maximum des possibilités offertes, tant par la Loi sur les assurances du Québec que par la Loi sur les compagnies d'assurances canadiennes et britanniques.

Les 19 compagnies d'assurance ou groupes, comprenant des compagnies d'assurance-vie et ayant leur siège social au Québec, regroupent approximativement 5% des actifs recueillis au Québec par l'ensemble des institutions financières, bien qu'il soit difficile de régionaliser ainsi les actifs des institutions financières. Ce pourcentage prend une importance particulière, lorsque l'on se rappelle la répartition, au niveau canadien, des actifs des institutions financières. Les chiffres de ces actifs sont les suivants, en 1967 et 1982 :

ASSURANCES

	1967	1982
Banques	32,0%	37,1%
Compagnies d'assurance-vie	17,0%	8,3%
Compagnies de fiducie et de prêts	9,3%	9,5%
Coopératives d'épargne et de crédit	4,4%	6,7%
Fonds de pension	10,7%	13,1%
Autres institutions financières	26,7%	25,4%

12

Ces chiffres, à eux seuls, font voir qu'en ce qui concerne les compagnies d'assurance, la réforme québécoise s'insère dans un contexte d'une très grande concurrence pour accaparer le dollar d'épargne et pour répondre à la demande de capital. À cette compétition vive s'ajoutent les contraintes d'un marché régional où la situation diffère quelque peu de la situation canadienne.

On qualifie souvent la réforme québécoise de déréglementation. On devrait plutôt parler d'un décloisonnement, accompagné d'une réglementation accrue des institutions financières, respectant ainsi les motifs principaux qui ont amené les législateurs à réglementer ce secteur au cours des années, tout en tenant compte de l'évolution des besoins du marché, de l'évolution technologique et de l'évolution des techniques de surveillance et de contrôle qui se sont développées au Canada.

Le décloisonnement consiste à modifier la séparation des fonctions qui avaient été identifiées, au siècle dernier, pour répondre à des besoins spécifiques comme le financement industriel et commercial, l'administration des fiducies et la protection d'assurance. Dans la Loi sur les banques, on a procédé par l'énumération d'une liste non limitative d'activités avec certaines exceptions, comme la vente d'assurance ; il s'agit là d'un décloisonnement des activités : une banque reste une banque, mais elle offre une diversité de services qui n'ont parfois rien à voir avec les activités d'une institution bancaire. D'autres législations, comme la nouvelle législation de l'État de New-York, ont procédé au décloisonnement par voie de filiales ; dans ce cas, chaque institution conserve ses activités propres, mais l'ensemble offre une diversité de services. Au Québec, la formule retenue est mixte. Une institution financière pourra exercer diverses activités énumérées à la loi ou autorisées spécifiquement par le minis-

tre, mais celui-ci pourra exiger qu'une filiale soit constituée pour continuer toute activité qui n'est pas reliée à l'assurance, lorsque cette activité générera plus de 2% des revenus bruts de l'institution. Pour les autres activités non considérées comme complémentaires, la compagnie d'assurance devra procéder par voie de filiales. Ainsi, les genres sont respectés et continueront d'être régis par les lois organiques qui les concernent.

Les compagnies se voient offrir la possibilité de diversifier leurs activités, tout en conservant leur identité propre. Chaque institution continuera d'être réglementée par la législation qui lui est particulière, mais une partie de ses activités pourra se confondre avec les activités d'un autre type d'institution. C'est pourquoi doit-on parler de décloisonnement plutôt que de déréglementation.

13

Un autre sujet important abordé dans la réforme québécoise concerne les prêts et placements. Ici encore, faut-il éviter de parler de déréglementation car, si le champ des placements a été élargi, une nouvelle forme de réglementation a été instaurée. Jusqu'à maintenant, l'on cherchait à assurer la solidité financière des institutions par le moyen d'une réglementation détaillée des pouvoirs de placements. Ces exigences désavantageaient les institutions en ne leur permettant pas d'investir dans certains véhicules de placements et en limitant indûment les opportunités d'investissements qui se présentaient. Les modifications qui ont été apportées ne sont qu'une suite logique du principe du décloisonnement qui a été mis de l'avant et du nouveau concept de responsabilité des institutions. La nouvelle approche en matière de placement consiste à abroger les critères qualitatifs pour faire place au concept de l'administrateur prudent.

Ce concept de l'administrateur prudent ne se retrouve pas seulement dans la loi new-yorkaise. La Loi canadienne sur les banques en fait déjà un principe général. Le projet de révision de la loi fédérale sur les compagnies de fiducie et de prêts retient également ce principe. Au Québec, la refonte du Code civil, en ce qui concerne l'administration du bien d'autrui, propose d'en faire un principe de base dans notre société.

Cette approche nouvelle est rendue possible grâce à la sophistication des moyens de surveillance et de contrôle établis par le marché lui-même.

En effet, des organismes surveillent et contrôlent déjà la qualité de placements offerts sur le marché. Puis, les opérations de placements sont effectuées par des spécialistes, appartenant à des associations professionnelles qui jouent un rôle de formation et d'autodiscipline pour leurs membres.

14

Cependant, pour éviter une concentration excessive des actifs, des restrictions quantitatives demeurent. De façon générale, l'on peut dire que la grille de restrictions proposées par la législation new-yorkaise a été utilisée. Toutefois, cette grille a dû être adaptée pour tenir compte du fait que les actifs des institutions québécoises ou canadiennes sont moindres que ceux des institutions régies par l'État de New-York. Selon les commentaires et critiques que nous avons reçus, les critères retenus semblent raisonnablement sécuritaires.

L'abrogation des critères qualitatifs, auxquels devaient traditionnellement s'astreindre les institutions, permet à ces dernières d'être à l'affût des nouveaux modes de placements qui apparaissent régulièrement sur le marché, favorisant ainsi une maximisation du rendement sur les placements.

On entend aussi que le décloisonnement des institutions amènera la concentration des institutions financières. Je vous ai donné tantôt des chiffres sur la répartition des épargnes des canadiens entre les divers types d'institutions financières, entre 1967 et 1982. Ces chiffres révèlent que, bien que les banques aient vu leurs pouvoirs s'élargir considérablement, leur part du marché ne s'est que légèrement améliorée. Par contre, la part de marché des compagnies d'assurance ayant considérablement diminué au cours de la même période, nous assistons à un phénomène de regroupement des institutions qui va en s'accéléralant ; si rien ne vient stopper l'érosion du marché des assurances, ce phénomène prendra une ampleur critique. En effet, une industrie ne passe pas de 17,0% du marché à 8,3% en quinze ans, sans que les compagnies présentes dans ce marché n'en subissent les contrecoups. Il est possible que le décloisonnement amène certains regroupements, mais, de toute façon, les forces du marché mèneraient à elles seules à un résultat semblable.

La question du décloisonnement soulève aussi le problème des conflits d'intérêts. En effet, en permettant aux institutions de devenir filiales les unes des autres et en n'imposant pas de limites sur le pourcentage des actions qui peuvent être détenues par un individu ou un

groupe d'individus dans une même institution, on peut théoriquement favoriser la concentration d'entreprises au profit des investisseurs. Comme nous l'avons vu plus tôt, les compagnies québécoises sont principalement des compagnies mutuelles ou des groupes coopératifs où le contrôle des institutions est très dilué et où il est impossible qu'un individu ou groupe d'individus s'assure le contrôle effectif de l'institution. Dans le cas d'entreprises à capital-actions, la Loi sur les assurances comporte, depuis une dizaine d'années, des dispositions obligeant les administrateurs d'une compagnie à aviser l'Inspecteur général avant d'autoriser tout transfert ou attribution d'actions portant sur 10% ou plus du capital-actions ; le ministre peut interdire la transaction ou l'autoriser à certaines conditions qu'il détermine. Avec la Loi 75, nous avons introduit une disposition supplémentaire pour couvrir les opérations indirectes par le biais de holdings traditionnels. Ainsi, nous avons établi des présomptions de possession d'actions de la compagnie d'assurance au-delà du voile corporatif. De plus, la Loi sur les assurances comporte des dispositions sur les conflits d'intérêts dans les prêts ou placements qu'un assureur pourrait faire à des membres de son conseil d'administration, à ses dirigeants ou à leur famille ou à leurs associés ; une responsabilité solidaire est prévue pour les cas où les administrateurs et dirigeants d'un assureur passeraient outre à ces règles.

Le décloisonnement des activités et la nouvelle réglementation des placements ne constituent que deux des mesures que l'on peut associer au nouveau régime. Ce sont évidemment les plus spectaculaires, mais le rapport du Comité d'étude sur les institutions financières, remis en 1969 au gouvernement du Québec, comportait 82 recommandations dont plusieurs ont été adoptées depuis, et dont l'une concerne l'autorité publique de surveillance. Cette proposition a été concrétisée en 1982 par l'adoption de la Loi sur l'Inspecteur général des Institutions financières.

Cette Loi de l'Inspecteur général des Institutions financières est particulièrement importante, puisqu'elle a uniformisé la surveillance et le contrôle de toutes les institutions financières opérant au Québec, sous l'autorité d'un inspecteur général. Cette législation a mis de l'avant le principe de l'évaluation continue et régulière de la situation financière d'une institution et, généralement, de toutes ses affaires.

De plus, selon la philosophie de la réforme, des pouvoirs accrus sont accordés à l'Inspecteur général en matière d'intervention, lorsque la situation d'une institution évolue de façon défavorable. Ainsi, l'Inspecteur général peut, en plus des pouvoirs d'inspection qui lui étaient précédemment accordés, demander toute information ou renseignement additionnel dont il peut avoir besoin, s'il lui apparaît que la situation d'une institution se modifie en cours d'année. Il pourra également exiger un exemplaire des contrats de gestion conclus par une institution financière avec sa compagnie-mère ou ses filiales.

16

Dès qu'il se rend compte d'une détérioration de la situation, l'Inspecteur général peut apporter des restrictions au permis d'opérer de l'institution et soumettre le permis à certaines exigences que l'institution devra rencontrer, si elle veut éviter la suspension ou l'annulation définitive de son permis et la mise sous administration provisoire.

Même si la méthode de détermination du montant d'actifs minimal est fixée par un règlement du gouvernement, l'Inspecteur général peut, dans certains cas particuliers, donner des directives écrites à une institution pour qu'elle maintienne un actif supérieur à celui prescrit par le règlement.

D'autres mesures sont retenues, selon la nature des opérations de l'institution. Par exemple, la Loi 75 introduit l'obligation, pour les compagnies d'assurances générales, de maintenir des réserves suffisantes pour rencontrer leurs obligations, tout comme c'était le cas, depuis de nombreuses années, pour les compagnies d'assurances de personnes.

Un autre des aspects de la réforme québécoise concerne l'approche du contrôle exercé traditionnellement par l'État. Dans la mesure où une institution est en bonne santé financière, il est tout à fait indiqué de répartir la responsabilité du contrôle sur les gens qui sont choisis pour administrer la compagnie ou sur les professionnels dont ils s'entourent. C'est la raison pour laquelle, dans la Loi 75, la disparition des critères qualitatifs de placements a été remplacée par la règle de l'administrateur prudent, accompagnée d'une présomption de responsabilité solidaire des administrateurs.

De plus, le conseil d'administration d'une compagnie doit dorénavant se doter d'une politique de placements comprenant, notamment, l'accord des échéances de placements avec les engagements financiers. La Loi rend obligatoire la formation d'un comité de vérification et exige que les assureurs informent sans délai l'Inspecteur général de la démission, du non-renouvellement du mandat ou de la décision de proposer la destitution, en cours de mandat, du vérificateur et de l'actuaire responsables de l'évaluation.

En ce qui concerne les professionnels, le rôle du vérificateur a été raffermi, et une responsabilité plus grande lui a été conférée avec le comité de vérification. Tout comme c'était le cas en assurances de personnes, l'actuaire sera responsable de l'évaluation des réserves, en assurances générales ; ce professionnel a l'obligation de certifier la suffisance des réserves.

17

Comme on peut le constater, la réforme québécoise repose sur un sain équilibre que l'on retrouve à tous les niveaux : au niveau des pouvoirs comme au niveau des devoirs et des obligations. Si les activités sont plus étendues, un cadre organisationnel vient assurer le respect des lois organiques pertinentes. À des pouvoirs de placements souples et adaptables aux nouveautés du marché, correspondent des responsabilités accrues pour les dirigeants des institutions. Et c'est par une répartition des tâches de contrôle entre toutes les parties concernées, allant du conseil d'administration, en passant par les professionnels et jusqu'à l'autorité publique de surveillance, que la solvabilité de l'institution est assurée et que la protection du public est garantie.

La réforme québécoise qui est en cours ne se limitera pas seulement aux institutions. Il est évident que le décloisonnement des institutions amènera le décloisonnement ou, à tout le moins, la remise en question du rôle de l'intermédiaire dans le secteur des institutions financières. Le problème est, cependant, complexe parce que les tâches sont différentes et les formations diverses. Afin de faire le point sur cette question, j'ai créé, à la demande du ministre des Finances, trois comités d'étude dont les rapports devraient m'être remis dans les prochains mois. Ce n'est qu'après cette consultation avec le milieu que des recommandations seront faites au ministre.

La réforme québécoise des institutions financières est d'ores et déjà entreprise. Elle se poursuivra par la révision de la Loi sur les

compagnies de fiducie et de prêts et la Loi sur les caisses d'épargne et de crédit. Le dernier discours inaugural en faisait mention.

Le but de cette réforme est d'adapter les institutions au rôle nouveau que commande une transformation radicale des structures sociales. Déjà inscrit dans les usages et coutumes depuis quelques années, le décloisonnement, pierre angulaire de la réforme, est devenu réalité juridique au Québec et produira, pour le public consommateur, les effets escomptés, tout en assurant aux institutions québécoises la place qui leur revient.

18

Le marché américain et ses risques

Si le marché monétaire américain est extrêmement intéressant, très varié, on doit suivre ses opérations de très près. Pour ne donner qu'un exemple, une banque privée de Londres hautement cotée et jouant un rôle important, aussi bien dans la banque que dans le commerce des métaux précieux, s'est trouvée récemment devant une perte totale de 160 millions de dollars U.S., à la suite de très mauvais résultats. Malgré sa réputation, malgré la connaissance du métier de son haut personnel et ses relations, elle serait tombée en faillite, si la Banque d'Angleterre n'était intervenue et, dit-on, ne se fût pas portée acquéreur de la firme, moyennant une somme minimale. Ainsi, elle est parvenue à maintenir une très vieille et tout à fait remarquable entreprise. Que voulons-nous tirer de ce fait qui n'est pas unique, autant aux États-Unis qu'en Angleterre ? C'est que le marché financier américain, dans l'ensemble, est extrêmement intéressant. On peut en tirer des bénéfices considérables dans les années de prospérité, pourvu que la politique de la maison soit prudente. D'un autre côté, il faut être très circonspect, car les sommes engagées sont énormes, à la mesure de la taille du pays.

Si nous faisons allusion ici à ce cas particulier, c'est simplement pour en montrer les aspects généraux et l'extrême prudence avec laquelle il faut traiter dans un monde où les sommes en jeu sont telles qu'on est exposé, en cas de coups durs, à des pertes énormes. Cela est exact, autant dans le domaine financier qu'en assurance où, en certaines périodes, tout va très bien, tandis que dans certaines autres, tout va très mal. C'est ce que constata cet établissement britannique dont les administrateurs se trouvèrent tout à coup devant un gouffre.

La prévention active des sinistres : un point de vue industriel

par

J.N. Havers, Manchester

19

Some insureds do not seem to realize that they can indeed prevent, in their homes or businesses, losses which could prove costly in terms of delays and indemnities. At the annual Rendez-Vous de Septembre which is attended in Monaco by some 2,000 insurers, reinsurers and brokers from around the world, the theme this year was Loss Prevention.

The organizers of the Rendez-Vous called upon three speakers to stress the importance of active prevention, as it is called. Following is the text of the speech given by Mr. J.N. Havers, Risk Manager for Dunlop of England. Though Mr. Havers only outlined the problem, he nevertheless brought out certain aspects which may be useful to the reader. In particular, he deals with the central issue of this recurring concern which insurers and, fortunately, insureds share, at least in the case of large buildings where sizeable amounts of capital are at stake. As pointed out by Mr. Havers, to obtain fruitful results, the collaboration of both parties, the insurer and the insured, is indispensable, be it with respect to fire, theft, automobile and public liability insurance. As we are well aware, public liability claims involve increasingly large amounts each year.

Mr. Havers pointed out certain measures an insured might take to avoid bodily injury or property damage which could exceed acceptable limits for insurers. We will never forget the terrible consequences of thalidomid-causing drugs and the countless claims due to asbestosis.

Though Mr. Havers does not offer a panacea of specific guidelines, he does remind us of the seriousness of the risks involved and the importance of active collaboration between insurer and insured.



J'ai été intrigué et vivement intéressé lorsque les organisateurs de cet exposé-débat m'ont demandé de présenter le point de vue des industriels sur la prévention active des sinistres. L'expression «*prévention des sinistres*» évoque pour moi des souvenirs, car mon prédécesseur à la société DUNLOP aimait beaucoup cette formule, parlant toujours de prévention des sinistres et jamais de gestion des risques. Toutefois, ces deux appellations sont synonymes dans mon esprit, et j'emploierai aussi bien l'une que l'autre ici.

20 Historiquement parlant, la question n'est pas nouvelle. Au XIX^e siècle, la création de brigades de sapeurs pompiers appartenant à des compagnies d'assurance a apporté une preuve supplémentaire de son développement, et aujourd'hui, en cette seconde moitié du XX^e siècle, toute une panoplie de gestion des risques déferle, en provenance de l'Amérique du Nord.

L'utilisation de l'adjectif «*active*», dans le libellé du titre, présente-t-elle une signification particulière ? Il est clair que l'on ne pourrait guère parler de prévention passive (ne proposant pas de solutions) ou soumise. J'ai, pour ma part, interprété le mot au sens propre et je vais examiner comment les milieux industriels s'acquittent de leur tâche de prévention.

Selon certains spécialistes, un bon gestionnaire de risques doit posséder des connaissances en :

- droit, comptabilité, finances, psychologie, ingénierie, marketing, gestion, administration du personnel, économie, statistiques et, enfin – et cela n'est certainement pas le moindre des domaines – en assurance.

Il est évident que les personnes possédant toutes ces qualifications sont très rares, pour autant qu'il en existe, et c'est pourquoi il faut préciser tout de suite que les responsables de la gestion des risques et/ou de la prévention des sinistres n'ont que des objectifs limités.

Le risque dynamique ou spéculatif, comme, par exemple, celui de prendre la décision de construire des automobiles dans tel ou tel pays, ne les concerne pas. De tels risques sont du ressort de la direction générale, ils conditionnent la réalisation d'un profit ou d'une perte.

Le rôle du gestionnaire de risques se limite au risque statique, au risque de perte proprement dit et non à celui de profit. Un des objectifs fondamentaux de la gestion des risques a été défini comme la protection des avoirs et du potentiel de bénéfice d'une entreprise contre la perte ou la destruction, et comme l'élimination des causes à partir desquelles l'entreprise peut être tenue responsable. Et l'on ne modifierait pas profondément cet objectif en substituant le terme «*prévention active des sinistres*» à celui de «*gestion des risques*».

Si le but principal de la gestion des risques ou de la prévention active des sinistres est clair, il est tout aussi clair que l'industrie, dans son ensemble, défend ces principes. Mais si les industriels soutiennent la prévention active en théorie, la question à 64,000 dollars, à laquelle vous, réassureurs, souhaiteriez une réponse, est de savoir quelle proportion d'industriels donne réellement et entièrement son support au principe.

21

On peut dire que la gestion des risques ne s'est pas développée aussi vite et avec la même ampleur en Europe qu'aux États-Unis. Mais il existe, en dehors de l'Amérique du Nord, des gestionnaires de risques qui soutiendraient aisément la comparaison avec les meilleurs spécialistes outre-Atlantique.

Quoi qu'il en soit, la plupart des gestionnaires de risques européens étaient déjà engagés dans la prévention active à un degré plus ou moins avancé, et vous conviendrez sans doute que les exemples qui vont suivre constituent une base, à partir de laquelle des programmes plus élaborés ont pu se développer.

Automobile

Des statistiques concernant les conducteurs sont établies, et ceux présentant des tendances homicides sont licenciés.

Vol et cambriolage d'argent (services de paie)

Mise en place de protections adéquates, coffres-forts, serrures, grilles, etc. . . Incitation au paiement par chèque. Recours aux services de compagnies de sécurité, afin d'éviter d'éventuelles blessures au personnel.

Incendie et perte de bénéfice

Bon entretien des locaux. Débarras pour les ordures. Portes coupe-feu. Séparations. Installation de sprinklers. Réserve d'extincteurs, etc. . .

R.C. Générale et R.C. Produits

Établissement de contrats avec clauses de renonciation à recours/déni de responsabilité, systèmes de contrôle de la qualité ou de garantie des produits, étiquetages, etc. . .

22

Maladie et Sécurité

Sûreté des lieux de travail. Recrutement d'équipes de sécurité. Affichage du règlement intérieur.

Transports

Emballages adaptés, choix de transporteurs compétents. Contrôle des documents.

Détournements, abus de confiance et malversations

Références appropriées et contrôles financiers. Systèmes d'audit efficaces.

À partir de ce stade, un certain nombre de gestionnaires de risques européens arrivent à un carrefour, alors que les Américains, me semble-t-il, ont fait beaucoup plus de chemin : mais dans quelles proportions ?

De nombreux groupes industriels européens ont créé des compagnies d'assurance captives, augmentant par là-même l'intérêt porté à la prévention des sinistres. Certains assureurs, m'a-t-on dit, se sont peu à peu accommodés de l'existence des captives, mais d'autres y sont encore profondément opposés. Et on peut les comprendre. Les captives ont, en effet, une lourde responsabilité :

- elles ont fait chuter les taux ; elles ont détourné le flux des liquidités et, en traitant directement avec les réassureurs, elles ont écrémé à leur profit les meilleures affaires, détérioré le marché de la réassurance, élargi les couvertures, fait admettre la pratique des franchises et certaines, me direz-vous, ont eu une influence néfaste sur la météo. . .

Sérieusement, il ne fait aucun doute que l'apparition des captives a stimulé l'intérêt pour la prévention, bénéficiant ainsi aux assureurs aussi bien qu'aux réassureurs. La direction générale est particulièrement sensibilisée, lorsque des sinistres précédemment pris en charge par les assureurs et les réassureurs sont réglés par une filiale à 100% du groupe. Elle peut aisément se rendre compte des bénéfices que l'on peut tirer de programmes de prévention efficaces et de l'impact qu'ils peuvent avoir au niveau du bilan des captives. Ces principes restent aujourd'hui valables, mais on ne peut néanmoins ignorer les graves problèmes pratiques survenus à la suite de la récession économique. Celle-ci est, en effet, apparue en même temps que la capacité de souscription augmentait, de sorte que le marché cessant de croître, puis se contractant, on a assisté à une détérioration des critères de souscription. Comme les assureurs et les réassureurs luttèrent pour maintenir leurs parts de marché, les taux ont inévitablement baissé, et les industriels mettant sur pied des programmes de gestion de risques ont été, par conséquent, tentés de les abandonner. Pourquoi, en effet, dépenser de l'argent pour installer des extincteurs modernes, construire des séparations efficaces dans les entrepôts ou mettre en place de meilleurs systèmes de sécurité, quand les assureurs et les réassureurs étaient prêts à se battre « *pour arracher le contrat* » ?

Les plus sages ont résisté à cette tentation, mais nous ne pouvons négliger le fait que les programmes de gestion de risques n'ont pas entièrement échappé aux brutales restrictions budgétaires auxquelles les industriels européens ont dû procéder.

Beaucoup se sont engagés dans une bataille perdue d'avance, en ce sens qu'une partie du terrain durement gagné a dû être abandonnée afin de réduire les frais généraux. Mais tout n'a cependant pas été perdu : les directions, même en cette période de restrictions, devenaient de plus en plus conscientes de la nécessité d'une gestion des risques et quelques programmes furent épargnés. Ainsi, les captives ont exercé un effet bénéfique sur des programmes de prévention qui ont vu se resserrer, au sein des groupes industriels, les liens entre l'acheteur traditionnel de l'assurance et les responsables de la sûreté, de la sécurité, de l'audit, du transport et de l'informatique. Je pense que c'est à ce stade qu'en sont actuellement la plupart des gestionnaires de risques européens : on les consulte pour les principaux problèmes de gestion des risques et/ou prévention des sinistres, eux-mêmes

décident souvent des améliorations à apporter. Mais ils n'ont pas encore la direction des fonctions mentionnées plus haut, à savoir transport, contrôle, etc. . . Quelques-uns l'ont effectivement, mais ils représentent, d'après moi, une minorité, et jouissent d'ailleurs d'une solide réputation, compte tenu des lourdes responsabilités qu'ils assument.

24

De ceci, on pourrait penser que l'industrie américaine est beaucoup plus avancée ; ce qui est vrai, à mon avis. Une grande part de cette avance peut s'expliquer par l'existence de la RIMS – Risk and Insurance Management Society – qui, je cite, est « destinée à faire progresser le professionnalisme dans le domaine de la gestion des risques ». Elle consacre une tribune à l'échange d'idées et d'informations entre les gestionnaires de risques de différentes sociétés, et s'efforce de faciliter l'établissement de programmes de gestion des risques et de protection du personnel visant à préserver les avoirs et les bénéfices des entreprises. Monsieur John Cates parlera sans doute de la question, en ce qui concerne l'Amérique du Nord, et sera beaucoup mieux placé que moi pour juger de l'efficacité des gestionnaires de risques et des programmes de gestion des risques dans cette partie du monde. J'ai lu, pour ma part, le rapport annuel 1980 de la RIMS (environ 3,000 membres) et un élément m'a beaucoup frappé : la taille des départements de gestion des risques dans les sociétés américaines. Ils étaient plutôt réduits, ce qui me laisse à penser que les gestionnaires de risques n'ont peut-être pas le rôle exécutif que nous pourrions leur prêter dans les fonctions ne concernant pas directement l'assurance, telles que contrôle de gestion et sécurité. Mon sentiment est qu'ils travaillent cependant en collaboration plus étroite avec leurs collègues non acheteurs d'assurance que nous ne le faisons en Europe, et que ceci a pour effet d'améliorer les résultats de leurs programmes de gestion.

J'ai évoqué, en termes généraux, les activités de prévention active des sinistres en Europe et aux États-Unis. Qu'en est-il dans les autres parties du monde ? Je n'ai qu'une connaissance partielle relative à quelques pays, parmi lesquels l'Inde, la Malaisie, la Nouvelle-Zélande, le Zimbabwe, l'Afrique du Sud, mais j'ai découvert, chez les responsables industriels de ces pays, une large adhésion aux grands principes de la prévention active. Dans les pays moins développés, l'accent mis sur le bon entretien des locaux a constitué un bon point de départ pour construire des programmes de gestion de

risques plus élaborés. Des usines sans extincteurs mais propres, en ordre et bien entretenues sont parfois de meilleurs risques incendie que des risques *sprinklés*, mais dont l'entretien est déficient. Quelques usines pourraient répondre aux normes les plus exigeantes établies en Europe ou aux États-Unis. Il s'agit, pour la plupart, de filiales ou de compagnies membres de groupes multi-nationaux, où les critères de prévention sont définis au siège. Elles jouent un rôle moteur dans l'amélioration de la qualité de la prévention, servant de modèles qui, à défaut de pouvoir être atteints, peuvent inspirer certains gestionnaires désireux d'améliorer les conditions dans leur propre usine.

J'ai mentionné déjà l'effet bénéfique exercé par la RIMS sur les normes de prévention. Ma propre organisation au Royaume-Uni, l'AIRMIC (Association of Insurance and Risk Managers in Industry and Commerce), a été fondée en 1963 et joue un rôle important dans la diffusion de la « *bonne parole* » du Risk Management à travers le pays. En Europe, l'Association Européenne des Assurés de l'Industrie (A.E.A.I.) représente la Grande Bretagne (AIRMIC) et les organisations de gestion des risques de Belgique, France, Allemagne de l'Ouest, Hollande et Italie. Elle travaille en relation étroite avec la RIMS et d'autres groupements, et a organisé, en octobre 1981, la première conférence commune (AEAI/RIMS) à Monte-Carlo. Une seconde conférence, elle aussi couronnée de succès, s'est tenue en 1983, et nous espérons que la suivante, prévue pour octobre 1985, instituera un cycle bi-annuel sur le sujet. Il existe d'autres organisations de gestion de risques, en Afrique du Sud, Australie et Nouvelle Zélande, par exemple, et récemment a été créée la Fédération Internationale des Organisations de Gestion de Risques, avec un Anglais pour président, un Américain pour vice-président et un Français comme secrétaire général. Elle servira à faire avancer les principes et les pratiques de la gestion des risques à travers le monde.

J'ai jusqu'ici envisagé les grands aspects de la gestion des risques et il est peut-être temps maintenant de considérer plus en détail l'activité quotidienne d'un gestionnaire de risques, et notamment en matière de prévention des sinistres.

La façon dont il procède dépend d'un certain nombre de facteurs, mais il est une chose dont vous pouvez être sûrs : aucun gestionnaire de risques n'aura exactement la même activité que son col-

lège. Le gestionnaire en chef dans une grande multi-nationale américaine disposera probablement d'une équipe d'ingénieurs qualifiés, qu'elle soit intégrée ou fournie par un consultant externe. Le risque à surveiller sera, dans ce cas, du type « HPR » (*"Highly Protected Risk"*) et un système de prévention strict sera défini par le siège. Des schémas similaires seront utilisés, en ce qui concerne la sécurité, la santé et la sûreté, l'assurance des produits fabriqués, le transport de la marchandise, etc.

26 Le gestionnaire de risques européen est un parent proche de son homologue américain – plus qu'un cousin éloigné – mais il ne disposera pas d'un programme aussi strict de prévention, et son approche du problème sera beaucoup plus pragmatique, au cas par cas.

Bien que le courrier, le téléphone et le télex soient des outils précieux, une visite à l'usine permet de régler plus de choses et plus vite. Des guides d'entretien sont rédigés, et beaucoup affirment qu'ils constituent la pierre angulaire de leurs programmes de prévention, mais d'autres doutent que ces guides puissent servir à quelque chose. Lorsqu'un problème survient, tout le monde discute, et le responsable concerné prend simplement son téléphone sans consulter le guide.

Domages matériels et interruption d'activité

Des inspections régulières de l'usine devraient être faites. Mais les personnes procédant à l'inspection peuvent varier, et un certain nombre de méthodes diverses sont utilisées :

- 1) l'inspecteur de la compagnie d'assurance,
- 2) l'inspecteur de la compagnie d'assurance accompagné par le gestionnaire de risques,
- 3) l'inspecteur de la compagnie d'assurance accompagné par le gestionnaire de risques et le courtier,
- 4) le gestionnaire de risques,
- 5) un consultant externe.

Chacune de ces méthodes peut être valable, bien que je doute personnellement de l'efficacité de la solution numéro 3 en pensant que : *« trop de cuisiniers peuvent gâter la sauce »*.

Ces inspections sont capitales, et le gestionnaire de risques doit attacher une importance particulière à cette partie de son travail. Elles lui fournissent une image précise de l'usine, de ses activités et de son personnel, qui lui permettra d'évaluer le risque et de planifier la réponse qu'il pourra apporter aux problèmes de prévention. J'ai mentionné précédemment quelques-unes des mesures les plus évidentes à prendre, mais l'identification de l'unité centrale et la mesure de l'effet que pourrait entraîner sa destruction ou son endommagement, de même que *l'interdépendance* de deux unités de fabrication, devraient figurer en tête de liste. La dépendance vis-à-vis d'un seul fournisseur ou d'un seul client, et les conséquences que pourrait avoir une interruption d'activité chez l'un ou l'autre doivent également être envisagées.

27

L'information du nouveau personnel sur les procédures d'évacuation en cas d'incendie, l'utilisation des extincteurs et autres équipements doit être assurée, la sécurité des employés étant la première des priorités.

Il faut également procéder à un examen des sommes assurées et des sinistres raisonnablement escomptables (SRE). Récemment encore, des cas spectaculaires où cette condition fondamentale avait été négligée sont survenus, entraînant des conséquences désastreuses pour l'assuré.

Les chantiers travaillant sur le lieu d'implantation de l'usine représentent un risque important. L'utilisation de chalumeaux et autres outils de découpage et de brûlage doit être sévèrement contrôlée. Beaucoup de sociétés exigent un permis sans lequel l'entrepreneur n'est pas autorisé à opérer. Je me suis récemment aperçu de la nécessité d'une inspection régulière, lors d'une visite à l'étranger. Dans une grande usine de fabrication de pneumatiques où le système de permis était appliqué à la lettre, nous avons découvert, à l'occasion d'une visite de routine, qu'un entrepreneur utilisait sans permis des chalumeaux à moins de dix mètres d'un entrepôt de carburant hautement inflammable. Des souris et des hommes. . . (quels sont les plus indisciplinés ?).

Des mégots de cigarettes ou un ménage mal fait peuvent indiquer un contrôle insuffisant sur les ouvriers, qu'il faut rétablir immédiatement. Une attention particulière doit être portée à l'installation informatique, afin d'éviter les pertes, les dommages et/ou les inter-

ruptions. Une utilisation prématurée des équipements contre l'incendie doit, dans ce cas, être évitée. Il est nécessaire d'envisager un stockage des sauvegardes en dehors de l'usine, des solutions de rechange, en cas de perte ou de dommages, et un contrôle du personnel intéressé.

28

Le nombre des vols et cambriolages est en constante augmentation, et les attaques sur le personnel sont fait courant. Des méthodes modernes visent à isoler les agents chargés de la sécurité d'agresseurs potentiels, tout en leur fournissant des caméras et d'autres équipements techniques dans les zones où il avaient l'habitude de patrouiller. En dépit des efforts constants visant à persuader le personnel d'accepter que la paie s'effectue par chèque ou virement bancaire, nombreux sont encore les employés qui reçoivent leurs salaires en espèces chaque semaine. Au moment où j'écris ces lignes, deux attaques contre des gardiens viennent de survenir en Grande-Bretagne, et l'on déplore malheureusement la mort d'un des gardes. Dans les usines où la paie s'effectue en espèces, on essaie d'assurer d'abord la sécurité des employés et ensuite celle de l'argent lui-même. Une méthode fréquemment employée au Royaume-Uni, pour réduire le risque et sa durée, consiste à faire mettre les salaires dans des étuis à l'extérieur des locaux de l'usine par des compagnies de sécurité spécialisées. Ces dernières viennent chercher l'argent, procèdent chez elles à l'emballage et reviennent remettre les étuis à l'usine. Un système de distribution rapide minimise le risque d'agression par les gangsters⁽¹⁾.

Les incidents dus à la fraude informatique sont matière à préoccupation pour deux raisons. La première, évidemment, concerne la perte financière subie par l'entreprise. La seconde, moins apparente, concerne le manque d'expérience technique des gestionnaires de risques dans ce domaine. Ils s'appuient, bien entendu, sur les qualifications en audit que peuvent posséder certains membres de leur groupe et sur les sections d'audit externe spécialisées en la matière. Des rapports précis, des mises à jour et des révisions sont maintenant exécutés régulièrement par le personnel informatique. Il va sans dire également que la politique de recrutement de ce personnel a subi des transformations radicales⁽²⁾.

(1) Une autre méthode consiste à faire créditer le compte de l'employé à toutes les semaines ou les deux semaines. A.

(2) Cf. *Computer crimes and Insurance*, par Henry Klecan. «Assurances», October 1983.

Dans de nombreuses sociétés, une aide à la prévention, en ce qui concerne les systèmes de sécurité, est également fournie par d'anciens policiers, pouvant être employés à temps plein ou en tant que consultants externes. Leur expérience dans ce domaine particulier s'est révélée inestimable dans la prévention des vols et des pertes qu'un gestionnaire de risques moins expérimenté n'aurait pu éviter.

Un autre risque qui requiert, pour des raisons évidentes, une connaissance et une qualification particulières, est l'enlèvement avec demande de rançon. Il suffit ici de dire que de telles qualifications peuvent maintenant être obtenues, sans que l'on ait besoin de recourir à l'assurance.

29

Les pertes dues à une interruption d'activité sont parfois sous-estimées. Ce n'est que lorsque les délais de reconstruction de l'unité centrale sont connus qu'il faut déterminer les périodes d'indemnisation. Du fait que l'inspection légale des chaudières et des canalisations est obligatoire, les risques qui s'y rattachent sont parfois mal évalués. Une série de chaudières à gaz peut être détruite dans son ensemble, si une seule d'entre elles explose. Les séparations sont donc absolument indispensables. Une observation stricte des règles et des consignes dans les chaufferies évite de graves accidents, et une relecture permanente de ces consignes de la part du personnel est certainement profitable à tous.

Les dommages matériels aux véhicules et aux autres unités mobiles peuvent globalement constituer une véritable saignée dans les finances d'une entreprise. Un examen des statistiques concernant les chauffeurs, ou plus précisément un recensement des chauffeurs présentant de mauvaises statistiques, peut permettre de contrôler cette dépense. Plus important encore est le risque regroupant le local et les véhicules en un même lieu. Si ce risque de cumul n'est pas couvert, beaucoup d'assurés prudents rechercheront une protection en cas de sinistre majeur. Un garage de cinquante ou cent véhicules représente un montant substantiel en cas de perte totale, et dans ce cas, une police en excédent de sinistre sera le plus souvent recherchée.

Responsabilité Civile

La responsabilité civile aux tiers constitue la menace la plus grande pour la situation financière d'un groupe industriel, et des techniques de prévention de sinistres sont employées afin de contrô-

ler l'exposition à ce type de risques. On a énormément parlé de la R.C. Produits, ces dix dernières années, les choses ayant commencé avec les indemnités astronomiques versées aux États-Unis, les cas tragiques de thalidomide survenus en Europe, inévitablement suivis par le projet de réglementation sur la R.C. Produits préparé par la C.E.E.

30 Les assureurs européens entreprirent des enquêtes très poussées chez les assurés nord-américains, présentant des risques de R.C. produits et réagirent brutalement. Beaucoup d'observateurs neutres ont rétrospectivement estimé que cette réaction était excessive, mais, vrai ou faux, de manière justifiée ou injustifiée, les taux ont fait un bond spectaculaire et les conditions de couverture sont devenues plus restrictives. Cette furie a tout de même eu un effet bénéfique, à savoir que les directions générales des assurés se sont subitement beaucoup intéressées à la question et ont donné leur support à des programmes mis en place pour éliminer le danger chaque fois que possible et contrôler les risques inévitables. L'ordre du jour était aux séminaires internes et aux discussions, et l'on est arrivé à réduire les risques dans de bonnes proportions. Après examen approfondi des systèmes existants, de nouvelles procédures d'assurance produits ont été instaurées. Les départements « *Recherche et Développement* » des sociétés n'ont pas été épargnés. Une des leçons que l'on a pu tirer des actions en justice menées aux États-Unis est que les études réalisées lors des phases de création et de développement des nouveaux produits pouvaient jouer un rôle crucial dans l'établissement d'un système de défense efficace, face à une action judiciaire contre le produit. Ces études montrent aujourd'hui non seulement la voie suivie pour aboutir à un produit satisfaisant, mais elles peuvent aussi indiquer pourquoi une enquête dans telle ou telle direction n'a pas été poursuivie.

Des améliorations substantielles ont été apportées lors de la phase de fabrication proprement dite, afin de faire en sorte que le produit soit à la fois commercialement attrayant pour le consommateur et sans danger d'utilisation. Les responsables de l'assurance-produits possèdent plus de pouvoirs que précédemment, et peuvent décider d'interrompre les chaînes de fabrication, s'ils détectent un défaut dans le produit fini.

La présentation du produit aux clients garde son importance habituelle, mais l'étiquetage est devenu beaucoup plus complet et précis. Les notices d'instruction doivent être compréhensibles, lisibles et succinctes. Un langage confus ou risquant d'induire en erreur est sévèrement puni par les tribunaux, en particulier en Amérique du Nord.

Les procédures de dépôt de plainte ont été revues afin de permettre des défenses appropriées, mais surtout de donner la possibilité de distinguer suffisamment tôt les plaintes potentiellement fondées des réclamations injustifiées et de les traiter en conséquence. De la part des fabricants, il s'agit là vraiment d'une approche beaucoup plus professionnelle vers le consommateur. Cependant, la couverture en R.C. produits accordée par les assureurs peut s'avérer insuffisante pour l'assuré. Les indemnisations en dommages et intérêts aux États-Unis peuvent atteindre des sommes écrasantes, et pourtant l'attitude des assureurs, quant à la prise en charge de tels sinistres, est ambiguë. Un argument avancé est qu'ils ont les mains liées, alors qu'au contraire, certains États des États-Unis interdisent les couvertures contre les actions en dommages et intérêts. Les assureurs opérant aux États-Unis sont en face d'un réel dilemme, mais pour les assureurs émettant des polices en dehors des frontières du pays, il semblerait qu'il n'y ait pas interdiction légale d'accorder une indemnité appropriée à leurs assurés.

31

Il est toujours très délicat de faire la part entre la négligence délibérée d'un fabricant et l'insuffisance involontaire, et de refuser d'accorder sa couverture à un assuré qui, dans le cas le plus pessimiste, risque de voir gravement compromis l'avenir de sa société.

La police de responsabilité civile générale doit-elle garantir la perte de bénéfice ou non ? Un jugement intervenu à la Cour a récemment ravivé les discussions à ce sujet en Grande-Bretagne.

La couverture des frais de retrait, la garantie des produits et les extensions d'indemnités professionnelles sont autant de thèmes qui préoccupent actuellement les gestionnaires de risques, dans une période où les tribunaux et les législateurs glissent, lentement mais sûrement, du côté des consommateurs⁽³⁾.

(3) Ce qui est également le cas au Canada. A.

Le problème de la responsabilité civile des employeurs et des accidents du travail constitue une autre question urgente. Les coûts augmentent à mesure que les assureurs deviennent de plus en plus sensibilisés à l'impact que peuvent avoir, dans leurs comptes, les sinistres impliquant des maladies à long terme. La conséquence des sinistres asbestosis, notamment aux États-Unis, a été dramatique. Certains groupes industriels ont dû avoir recours à des solutions extrêmes pour éviter un désastre total ; ce qui a eu au moins pour effet de provoquer des discussions sur la meilleure façon de régler les sinistres. Il semblerait prudent de trouver une solution qui permette une indemnisation suffisante sans, pour autant, excéder de façon aberrante les frais médicaux et légaux, et qui permette aussi à la société industrielle concernée d'être en mesure de poursuivre son activité !

La byssinosis, la surdité et la ténosynovite sont parmi les problèmes présents à l'esprit des assureurs, comme à celui des gestionnaires de risques. Les causes de ces maladies ont heureusement été supprimées, mais quelles mesures pratiques de prévention peut-on prendre afin que des problèmes similaires puissent être évités à l'avenir ? Il est clair que le cadre de travail dans les usines est aujourd'hui plus agréable, et que les nouveaux produits et procédés sont examinés avec plus de soin que dans le passé. Des visites médicales régulières et des tests de dépistage seraient également nécessaires afin d'être sûr que la santé du personnel n'est pas affectée par les conditions de travail ambiantes ; ce qui permettrait également à la direction d'identifier les employés potentiellement allergiques aux matériaux utilisés ou à un procédé répétitif particulier pouvant provoquer une dermatite ou une ténosynovite. Une enquête très documentée peut servir deux objectifs : permettre une défense judiciaire adéquate (si nécessaire) mais aussi, de manière plus constructive, fournir une information précise pouvant être utilisée afin d'éviter que tel ou tel accident se reproduise.

Beaucoup de programmes de prévention reposent directement sur les qualifications des personnes compétentes en matière de santé et de sécurité au sein du groupe. Le gestionnaire de risques n'assumera généralement pas directement la responsabilité de ces programmes, mais sera intéressé à leur contenu et à leur application. Là encore, la distinction entre le gestionnaire de risques américain et ses

collègues des autres pays est nécessaire : le premier exercera sans doute une responsabilité directe.

Les accidents graves donneront lieu, en principe, à une enquête dans laquelle le gestionnaire de risques et son équipe seront directement concernés. Des leçons utiles pour l'avenir peuvent en être tirées, mais une étude attentive des statistiques concernant les accidents au sein des groupes peut également être riche d'enseignements. Beaucoup de gestionnaires de risques au siège utilisent la méthode du « *bâton et de la carotte* » (la prime étant répartie sur la base de l'expérience des sinistres) : afin de faire sentir aux gestionnaires des usines présentant de mauvais résultats la nécessité d'une amélioration, leur part de prime est augmentée, tandis qu'elle est diminuée, en récompense, pour ceux dont les résultats sont meilleurs. Bien que le gestionnaire de risques puisse ne pas avoir la responsabilité directe de certains programmes de prévention, il peut néanmoins, lors de ses inspections au titre de la protection contre l'incendie, juger approximativement de l'efficacité de ces programmes. Il lui faut, dans ce cas, du tact et de la compréhension, une approche indelicat vis-à-vis des responsables concernés pouvant avoir des effets néfastes. Beaucoup penseront que cette affirmation est des plus banale, mais une grande part du succès ou de l'échec d'un programme de prévention dépend de la relation qu'établit le gestionnaire de risques avec les autres membres du groupe. Cette coopération et cette compréhension des autres jouent un rôle-clé dans sa réussite.



Cela conclut une brève réflexion personnelle sur les buts et les objectifs des programmes de prévention active des sinistres dans l'industrie et le commerce. Permettez-moi cependant de mettre encore l'accent sur la façon dont le gestionnaire de risques reflétera l'attitude du groupe dans lequel il est employé. Quel est le rôle de l'assureur et du réassureur et comment devraient-ils coopérer avec l'assuré pour obtenir les meilleurs résultats ? Il est clair que chacun est directement intéressé au succès de l'application des méthodes de prévention, mais il y a des cas où un observateur neutre trouverait cette assertion difficile à admettre. Dans le domaine fondamental des inspections relatives à l'incendie et à la perte de bénéfice, les ressources disponibles, mêmes limitées, ne sont pas suffisamment exploitées.

Je ferai les remarques suivantes :

1) Pourquoi ce double emploi entre inspecteurs d'assurance et courtiers, lors de la visite d'un même risque ?

C'est inefficace, trop de temps est passé en relations publiques et pas assez en prévention des sinistres.

2) Le rapport d'inspection et le plan devraient indiquer clairement les zones critiques du risque, aussi bien en termes de péril que de valeur.

34 3) Les recommandations qui ont pu être faites précédemment et qui n'ont pas été suivies devraient être soulignées, afin qu'elles fassent l'objet d'un effort prioritaire.

4) Les recommandations dont l'importance est suffisamment grande pour justifier une action immédiate lors de la visite devraient être notées, en précisant dans les détails les mesures de redressement prises et le personnel concerné.

5) Lorsque des propositions visant à réduire les risques sont faites, elles devraient s'accompagner des implications financières qui en découlent, de façon à pouvoir établir une comparaison entre le coût supplémentaire à supporter et l'économie de prime réalisable.



D'autres points doivent être mentionnés.

De temps à autre, un gestionnaire de risques doit convaincre sa direction générale de dépenser des sommes substantielles pour la prévention des sinistres ; il peut s'agir de l'installation d'un tout nouveau système d'extincteurs ou du passage de la nième à la $n + 1$ ème installation, plus moderne. Cette présentation à la direction est devenue de plus en plus difficile ces cinq ou six dernières années, du fait que les économies de prime ont diminué. Pourquoi le directeur général d'une usine devrait-il allouer des fonds importants à la prévention lorsque la rentabilité d'un tel investissement (par le biais d'une remise de prime) s'avère insuffisant en termes de trésorerie ? La valeur intrinsèque d'une usine où la protection permet d'assurer virtuellement une production ininterrompue ne constitue pas une perte pour la direction. Aux vues de l'intensité avec laquelle la récession a frappé les économies des différents pays d'Europe, il n'est pas difficile de comprendre la réticence des industriels à investir dans la prévention des sinistres plutôt que dans les machines de production.

Les conditions du marché de l'assurance, favorables aux assurés, minent actuellement le principe d'une souscription saine ; ce qui pourrait se traduire par une détérioration générale des risques dans les cinq ou dix années à venir. Un retour à plus de professionnalisme dans la souscription est nécessaire, les taux devant se maintenir (peut-être même se réduire), en ce qui concerne les meilleurs risques, mais augmenter pour ceux qui ne répondent pas aux normes.

Sans cela, le développement des programmes de prévention active sera retardé.

Dans tous les cercles de gestion de risques, on a salué le rapprochement avec le marché de la réassurance. L'apparition des compagnies captives a probablement favorisé ce rapprochement, et les premiers résultats ont été positifs. Beaucoup reste cependant à faire, en premier lieu l'affectation du premier franc, dollar ou livre souscrit.

La tâche du gestionnaire de risques, c'est, à coup sûr, la prévention active des sinistres. Mais c'est aussi d'être certain, à la fin de la journée, que la cagnotte «assurance» est suffisamment remplie pour faire face à des sinistres réels.

Dans son livre intitulé «101 règles pour la gestion des risques», Tom Hallet (vice-président et également directeur de la gestion des risques chez Frank B. Hall) énonce ainsi sa 101^e règle : « Le bon sens est l'élément le plus important dans la gestion des risques ». Je suis sûr que Tom ne m'en voudra pas d'ajouter : « et aussi la prévention active des sinistres ».



Il est intéressant de mettre en regard du texte qui précède ce que le B.A.C., c'est-à-dire le Bureau d'assurance du Canada, a imaginé pour la lutte contre l'incendie et la prévention des sinistres, aussi bien dans le cas de l'incendie que de certains autres risques. Pour qu'on puisse en juger, nous extrayons ici quelques notes tirées d'une brochure intitulée «Les assurances I.A.R.D. au Canada» ; ce qui est tout à fait dans l'esprit de l'auteur, au dernier Rendez-Vous de Septembre :

« L'un des principaux objectifs de l'industrie des assurances est la réduction du nombre des sinistres. L'incendie d'une usine ou d'un immeuble de bureaux, l'écroulement d'un pont ou la perte d'un

avion peuvent entraîner un grave préjudice pécuniaire pour de nombreuses personnes ; c'est pourquoi les compagnies d'assurance s'intéressent de près à leur conception, à leur construction et à leur entretien.

Bien qu'une intervention aussi directe ne soit pas possible dans tous les cas d'assurance des entreprises ou des particuliers, les compagnies inspectent régulièrement les risques les plus importants. Rien n'incite autant à prévenir les sinistres que la perspective d'une réduction de prime, surtout dans le domaine de la construction.

36

Les compagnies d'assurance et leurs associations s'occupent aussi très activement de la mise au point et du perfectionnement des techniques de réduction des sinistres.

Les "*Underwriters Laboratories of Canada*" mettent à l'épreuve divers matériaux et techniques de construction, des appareils de lutte contre l'incendie, des systèmes d'alarme et des éléments de construction.

Le Bureau d'assurance du Canada finance le Service d'inspection des assureurs incendie, organisme qui inspecte l'équipement de lutte contre l'incendie des municipalités et fait des recommandations pour améliorer le matériel et l'équipement, l'adduction d'eau et la formation du personnel. Il organise aussi des stages pour familiariser le personnel du secteur industriel avec les méthodes de prévention et de réduction des sinistres. Chaque année, le Groupement technique des assureurs (G.T.A.) inspecte des milliers d'immeubles commerciaux, industriels et professionnels ainsi que des établissements d'enseignement, dans tout le Canada, pour s'assurer du respect des critères de sécurité et de prévention des incendies. Le G.T.A. fournit un service de planification aux architectes et aux entrepreneurs ; de plus, il dirige l'École de technologie de la prévention pour le personnel des compagnies d'assurance et des services d'incendie.

Les Services anti-crime des assureurs travaillent en collaboration avec les services de police et d'incendie et s'attachent à démasquer les escroqueries en matière d'assurance et à poursuivre les responsables. Ces services se composent du *Fire Underwriters' Investigation Bureau*, qui réunit des renseignements sur les dommages causés par le feu et participe aux enquêtes de la police et des pompiers dans le cas d'incendies douteux ainsi que du *Canadian Automobile*

Theft Bureau qui s'occupe des gangs spécialisés dans les vols de voitures.

Le Bureau d'assurance du Canada a mis en place, en Alberta, en Ontario et dans les provinces de l'Atlantique, un réseau de centres d'estimation répondant à ses normes et appartenant à des entrepreneurs indépendants, où des estimateurs chevronnés contribuent à accélérer le règlement des sinistres et à faire en sorte que les réparations s'effectuent convenablement et à un coût raisonnable. Au Québec, cette responsabilité a été confiée au Groupement des assureurs automobiles. Tant individuellement que par l'entremise du BAC, les assureurs accordent un important soutien financier au Conseil canadien de la sécurité et aux diverses ligues de sécurité provinciales. Ils participent aussi à diverses campagnes visant à sensibiliser le public à la sécurité, tant sur la route qu'au travail ou à la maison. »

L'impôt sur les grandes fortunes. Dossier numéro 12. Juin 1984, 3e édition. Crédit commercial de France.

Une fois de plus, ce grand établissement financier de France nous apporte une étude extrêmement intéressante sur cet impôt nouveau qui s'applique aux grandes fortunes. Qu'est-ce qu'il faut entendre par cela ? C'est une fortune faite de biens meubles ou immeubles, qui atteint la valeur minimale de 3,400,000 francs. En résumé, il s'agit là de la valeur nette de l'ensemble des biens, droits et valeurs imposables dont des propriétaires ou titulaires de foyers. Comme le disent les auteurs, il s'agit non seulement d'immeubles, mais de biens meubles, comme les meubles meublants, les bijoux, pierreries, matériel et marchandises dépendant d'un fonds de commerce, voitures, bateaux, etc. Fort heureusement, on n'a pas compris, dans l'énumération, les oeuvres d'art. Sans quoi, un très grand nombre auraient été vendues à l'extérieur du pays, ce qui aurait entraîné une diminution substantielle du patrimoine français. Duton a fait s'exprimer ainsi un de ses amis à ce sujet.

Le Crédit commercial de France met à la disposition de sa clientèle, dans la même collection, une vingtaine d'études ou de dossiers, qui ont trait à l'impôt sur les grandes entreprises et les individus. On ne saurait trop l'en féliciter.

Un programme d'assurance-inondation pour le Québec

par

Robert Viau⁽¹⁾

38

Mr. Robert Viau has prepared an article on a subject which has rarely been dealt with in the past. It is of particular interest to property owners threatened by spring flooding, caused by the swell of water coming from the distant regions where rivers find their source. There are already some insurance policies, described as "all risks", which cover flooding subject to a very precise wording. In Eastern Canada, such coverage is not widely available, and then only subject to strict conditions. Mr. Viau studies the main elements for a program of flood insurance to protect the insured. Flooding is not, after all, an uninsurance risk. It can be covered, but only subject to stringent conditions and where there is a general will to reduce the risk.



Introduction

Au cours des années 1960 à 1970, l'occupation des plaines d'inondation a augmenté considérablement au Québec. Replaçons-nous dans le contexte du moment, où le secteur urbain draine massivement la population de l'arrière-pays. L'activité urbaine s'exprime plus particulièrement dans la partie sud-ouest de la province, où près de 60% (environ quatre millions) de la population totale de la province se trouve. Bien sûr que la majorité de cette population n'aura pas élu domicile dans le secteur des plaines d'inondation de la région montréalaise, mais l'attrait de nombreux cours d'eau et de nappes lacustres a influé auprès d'un nombre massif de résidents, quant au choix de ce secteur fragile⁽²⁾.

(1) Ex-attaché de recherche au C.E.R.C. de l'UQAM, M. Viau prépara un doctorat à l'Université Laval, sur l'aspect socio-économique des inondations au Québec.

(2) On évalue à environ 700,000 habitants le nombre de riverains au Québec. Cette donnée correspond à environ 9% de la population totale de la province. Aux États-Unis, on parlera de 6% (environ 11 millions), en France de 3% (environ 2,5 millions).

La montée des dommages pour cause d'inondation s'est donc faite parallèlement à l'occupation abusive et massive d'un morceau de territoire. L'indemnisation versée atteindra des sommets au cours des dernières années ; ainsi en 1974 : \$23 millions, le montant consenti restera supérieur au total de la période de 1966 à 1973, soit près de \$15 millions. Et l'événement de 1974 n'est pas un cas isolé, d'autres suivront, soit en 1976 : \$24 millions et, en 1982 : \$15 millions⁽³⁾.

L'aventure de la protection

La nécessité de la protection à l'endroit des crues périodiques s'extériorise nécessairement à travers des besoins mettant à profit les moyens d'action de cette société. Exprimée par d'innombrables projets de nature physique, la lutte américaine contre les inondations a donné le ton à une expérience nord-américaine à laquelle le Québec s'est identifié. Bien sûr que les 8,000 barrages existants de l'arsenal hydraulique québécois ne répondent pas tous aux mêmes objectifs. Tantôt bâties à une époque lointaine où le petit barrage avait une fonction particulière, répondant à des intérêts ponctuels, ou érigées à une période plus récente dans la perspective de résoudre des problèmes au nom d'une collectivité, toutes ces oeuvres demeurent bien le reflet d'une époque, où les solutions de l'heure savaient, bon gré, mal gré, satisfaire le besoin.

À travers les documents, la vulnérabilité de l'oeuvre physique est admise : elle peut offrir une certaine protection, mais en aucun temps la protection absolue. Par exemple, au Québec, c'est en 1974 que la ville de Maniwaki, sise dans l'ouest québécois, a été atteinte par une crue d'importance n'ayant pu être contenue et qui a provoqué l'évacuation de trois cent soixante-quinze familles, soit dix pour cent de la population de la ville. Ne jetons, néanmoins, pas le discrédit absolu sur le recours à l'oeuvre physique : sur une période de trente ans (1936 à 1966), \$14,6 milliards de perte pour cause d'inondation ont été épargnés aux États-Unis (White, 1975). Mais la fausse sécurité qu'elle évoque reste un motif suffisant pour ne pas exacerber un tel recours.

(3) Certaines régions du Québec auront été sévèrement atteintes, lors du cours printanier de 1982, dont la région des Cantons de l'Est, pour le montant rapporté. Il ne s'agit donc pas d'une indemnisation, mais d'une évaluation globale du dommage de l'inondation pour une seule région du Québec.

Pour le Québec, le recours à la mesure physique aux fins exclusives de combattre l'inondation est apparu à deux reprises. Ces oeuvres visent à faciliter l'écoulement des glaces en contrant le problème de l'embâcle. Le barrage Sartigan, sis dans la partie moyenne de la Chaudière, et celui de Larocque, sis dans la partie moyenne du Saint-François, sont tous deux situés sur la rive sud de la province, là où le problème de l'embâcle demeure aigu. De telles interventions ont été rendues nécessaires, suite à l'importance des dommages. Dans la partie moyenne de la Chaudière, les dommages moyens annuels par période d'inondation retenue, de 1912 à 1957, auront été chiffrés à \$220,561 (M.R.N., 1965) ; pour le Larocque, sa construction aura été nécessitée plus particulièrement, suite à l'embâcle de 1948 qui, en chiffre de l'époque, occasionna \$2 millions de dommages.

Un autre aspect de la mesure physique, qui reste largement répandue au Québec, est le mur de soutènement. Au même titre que l'ouvrage de régularisation, il reste vulnérable. Sa relative simplicité en fait une mesure populaire, non seulement dans cette province, mais dans l'ensemble des pays à travers le monde. Lord de la crise économique de 1929, l'érection d'un bon nombre de ces murs s'est faite en vertu des « *Grands Travaux Communautaires* ». En outre, la digue a trouvé des applications plus récentes, au niveau de certaines municipalités, à la périphérie de la région montréalaise.

Depuis les dernières années, d'autres moyens sont en usage en matière de lutte contre les inondations. Ces derniers sont des mesures préventives, plutôt que correctives. Il y a un principe de base, quant à l'application de ces mesures correctives : la reconnaissance de la plaine d'inondation comme entité territoriale (programme de cartographie des risques de l'inondation). Ainsi, à la lumière d'une reconnaissance cartographique du territoire de la plaine d'inondation, il s'agira d'assurer un mode d'avertissement et d'évacuation, permettant la protection des vies et la récupération des biens précieux et périssables ; et en second lieu, d'envisager un mode de protection, soit permanent des bâtiments (mesures d'étanchéité), soit de dernière instance (mesures d'urgence : poches de sable, etc.). Finalement, la formule du dédommagement soulage les plus affectés, mais ne peut être perçue comme une mesure en soi – elle entretient définitivement le problème de l'occupation de la plaine d'inondation⁽⁴⁾.

(4) L'une des raisons majeures est l'orientation particulière de l'axe d'écoulement sud-nord (plutôt que nord-sud) des rivières de cette partie géographique de la province.

Le programme d'assurance-inondation : péripéties et évolution

L'idée d'un programme d'assurance-inondation n'a rien de tout à fait nouveau. Elle a d'ores et déjà trouvé maintes applications à travers le monde (Nouvelle-Zélande, États-Unis, Autriche, etc.). Cette forme de protection était déjà en vigueur au XIX^e siècle. Mais l'existence de ces compagnies était éphémère. Par exemple, toutes les compagnies américaines en fonctionnement furent, à toutes fins pratiques, lessivées lors du coup d'eau spectaculaire de 1899. Les plus hardies qui se rebâtirent, ou les nouvelles venues, subirent le même sort en 1927. N'eût été d'une initiative gouvernementale américaine, le programme d'assurance-inondation n'aurait vraisemblablement pas revu le jour à la fin des années 1960 :

41

- Au sens de nos préoccupations en matière d'assurance, *l'a priori* serait d'établir les difficultés d'un programme de nature privée. En premier lieu, notons la grande vulnérabilité de ce type de programme. La demande est sujette à des fluctuations de deux ordres. D'abord un grand intérêt pour le programme, au lendemain d'une crue importante pourra ne pas être compensé par la docilité relative du cours d'eau sur quelques années. Et, en second lieu, une forte inondation pourra aisément faire sauter les coffres de la compagnie et ce, en dépit d'entrées récoltées au fil d'années antérieures. Ce sont des difficultés de poids qui, tôt ou tard, déstabilisent, voire anéantissent un programme de nature privée.
- *L'a posteriori* serait d'établir un tel programme, géré par l'État et distribué par le réseau des compagnies privées. En raison de son caractère permanent, il peut amortir plus aisément les indemnités sur une longue période. En outre, il a la possibilité de légiférer en matière d'assurance, ce qui garantit un bassin maximal d'assurés. L'éclat de la réussite du programme américain s'exprime en termes d'un grand nombre de souscripteurs (*Visvader et al.*, 1974).

À travers les différentes expériences, l'application du programme réside de la difficulté de l'établissement d'une prime équitable, c'est-à-dire reflétant la gradation en matière de risque. Le système de l'assurance-inondation est relativement conforme à cette notion relative à la gradation de risque. Ainsi, pour le secteur rési-

dentiel, le coût de la protection est évalué en fonction de chaque catégorie de bâtiment figurant à l'intérieur de la plaine d'inondation, soit le rez-de-chaussée sans sous-sol, le premier étage sans sous-sol, le rez-de-chaussée avec sous-sol, le premier étage avec sous-sol, et le deuxième étage et plus. La subvention accordée par le gouvernement américain se scinde en deux volets : le bâtiment et le contenu du bâtiment. Elle est effective à 80% pour le bâtiment et à 25% pour le contenu. Tel que conçu, le programme a une efficacité certaine en matière de lutte contre les inondations (*Dacy and Kenreuther, 1969*).

42

Notons également que les bâtiments résidentiels, déjà à l'intérieur des zones inondables au moment de la mise en application du programme, sont protégés par le biais du programme d'assurance-inondation ; d'autre part, les nouveaux occupants du secteur de la plaine d'inondation auront, par ailleurs, à défrayer en totalité le coût de la police (*Sheaffer et al., 1967*).

Au chapitre des inconvénients, retenons que la mise sur pied d'un tel programme requiert un appareillage administratif lourd, qui nécessite 60% des entrées.

Les objectifs d'un programme d'assurance-inondation

Quels sont donc les objectifs d'un tel programme ? Ils sont doubles. Ils tendent d'abord et avant tout à faire reposer sur les épaules des usagers de la plaine, le fardeau financier de l'occupation et, d'autre part, d'écarter une clientèle indésirable sous l'effet d'une prime totale (sans indemnisation) et obligatoire à acquitter (*Dacy et al., 1969*). Conséquemment, la croissance des dommages est théoriquement plafonnée. À cet effet, l'efficacité du programme d'assurance-inondation réside donc essentiellement dans la manière incitative à promouvoir l'achat de polices (*Ward, 1978*). Il serait aisé d'atteindre ce but, si les gouvernements se refusaient à dédommager les sinistrés (*Sewell, 1969*). Et, d'autre part, les visées du programme seraient incomplètes, tant et aussi longtemps que les usagers de la plaine n'adhéreraient pas au programme (*Sewell, 1969*). Il est clair que, dans la perspective d'une législation, le problème de fonctionnement d'un programme d'assurance ne se poserait plus. Mais attention ! L'assurance-inondation ne doit pas être vue comme une fin en soi : elle ne trouvera sa pleine efficacité qu'à travers le prolongement avec des mesures de prévention (*United Nations, 1978*).

Hertzler (1961) énonce, toutefois, qu'il n'y a aucune certitude à l'effet que la prime obligatoire à défrayer soit un moyen dissuasif à l'occupation de la plaine, mais que, bien au contraire, elle favoriserait une classe de la société mieux nantie et apte à courir le risque. La bonne articulation d'un programme d'assurance devra passer par une information du public, en matière d'existence d'un risque potentiel. Non seulement elle sensibilisera ce public, mais elle pourra éventuellement conduire à l'appui populaire, en regard d'autres mesures de protection nécessaires à un programme bien articulé.

Conclusion

43

L'intérêt d'un tel programme pour le Québec cadrerait avec les objectifs de réduction des dommages causés par les inondations. Retenons que l'aide financière versée par les gouvernements en place est coûteuse et entretient un mal non nécessaire ; ce qui, en définitive, est peu efficace comme outil de lutte contre les sinistres.

Le programme de cartographie en existence au Québec et les mesures de zonage qui s'y rattachent scindent le territoire de la plaine d'inondation en deux zones respectives ; l'une de très grand risque, c'est-à-dire en bordure du cours d'eau (aire de récurrence de 0-20 ans), qui prohibe tout développement, et une zone de moindre risque (aire de récurrence de 20 à 100 ans), ayant pour effet de contrôler un développement anarchique. Par ailleurs, même si les nouveaux programmes d'aménagement des M.R.C. (municipalités régionales de comté) reconnaissent l'intérêt de légiférer en matière d'occupation de la plaine d'inondation, aucune protection pour les 700,000 occupants de la plaine d'inondation du Québec ne peut être effectivement assurée. Puisque la mesure physique coûte cher et offre une garantie partielle de protection, et que l'indemnisation est un poids collectif ne pouvant garantir qu'une compensation grossière du bilan des dommages, seule l'assurance-inondation, combinée au programme de cartographie du risque de l'inondation, semble présenter un gage logique de sécurité, au plan matériel. En outre, le programme d'assurance-inondation a ceci d'intéressant : il respecte le territoire de la plaine d'inondation et devient éventuellement un instrument de planification, en contrôlant l'utilisation éventuelle du territoire de la plaine d'inondation par le refus de garantir quelque protection que ce soit aux nouveaux venus.

Ainsi, un programme d'assurance-inondation, géré par le gouvernement central et distribué par le réseau de compagnies existantes, reconnaissant les intérêts respectifs des provinces, m'apparaît, à cet égard, souhaitable. Ce premier permettrait de faciliter davantage la rentabilisation du programme, en regard d'un nombre maximal d'adhérents.

Références bibliographiques

44

- Dacy, D.C. and H. Kementher, 1969, *The Economics of Natural Disaster*, New York, New York Free Press, 163 p.
- Grossman, A., 1958, "Flood Insurance : can a feasible program be created", *Land Economics*, vol. 34, no. 4, pp 352-357.
- Hertzler, R.A., 1961, "Composition and size of flood losses", *Papers on flood problem*, Chicago, The University of Chicago Press, Research Paper no. 70, pp. 7-21.
- Manes, A., 1938, *Insurance : facts and problems*, New York, Harper and Bros. pp. 156-168.
- Ministère des Richesses naturelles, 1965, *Plan d'ensemble des travaux remédiateurs de la rivière Chaudière, Contrôle des inondations à la débâcle*, Québec.
- Sewell, W., 1969, "Geographical research in water management in Canada : inventory and prospect", *Water Management Research : Social science priorities*, Victoria, The University of Victoria.
- Sheaffer, J., 1967, *Introduction to flood proofing : an outline of principles and methods*, Chicago, The University of Chicago Press, Research Paper no. 36, 61 p.
- United Nations, 1978, *Disaster prevention and mitigation meteorological aspects*, New York, United Nations Publications, vol.4, 96 p.
- Visvader, H. and I. Burton, 1974, "Natural hazards and hazard policy in Canada and the U.S.", *Natural hazard local, national, global*, Toronto, Oxford University Press, pp. 219-231.
- Ward, R., 1978, *Floods - A geographical perspectives*, New York, John Willey and Sons, 244 p.

White, G., 1975, *Flood hazard in the U.S. : a research assessment*, Boulder, The University of Colorado, Institute of Behavioral Science, 141 p.



À cette première bibliographie de l'auteur, nous nous permettons d'ajouter les sources suivantes :

a. National Flood Insurance Program, tiré de *FC & S Bulletins*. Miscellaneous Fire. Flc-1 ;

b. Standard Flood Insurance Policies, tiré de la même source, c'est-à-dire de *FC & S Bulletins*. Miscellaneous Fire ;

c. Et pour la province de Québec : *Le guide du citoyen 1983-84* : l'article sur « L'aménagement du territoire et l'environnement », page 434, et la Loi sur la protection des personnes et des biens en cas de sinistre. Chapitre P-38.1.

G.P.

45

Concurrence et résultats : un cas précis

Les résultats du courtier d'assurance varient nécessairement d'une année à l'autre, suivant la situation générale. Depuis quelques années, le marché des risques commerciaux et industriels est absolument bouleversé, comme l'on sait. À titre d'exemple, voici le montant des profits nets par action, obtenu par un des groupes les plus puissants du courtage d'assurance, depuis quelques années :

	Profit net par action
1981 :	C\$1.25
1982 :	C\$1.01
1983 :	C\$0.82

C'est ainsi que, dans l'espace de trois ans, on a ressenti, dans cette société pourtant très puissante, le choc de la concurrence au niveau des risques commerciaux et industriels, en particulier.

Some observations on Excess of Loss Treaty Claims Reserving in Canada

by

Mr. Len S. Harding

46

L'assurance, comme la réassurance, a depuis quelques années des problèmes dont la solution n'est pas facile. Dans certaines revues anglophones, on a fait paraître, au sujet des questions qui se posent en réassurance (excédent de sinistres), une étude fort bien faite de M. Len S. Harding, vice-président de la Mercantile and General Reinsurance Company. Avec l'autorisation de la revue⁽¹⁾ et de M. Harding lui-même, nous reproduisons son texte. Il date du début de 1981. D'un autre côté, les problèmes étant les mêmes, l'étude est encore d'actualité, croyons-nous. La voici :



The very unprofitable underwriting results in 1980, 1981 and 1982 of Reinsurers registered in Canada as shown below,

Year	Net Premium Written \$	Net Premium Earned \$	Earned Loss Ratio %	Combined Ratio %	Underwrit- ing Loss \$
1980	451,441,356	419,085,297	77.20	113.70	58,544,869
1981	540,097,574	501,761,474	83.40	122.10	109,543,049
1982	591,483,976	578,636,266	80.00	113.50	80,647,173

(source : Canadian Underwriter Magazine)

must cause any responsible Reinsurer serious concern, particularly now that Interest Rates have fallen and the probability of Investment Income outweighing Underwriting Losses becoming much more remote. It is interesting to note that the ratios of the General

(1) *Reinsurance*.

(2) Depuis les choses ont changé, toutefois.

A S S U R A N C E S

Companies (Private Sector) for the years in question were somewhat better⁽²⁾.

Year	Earned Loss Ratio %	Combined Ratio %
1980	75.80	110.30
1981	80.90	115.50
1982	74.00	107.00

(source : Canadian Underwriter Magazine)

Much of the underwriting grief of the last decade can be attributed to the failure on the part of Companies and Reinsurers alike to charge adequate premiums, particularly in Commercial lines, commensurate with the risk assumed plus a margin for expenses, taxes and reasonable profit.

47

However, in order to arrive at an adequate premium for the risk assumed one must know the true claims cost for such a risk. Not only must the actual amounts paid together with any outstanding case reserve be known but also any anticipated "Additional Case Reserve" (ACR) and reserve for "Incurred but not Reported" (IBNR) claims. The principle applies to individual risks or a Treaty.

Inaccurate Loss Reserves will lead to incorrect and often inadequate premium charges. Many liability claims mature long after the period for which the rate was set and without some action being taken to "load" rates for this fact it means the premiums charged by the Insurer for the primary cover and by the Reinsurer for the Treaty protection will both be seriously less than that which should have been charged to cover the eventual cost of the claim and still leave a margin for reasonable profit. Perhaps equally important they will lead to unsound management decisions. Understated Reserves will produce financial results which falsely indicate the Company or Reinsurer can afford to reduce rates or relax the terms of cover provided. To do so will lead to unwarranted and very unsound competition which could in turn lead to insolvency of those following such an irrational practice.

In recent years Canada has been subjected to an "explosion" in legislation and several socio-economic changes all of which have had a significant effect on the ultimate cost of claims. Unfortunately, it

(2) Depuis les choses ont changé, toutefois.

would appear that some Companies and Reinsurers have chosen to ignore the effect these changes have on loss reserves which may partly answer why there is a general inadequacy in loss reserves.

The following are but a few of the examples of legislative and socio-economic changes to which I have referred : -

48

1. *Family Law Reform Act (Ontario) 31 March 1981* - This Act allows for damages to be awarded for loss of care, guidance and companionship. In some cases claimants have included ex-wives, step-brothers and sisters, nieces and nephews, aunts and uncles. Apart from the possible increase in awards due to the increase in the number of claimants there will likely be an increase in the cost of investigation and defence because of the number of plaintiffs.

2. *Gross Negligence* - The law in Ontario no longer requires an injured passenger in an automobile to prove gross negligence when suing for liability. This change increases the frequency of claims.

3. *Increase in Provincial Statutory Third Party Liability Limits Under Automobile Policies* - Increases in Statutory Limits continue to take place. These increases are more often than not "written in" to the primary automobile Insurers policy without charge. However, in many instances all of the additional liability is passed on to the Reinsurer under the Excess of Loss cover.

4. *Prejudgement Interest* - This is now allowable in Ontario and while it is payable in the case of Automobile insurance, within the policy limits it does add substantially to the cost of the claim. The rate of interest is usually that which was in effect the month prior to the date the writ was issued. The interest is claimable from the date written notice is given. A rate of interest of 10% awarded for 7 years has a significant effect on the claim's value ; once again this is often passed on to the Excess reinsurer.

5. *Underinsured Motorist Endorsement (SEF 42)* - There is evidence of more claims arising from this "first party" cover which tend to involve very severe injuries. These claims are often late reported because of the fact it is difficult for ceding companies to obtain information as to the adequacy of the Third Party's liability limits. The premium charge for this cover is extremely low (on average \$10.00) in relationship to the exposure.

6. *Uninsured Motorist Cover* – The insured is now covered under his own automobile policy in the event that he is injured by an uninsured motorist. The cover is limited to the statutory limit applicable in the province where the accident occurred (see Item 3 above).

7. *Defence of “Volens” and “Inevitable Accident”* – This defence has for all intents and purposes gone and the defence of “inevitable accident” is now virtually impossible to prove.

8. *Tax Laws* – Due to the tightening of tax laws it is conceivable that arrangements for structured settlements may become less attractive. In Ontario a Sales Tax of 7% is imposed on the cost of labour as well as materials in automobile repairs.

9. *Environmental Pollution* – The Ontario Government is currently contemplating introducing an act commonly referred to as the “Spills Act” which would not only place an absolute liability on those parties who have polluted the environment but also on the owners and controllers of the spilled pollutant although someone else caused the pollution.

10. *Improved Rehabilitation Facilities* – There is more sophisticated equipment available, often very expensive, to assist disabled persons and extend their life expectancy.

11. *Women’s Liberation* – There are more women in managerial positions and in the professions today and furthermore there is greater recognition of equal rights for women which not only adds to the exposure but also increases the cost of any claim involving loss of income.

12. *Claims Counsel* – It is evident from the review of claims that the plaintiff’s counsel is becoming more innovative in the presentation of their client’s case in an effort to gain the ear and sympathy of the jurors.

13. *Elements of Insurance* – It would seem that the fundamental elements of insurance e.g. fortuity, indemnity, subrogation and good faith have been, and continue to be, severely eroded. No attempt seems to have been made to compensate by way of premium charge for this erosion of principles.

Some primary insurers follow the practice of setting their reserves to the level of their net retention. This practice effectively pre-

50

vents the reinsurer from learning about the claim until loss payments exceed the retained level and the primary insurers need to recover the excess from the reinsurer. There are other situations where the claim is reserved to the level of the policy limit with no regard to expenses for investigation etc. which often can, in a major claim, be a very significant sum of money. Consideration must also be given to the party costs which generally range from 10% to 15% ; the legal fees of the defendant which can range anywhere from \$5,000 to \$50,000, adjusting fees anywhere from \$1,000 to \$20,000 plus the fees of expert witnesses, medical, legal expenses and any accident benefit claims. In either case the reinsurer's result becomes seriously distorted and the rate or premium charge for future cover becomes inadequate. One solution to these problems would be for the reinsurer to undertake a review of the primary company's claims. This review can be a help to the primary company in understanding the need to give full and accurate information to the reinsurer with regard to all claims with a potential to engage the cover provided by the reinsurer. It will also serve the reinsurer to understand the claims reserving philosophy of the company.

In spite of the attempts of some reinsurers to ensure claims are correctly and accurately reported and reserved, it would seem that we are still chasing rainbows. If we want to protect ourselves, we must act immediately to tighten the terms of the agreements we provide.

General Insurance Register. Stone & Cox Supplement.
1984-85. \$70.00.

Ce livre d'une centaine de pages contient des chiffres relatifs aux affaires traitées au Canada par les compagnies canadiennes aussi bien que les compagnies étrangères. On y trouve également le répertoire des courtiers d'assurances au Québec et dans le reste du Canada. Il y a aussi la liste des experts en sinistres et divers autres renseignements fort utiles pour l'exercice du métier de courtier. Il y a là un excellent instrument de travail.

La clé du futur : savoir analyser l'environnement⁽¹⁾

par

Benoit Duguay, M.B.A.⁽²⁾

51

This article emphasizes the necessity of closely monitoring environmental changes, in order to allow an organization's adaptation to prevailing external conditions.

It is crucial for the very survival of a firm that such an analysis be performed because only then can managers take advantage of opportunities and/or avoid threats initiated by those modifications.



Si les grandes chaînes de supermarchés avaient planifié à l'avance en fonction des changements sociologiques, à savoir une modification des habitudes d'achat du consommateur, elles n'éprouveraient sans doute pas avec la même rigueur leurs difficultés majeures actuelles.

Ce phénomène n'est pas nouveau ; une multitude d'entreprises, grandes ou petites, ont même souvent disparu parce qu'elles n'ont pas réalisé en temps utile les implications pour elles d'un changement au sein de l'environnement. Il est crucial pour le dirigeant d'entreprise de savoir reconnaître les signes avant-coureurs d'une transformation du milieu, ainsi que les conséquences de cette dernière dans son champ d'activités. Il s'agira alors, en tenant compte des for-

(1) L'*environnement* est un terme emprunté à l'anglais. On le définit ainsi : "That which environs ; external conditions in the development of organic life" ; ce qui est assez flou et un peu différent de ce que l'on entend généralement chez les écologistes. Dans la langue de ceux-ci, l'*environnement* est à la fois le milieu physique et humain. Dans la langue de tous les jours, *environnement* comprend donc tout ce qui entoure l'être humain, aussi bien que ses goûts, ses habitudes, sa manière de vivre, de concevoir la vie, de penser, de découvrir la nature et les habitudes du milieu. Dans notre vie politique, on va même jusqu'à imaginer un ministère de l'Environnement, avec tout ce que cela présente de flou et d'imaginaire. À tel point qu'il faut préciser les fonctions du titulaire du poste.

Dans le cas présent, l'auteur retient la notion du milieu physique et humain.

(2) M. Duguay est directeur de la recherche - services nationaux marketing chez Gérard Parizeau, Ltée, membre du groupe Sodarcac.

ces et des faiblesses de l'organisation, de déterminer la portée de l'évolution : soit un danger pour les produits et les marchés actuels, soit une occasion de créer des produits ou des marchés nouveaux ou peut-être même de se lancer dans un secteur d'activités connexe.

52 Dans l'industrie de l'assurance, le meilleur exemple qui puisse être utilisé est le décloisonnement des services financiers, initié par le projet de Loi 75. Sans nous étendre sur le sujet, rappelons la menace constituée par l'intérêt marqué des banques et des fiducies pour notre domaine d'activités et, parallèlement, l'opportunité pour les assureurs de diversifier leurs opérations dans une sphère économique autrefois interdite.

Cette analyse du milieu suppose à la fois la disponibilité d'une source d'information fiable, ainsi que l'existence chez le gestionnaire d'une vision d'ensemble et d'une faculté de synthèse. La première condition nécessite la mise sur pied d'une fonction de recherche dans l'entreprise, ce qui peut être accompli dans un temps relativement court. La seconde, par contre, peut être plus difficile à satisfaire, puisqu'elle requiert un effort soutenu pour ne produire des résultats qu'à long terme seulement. Ce développement des ressources humaines présuppose une attitude différente de celle que l'on a préconisée traditionnellement.

En effet, alors que nous vivons dans l'ère de la spécialisation, notre objectif commande l'embauche de généralistes, c'est-à-dire de personnes possédant une formation supérieure, mais pas dans un secteur d'activités unique. D'autre part, ces individus devront avoir développé un esprit structuré et analytique leur permettant de voir les répercussions d'une information ou d'une décision sur l'ensemble des secteurs d'activités de la firme.

Afin d'illustrer un peu mieux ce qui précède, voyons donc les changements qui pourraient possiblement intervenir au sein des composantes externes du monde de l'assurance, ainsi que les conséquences qui pourraient en découler.

L'environnement légal

Si le gouvernement provincial poursuit dans la même ligne de pensée, il serait logique d'envisager un second décloisonnement dans les services financiers, mais au niveau de l'intermédiaire, cette fois.

Un tel changement signifierait qu'un maison de courtage d'assurance verrait considérablement s'élargir le champ des activités qui lui seraient permises, sans avoir recours à l'acquisition d'une entreprise exerçant dans le domaine visé. Il deviendrait alors primordial, pour une firme de courtage, de redéfinir sa mission corporative pour en adopter une un peu plus large : *procurer des services financiers*. L'entreprise qui n'aurait pas su évoluer serait alors aisément supplantée par ses concurrents.

L'environnement technologique

L'introduction de la technologie dans les foyers est un facteur qui pourrait modifier considérablement les habitudes et le processus d'achat du consommateur. Par exemple, la micro-informatique, par l'intermédiaire soit d'une ligne téléphonique, soit d'un câble coaxial de télédiffusion, pourrait permettre à une personne d'obtenir des informations pertinentes à ses assurances, de contracter une police d'assurance et même possiblement d'effectuer le paiement de cette police, sans quitter son domicile. Encore une fois, le courtier ferait bien de diversifier ses méthodes de promotion et de distribution afin d'éviter d'être dépassé par ses concurrents.

53

L'environnement politico-économique

Depuis plusieurs décennies, nous assistons à un interventionnisme de plus en plus poussé de l'État dans l'économie. Cette situation ayant engendré des problèmes économiques et sociaux très graves et ce, mondialement, nous allons sans doute être témoins d'une modification à ce niveau.

En effet, bien qu'il soit indéniable que l'État doive se charger des programmes à caractère social, destinés à assurer la base d'une certaine qualité de vie à tous les citoyens, il est également vrai que nous ne pouvons exiger que l'État assume un rôle de pourvoyeur universel dans toutes les sphères d'activités économiques. Nous pouvons d'ailleurs constater le retrait du gouvernement de certaines activités : plusieurs sociétés d'État rendues au secteur privé, par exemple.

En extrapolant un tout petit peu, pourrait-on envisager une implication accrue du secteur privé dans des activités traditionnelle-

ment réservées au secteur public, à l'instar du Japon où les grandes corporations prennent à leur charge l'enseignement⁽³⁾ ? Cette possibilité a déjà été évoquée lors du discours inaugural du *Concordia Center for Management Studies*.

Comment transposer ceci au monde de l'assurance ? Cette question est très complexe et mérite à elle seule une analyse soigneuse. Peut-être verra-t-on certaines idées émerger d'ici peu !

54 Nul ne peut prédire avec certitude ce que sera le milieu de demain. Par contre, ce qui est certain, c'est qu'il aura évolué et qu'il sera une influence déterminante dans tous les domaines. Toute entreprise se doit donc d'étudier soigneusement tous les aspects du monde environnant, afin d'y déceler des indices sur les modifications potentielles et de dresser des plans pour parer aux différentes éventualités⁽⁴⁾.

(3) Déjà, les assurances-vie et autres que vie ont organisé un enseignement, dont le prix est réparti entre les employés faisant partie d'une société d'assurance qui adhère à l'Institut des assurances du Canada. Or, dans presque toutes les entreprises, on accepte de rembourser les frais, pourvu que l'employé s'inscrive et passe ses examens. On a donc franchi une première étape, mais seulement dans le domaine qui est le nôtre. Par ailleurs, il ne faut pas oublier qu'actuellement, l'instruction publique relève des gouvernements provinciaux.

(4) Certaines grandes firmes, comme Caron Bélanger/Woods Gordon, donnent à cette question de l'avenir une importance particulière. Ainsi, ils publient périodiquement des travaux sur le milieu humain. Le dernier s'intitule *La clientèle de demain au Canada* (18^e numéro). L'intention de cette brochure est de réunir les divers éléments permettant de se faire une opinion sur l'évolution de la population d'ici quelques années et, par voie de conséquence, ce que sera la clientèle de demain.

Résidant et Résident⁽¹⁾

par

Mme Madeleine Sauvé

Grammairienne de l'Université de Montréal

Les termes *résidant* et *résident*, dont l'emploi est particulièrement fréquent dans la langue administrative, soulèvent des interrogations d'ordre orthographique.

55

Avant de proposer quelque réponse que ce soit à ces interrogations, il importe, croyons-nous, d'exposer l'état de la question.

À cette fin, nous procéderons en trois temps :

- nous rappellerons d'abord les données que les dictionnaires de langue présentent sous les mots *résidant* et *résident* ;
- nous ferons ensuite une brève incursion dans les dictionnaires étymologiques et historiques de la langue française, en vue de retracer l'évolution de ces mots depuis leur origine ;
- enfin, nous exposerons les développements récents au sujet des homonymes *résidant* et *résident*.

Grâce aux éléments recueillis au cours de cette démarche, nous serons en mesure de répondre aux interrogations concernant l'orthographe des termes *résidant* et *résident*, en tenant compte de la nature de ces mots et du contexte de leur emploi.

1. Données présentées dans les dictionnaires de langue

1.1 Le Dictionnaire alphabétique et analogique de la langue française

Ne retenant que les éléments relatifs aux définitions elles-mêmes, nous relevons ici les données suivantes :

(1) Fiche numéro 179. Mars 1982. *Observations grammaticales et terminologiques*. À nouveau, nous remercions l'Université de Montréal et Mme Madeleine Sauvé de nous avoir permis de reproduire cette fiche.

Résidant, ante, adj.

Qui réside (en un lieu). V. Demeurant. *Spécialt.* (1846 Bescher.). *Membre résidant d'une académie, d'une société savante* (par oppos. à *Correspondant*).

Résident, ente, n.

1° (XVII^e s.). Diplôme envoyé d'un État auprès d'un gouvernement étranger (. . .). *Fig. (Sév.)* Envoyé, représentant. Par appos. *Ministre résident.*

2° (XIX^e s.). *Hist. des Colonies.* Haut fonctionnaire placé par l'État protecteur auprès du souverain de l'État protégé.

3° (XX^e s.). Personne établie dans un autre pays que son pays d'origine.

56

1.2 Le Grand Larousse de la langue française

Procédant de façon analogue, nous recueillons de cette source les éléments suivants :

Résidant, e, adj. et n.

Se dit d'une personne qui réside, demeure en tel lieu (souvent le lieu de son activité) (. . .). *Spécialem. Membre résidant, membre d'une société savante qui habite le lieu où cette société a son siège et qui peut assister régulièrement à ses séances. (S'oppose à membre correspondant.)*

Résident, e, n.

Personne établie à demeure dans un pays étranger.

Résident, n.m.

1. Agent diplomatique de grade inférieur à celui d'ambassadeur.

2. Vx. *Résident général*, dans les pays de protectorat, haut fonctionnaire que l'État protecteur plaçait auprès du souverain de l'État protégé, et dont les pouvoirs étaient définis par le traité de protectorat.

Résidente, n.f.

Femme d'un résident.

1.3 Les dictionnaires usuels

En règle générale, les dictionnaires usuels présentent des données lexicologiques analogues à celles que nous venons de relever. Toutefois, certains apportent des éléments différents ou complémentaires dignes de mention.

Ainsi, le *Dictionnaire du français contemporain* ne consigne que l'acception suivante du nom *résident* : « Fonctionnaire habitant dans la ville où se trouve son lieu de travail. »

Le *Dictionnaire nord-américain de la langue française* signale, sous l'entrée *résidant*, *ante*, adj. : « On écrit aussi *résident* en ce sens. » En outre, il atteste l'emploi du nom « habitant », comme synonyme de *résident*, en marquant toutefois cette acception du signe des « canadianismes populaires et folkloriques ».

Remarque :

Il va sans dire que la forme *résidant* existe aussi comme participe présent du verbe « résider ».

2. Étymologie et histoire des mots *résidant* et *résident*

57

2.1 Le mot *résident* est d'abord seul attesté (1260) ; il est emprunté au latin *residere* (participe *residens*) : « rester », « demeurer ». L'ancien français emploie cette forme *résident* aussi bien pour l'adjectif que pour le substantif, entendus respectivement au sens de « qui réside, qui demeure quelque part » et de « personne qui demeure quelque part, habitant ».

2.2 La graphie *résidant* s'introduira assez rapidement par la suite ; toutefois, ne disposant pas de sources claires à ce sujet, nous prenons immédiatement en compte l'état de la question tel qu'il se présente à la fin du XVII^e siècle, moment où le français moderne s'impose officiellement.

2.3 Dans son *Dictionnaire universel* (1690), Antoine Furetière ne consigne que la forme *résident*, tant pour l'adjectif que pour le substantif ; toutefois, la signification du nom est alors limitée comme suit : « Celui qui fait les affaires d'un Roi envers une République, ou un Prince. »

2.4 L'Académie française, pour sa part, ignore les deux mots dans la première édition de son dictionnaire (1694) ; par la suite, notamment dans la quatrième édition (1762), elle enregistre l'adjectif *résidant*, *ante*, et le substantif *résident*, entendu au sens spécifique déjà attesté chez Furetière. Dans sa huitième édition (1932), l'Académie mentionne en outre que le terme *résident* « s'emploie aussi adjectivement ».

Cette incursion d'ordre historique marque bien la complexité de la question. On ne s'étonnera pas de constater que maints auteurs ont rappelé la nécessité de distinguer la graphie, la nature et le sens

des homonymes *résidant* et *résident*. Nous évoquerons ci-après quelques témoignages qui illustrent ce fait.

3. Développements récents

Les éléments présentés sous ce titre permettront de mettre en relief les principales interrogations que pose aujourd'hui l'emploi des mots *résidant* et *résident*.

58

3.1 Dans son ouvrage *Querelles de langage*, André Thérive écrit en 1940 :

« *Résident* substantivé au sens d'*habitant*, *domicilié*, est mort depuis trois cents ans. »

3.2 De son côté, Louis Piéchaud qui, au début des années 50, pose la question : « *Résidant* et *résident* ont-ils le même sens ? » y donne réponse dans les termes suivants :

« *Résidant* indique un *état* ; l'état de celui qui habite à tel endroit ; il est le participe présent (pris substantivement) de *résider*, participe qui ne saurait être *résident*. »

« *Résident* est une *qualité* ; celle d'un envoyé diplomatique ou militaire qui réside auprès d'un souverain. »

3.3 Se faisant en quelque sorte l'écho de ces deux auteurs, Adolphe V. Thomas traite la question comme suit dans son *Dictionnaire des difficultés de la langue française*, dont la première édition remonte à 1956 :

« *Résidant* (avec un *a*) ne s'emploie plus guère aujourd'hui qu'adjectivement (et comme participe présent) ».

Après avoir illustré son assertion par quelques exemples, il ajoute :

« Et encore l'Académie signale-t-elle qu'on écrit aussi *résident* dans ce cas-là. »

3.4 En 1970, l'Académie des Sciences, à la suggestion du Comité consultatif du langage scientifique, adoptait la décision suivante :

« D'une façon générale, on doit orthographier en français :
 « *résidant* » lorsque le mot est employé comme adjectif,
 « *résident* » lorsque ce mot est employé comme substantif. »

3.5 Dans une chronique publiée en 1973, Albert Beaudet relève ce que les dictionnaires usuels proposent sous les termes *résidant* et *résident* et il conclut comme suit son analyse de la question :

« . . . l'usage des textes fait aussi de *résidant* un adjectif et impartit à *résident* le sens, également, de « qui réside en un lieu ». C'est ainsi, encore, qu'on relève dans les textes, genèse et matériau des dictionnaires, le nom « non-résident » (qui ne réside pas dans un lieu). »

« Mot de la fin : gardons « *résidant* » comme adjectif (la population résidante) et « *résident* » comme nom. »

59

3.6 Prenant une position analogue, le Comité de linguistique de l'Université Laval écrira, en 1974, sous le titre *résident* :

« Il s'écrit avec un *a* quand il représente le participe présent du verbe *résider*, et avec un *e* quand il est substantif. Est *résident* celui qui habite un lieu. »

Poursuivant son explication, le Comité illustre cette règle au moyen de l'exemple suivant :

« Ne *résidant* pas en France, il y est considéré comme non-*résident*. »

3.7 Les tenants d'une telle position trouveront un appui autorisé dans le *Grand Larousse de la langue française* (t.4, 1975) qui enregistre l'entrée suivante sous le mot *non-résident*, auquel il reconnaît la double valeur d'adjectif et de nom :

« Se dit d'une personne qui ne réside pas en permanence dans un endroit donné, qui n'est pas domiciliée à. »

Il y a lieu de souligner le manque flagrant de concordance entre cette entrée et celles que nous avons extraites de la même source (t. 6, 1977) sous les mots *résidant* et *résident* (voir par. 1.2).

3.8 Une fiche terminologique établie en 1973 et publiée en 1978 dans le *Bulletin de terminologie n° 160* affirme sans ambages :

« *Résidant* tombe en désuétude »

et reconnaît conséquemment, avec exemple à l'appui, que le mot *résident* est « substantif ou adjectif ».

D'autres entrées comportant le terme *résidant* sont consignées dans le même ouvrage : elles confirment cette prise de position, no-

Il reste, bien sûr, que l'usager de la langue administrative pourra se prévaloir de l'avis de recommandation émis par l'Office de la langue française et adopter la forme *résident, ente*, comme substantif et comme adjectif « pour désigner une personne qui habite en un lieu donné. »

Ce faisant, il se dira sans doute avec satisfaction qu'il a renoué avec les sources les plus anciennes de la langue et il souhaitera alors que l'usage courant fasse sienne une telle solution qui, sans être attestée dans les dictionnaires de langue, paraît néanmoins conforme à un usage assez répandu.

Inflation, stagflation, déflation, désinflation, stagnation

Voici cinq mots ayant une origine commune, mais qui permettent d'apporter des nuances à la situation économique. Il y a d'abord *inflation*, puis *stagnation*, *déflation*, *désinflation* et, enfin, *stagflation*. Que faut-il entendre par là ? Tout le monde sait ce qu'est l'inflation ou tout au moins quels sont ses effets sur la vie économique. Elle s'apparente fortement à la marche des prix puisqu'elle en est une des causes. La déflation est une opération pratiquée dans le sens contraire. Depuis deux ans, on assiste, dans certains pays, à des mouvements extrêmes. Ce fut, en effet, le cas de certaines nations comme l'Angleterre, qui dut faire face à une inflation de 22%, à un moment donné ; ce qui est dangereux, mais n'est rien à comparer à ce qui existe en Israël où, récemment, le taux était de 600%, ou encore en Argentine où l'on assistait à des fluctuations cauchemardesques.

La déflation est donc le contraire, tandis que la désinflation résulte d'une série d'opérations qui, lentement, permettent de revenir sinon à la normale, du moins à un niveau tolérable par l'économie.

Quant à la stagflation, c'est un régime qui tient à la fois d'une poussée de fièvre inflationniste assez bien contrôlée par un mouvement contraire, mais ne permettant pas à l'économie de donner toute sa valeur d'expansion. Pour la stagnation, est-il nécessaire de la définir, car elle s'applique d'elle-même.

Chronique juridique

par

Rémi Moreau*

1. La formule de proposition

62

Le principe du consensualisme s'applique en matière de contrats d'assurance. Ainsi, le contrat est valable par le simple consentement mutuel des parties. La police d'assurance n'est qu'un document constatant l'entente⁽¹⁾, qui peut être verbale ou écrite.

L'entente verbale, toutefois, peut créer des difficultés, quant à la preuve des conditions offertes au contrat. Aussi, le législateur a édicté, à l'article 2478 du Code civil, une règle d'ordre public qui se lit comme suit :

Art. 2478. L'assureur doit remettre au preneur la police et une copie de toute proposition faite par écrit.

En cas de divergence entre la police et la proposition, cette dernière fait foi du contrat à moins que l'assureur n'ait indiqué par écrit au preneur les points de divergences.

D'ailleurs, « l'assureur ne peut invoquer de conditions qui ne sont pas énoncées dans le contrat⁽²⁾. »

Les auteurs de l'excellente publication *Canadian Journal of Insurance Law*⁽³⁾ examinent la portée pratique de ces dispositions dans le dernier numéro et soulignent l'incertitude créée dans certaines situations, notamment lorsque la demande d'assurance origine d'une conversation téléphonique ou d'une rencontre, entre l'entente véritable et la police d'assurance émise subséquemment.

* M. Moreau dirige actuellement un Bureau de recherches en assurances au 7043, rue Giraud, Anjou H1J 2H2.

(1) Article 2477 du Code civil. Voir *Guardian Insurance Co. of Canada c. Victoria Tire Sales Ltd.*, 1979, 2 S.C.R. 849.

(2) Article 2482 du Code civil.

(3) Numéro 6, septembre/octobre 1984.

Sur ce sujet, ils citent l'affaire *Robitaille c. Madill* et autres, que nous avons commentée brièvement dans une chronique précédente⁽⁴⁾. En cette affaire, on fait état qu'une inspection a été faite par les experts de l'assureur sur un système de protection au CO₂, suite à une demande d'assurance par le propriétaire d'un hôtel avec restaurant. L'expert n'y trouvant aucune anomalie, les conditions de tarification furent établies par l'assureur. Une proposition d'assurance fut remplie par l'assuré et acceptée par l'assureur, le jour suivant, sans autres formalités ou indications additionnelles. Subséquentement, la police d'assurance fut émise et envoyée à l'assuré. Cependant, une copie de la formule de proposition n'était pas annexée à la police.

63

Suite à un incendie, l'assureur refusa de payer en argumentant devant le tribunal que l'assuré avait omis de représenter correctement le risque. L'assuré, au contraire, exprima qu'il avait transmis tous les éléments sur sa propre connaissance du système.

Comme aucun élément spécifique dans la formule de proposition ne permettait à l'assuré de donner des renseignements plus précis à l'assureur, le tribunal conclut que l'accord intervenu entre l'assuré et l'assureur était valable, suite à l'acceptation par ce dernier de la proposition. Nous attendons avec intérêt les commentaires de la Cour d'appel sur cette question.

Par ailleurs, il existe de nombreux cas où l'assuré déclare fausement des faits dans la formule de proposition. Lorsque l'assuré répond de façon fausse ou inexacte à une question, l'assureur peut nier couverture, en vertu du principe que toute fausse déclaration, lors de l'engagement initial, entraîne la nullité du contrat.

Un exemple nous est fourni dans l'arrêt récent *Mario Bujold c. La Compagnie d'assurance du Canada sur la vie, et la Banque de Commerce Canadienne Impériale*⁽⁵⁾.

L'assureur refuse paiement, suite à une réclamation d'une somme de \$2,838, en vertu d'une police garantissant un emprunt bancaire de l'assuré, au cas d'incapacité.

(4) 1983 C.S. 331. Portée en appel. Voir la Revue «*Assurances*», juillet 1984, «*Chronique juridique*», page 251.

(5) 1984, C.P. 1 et 2.

Dans une section de la proposition intitulée « Déclaration de présence au travail et exclusion correspondante », l'assuré avait répondu « oui », indiquant qu'il était présent à son travail et qu'il n'avait pas été absent au cours des trente jours précédant la date de la proposition.

Il s'avère, dans les faits, que cette affirmation était fausse, puisque l'assuré s'était blessé à un doigt, dans les jours qui avaient précédé, et n'était pas en mesure d'exercer son travail.

64 Il serait faux d'argumenter qu'une déclaration fausse n'entache pas le contrat et qu'il s'agissait d'une pure formalité.

Appelée à trancher le litige, la Cour retient que le texte de la proposition ne fait aucune distinction, quant au genre de blessure qui a entraîné l'absence au travail. Elle ne peut donc se servir des règles de l'interprétation et donner au mot « *blessure* » un sens plutôt qu'un autre. Elle conclut donc « que le fait d'être absent du travail pour quelque maladie ou blessure que ce soit rend l'applicant non éligible » au contrat d'assurance.

2. Les frais de justice en matière pénale sont-ils assurables ?

Les frais de justice en matière pénale sont reliés à la recherche, à la poursuite et à la défense de crimes, délits ou infractions dont voici les principaux :

- frais de translation des prévenus ;
- frais de transport des procédures ;
- honoraires et vacation de témoins experts ;
- frais alloués aux interprètes, aux gardiens et aux greffiers ;
- frais de comparution des témoins ;
- frais extrajudiciaires.

Si le prévenu est condamné, il est tenu par la loi de supporter les frais : qui perd le procès en supporte les frais.

Dans certains pays européens, notamment la Belgique, la condamnation aux frais de nature pénale ne constitue pas une peine, mais plutôt une dette civile envers l'État. Il serait alors loisible de couvrir tels frais par une assurance appropriée, s'il n'y a aucune relation entre le montant de l'amende et les frais de justice⁽⁶⁾.

(6) On peut encourir une forte amende et payer très peu de frais. Le contraire est également possible.

Qu'en est-il au Canada, où le droit criminel est de juridiction fédérale ? L'article 744(3) édicte que les frais sont compris dans l'amende :

« Lorsqu'une amende ou une somme d'argent, ou les deux, sont déclarées payables par un défendeur, et qu'une période d'emprisonnement à défaut du paiement est infligée, le défendeur, faute de paiement, peut être mis dans l'obligation de purger la période d'emprisonnement infligée et, aux fins du présent paragraphe, tous les frais adjugés contre le défendeur sont censés faire partie de l'amende ou de la somme d'argent déclarée payable. »

65

Ainsi, les frais dont le paiement est exigé à titre de peine ne sont pas assurables, puisqu'ils sont contraires à l'ordre public. Il en serait autrement, quant aux frais de défense, si le prévenu est acquitté⁽⁷⁾.

3. L'assurance des dommages punitifs

Rien ne s'oppose, sous réserve de législations spécifiques interdisant l'assurance, à ce que l'assureur réponde, en matière civile, des dommages punitifs ou exemplaires qui originent de tribunaux de Common Law ou de législations spécifiques⁽⁸⁾.

Ainsi, à moins que les contrats d'assurance de responsabilité ne couvrent explicitement que les dommages-intérêts compensatoires, les dommages punitifs ou exemplaires sont garantis à titre de conséquences pécuniaires de la responsabilité civile de l'assuré, sous réserve d'exclusions spécifiques visant tels dommages.

Certaines lois stipulent des sanctions pénales et civiles à la fois. Tel est le cas de la Charte des droits et libertés. Si la violation d'une loi ou d'un règlement entraîne la responsabilité civile, notamment quant aux normes édictées en matière de prudence et de sécurité, le tribunal peut y voir une relation entre telles normes et le devoir général de prudence sous l'article 1053 du Code civil. L'application de

(7) Ainsi, plusieurs assureurs garantissent les frais de nature pénale encourus par les administrateurs et dirigeants, pourvu qu'ils soient finalement acquittés. « Assurance de la responsabilité des administrateurs et des dirigeants. »

(8) Par ailleurs, le droit civil, au Québec, semble être à l'effet, selon la tendance de la jurisprudence, de ne pas reconnaître l'attribution de dommages punitifs ou exemplaires. Nous référons le lecteur à une étude parue sur le sujet dans le numéro d'octobre 1978 de la Revue « Assurances ».

l'assurance de responsabilité civile, à ce titre, nous semble également évidente, selon l'article 2481 du Code civil, qui stipule ce qui suit :

Art. 2481. Est sans effet toute clause générale libérant l'assureur en cas de violation des lois ou des règlements, à moins que cette violation ne constitue un acte criminel.

L'ordre public s'oppose, pour des raisons de moralité, à la garantie d'assurance des actes ou infractions en matière criminelle.

4. L'intention coupable, élément essentiel à une infraction criminelle

66

Pour qu'il y ait matière pénale telle, par exemple, en vertu de la Loi sur les douanes, il faut deux éléments essentiels, à savoir :

- la commission d'un acte fautif en vertu d'une législation pénale ;
- la preuve de la *mens rea*, que l'on qualifie d'intention coupable.

Dans la cause *Annette Fant c. L'Équitable*, compagnie d'assurances générales⁽⁹⁾, la demanderesse réclamait une indemnité d'assurance, suite à un vol de certains biens. L'assureur en défense soutenait, en s'appuyant sur une exclusion de la police, que les biens en litige furent « illégalement transportés » parce que la demanderesse ne les avait pas déclarés à l'officier de douane.

La Cour a jugé qu'il n'y avait pas eu de mauvaise foi de la part de la demanderesse, au sens de l'article 205 de la Loi sur les douanes, dont le premier paragraphe se lit ainsi :

« Si quelque personne, propriétaire ou non, dont la preuve incombe à l'assuré, a en sa possession, recèle, garde, cache, achète, vend ou donne en échange des effets illégalement importés au Canada. . . ces effets, s'ils sont trouvés, sont saisis et confisqués, sans faculté de recouvrement, et si ces effets ne sont pas découverts, la personne ainsi coupable doit remettre la valeur de ces marchandises sans qu'il lui soit possible de la recouvrer. »

Dans ses notes, l'avocate de la demanderesse cite Louis-Philippe Pigeon, dans *Rédaction et interprétation des Lois*⁽¹⁰⁾, à l'effet

(9) 1983. C.P. 181.

(10) 1978 – Éditeur officiel du Québec.

que les mots *sans excuse légitime*, dans l'article 205 précité, doivent avoir le même sens que la *mens rea* :

« Au contraire, dans l'infraction statutaire, si l'on veut que l'intention coupable soit un élément essentiel, si l'on veut, par conséquent, que l'inculpé puisse se défendre par l'absence d'intention coupable, il faut le dire. C'est la raison pour laquelle, chaque fois que l'on crée une infraction statutaire, si l'on veut que l'intention coupable soit un élément essentiel, il faut introduire les mots «*sciemment*» ou «*volontairement*» ou quelque chose d'analogue, afin d'introduire la règle de la *mens rea*.

Il va sans dire, lorsque dans l'infraction statutaire, on introduit le «*sciemment*» ou «*volontairement*», on rend la preuve de l'infraction très difficile. C'est pourquoi, il y a lieu, chaque fois qu'on le fait, de songer à la nécessité de prévoir une présomption afin de n'avoir pas à prouver l'intention, mais de réserver plutôt au prévenu la possibilité de se disculper en prouvant son ignorance ou sa bonne foi. »

67

En l'espèce, le tribunal a pu conclure qu'il n'y avait pas eu de transport illégal de bijoux et que la réclamation pour vol desdits biens dans une résidence était bien fondée, puisque la demanderesse n'avait jamais eu l'intention de commettre un acte criminel, qu'elle était de bonne foi et qu'elle s'était conformée aux exigences des lois canadiennes devant ses officiers⁽¹¹⁾.

5. La faute volontaire et la clause d'arbitrage

L'affaire ⁽¹²⁾ Samson Bélair Inc., demanderesse appelante et Banque Toronto-Dominion, codemanderesse, c. Commerce and Industry Insurance Company, intimée, porte sur un appel d'un jugement interlocutoire rendu en Cour supérieure, rejetant une requête pour nomination d'un arbitre.

L'assureur y alléguait que l'assuré, dénommé Scullion, avait mis le feu volontairement à son établissement et que cette question de fraude, étant à la substance même de la validité du contrat, empêchait le recours à la clause d'arbitrage.

(11) Nous signalons un jugement rendu en sens contraire, à l'effet que des objets achetés ou acquis à l'étranger, non déclarés aux douanes, sont considérés avoir été transportés illégalement au Canada et constituent des biens exclus en vertu de l'assurance (Armando Armelin c. La cie d'Assurance Guardian du Canada. Cour provinciale. Montréal, le 21 octobre 1977).

(12) 1984 C.A. 156 à 163. Les demandereses en appel agissaient à titre de syndic à la faillite, d'une part, et de créancière ordinaire, d'autre part.

Le tribunal n'est pas de cet avis. Il établit que l'assureur ne pouvait interdire l'application de la clause d'arbitrage, contenue au contrat d'assurance, par la simple allégation de la mauvaise foi ou de la fraude de l'assuré :

« L'arbitrage, à mon avis, ne retranchera pas un iota au droit de l'assureur de présenter une défense pleine et entière. . . L'arbitrage décide le quantum de la perte réelle et le juge peut décider ensuite des autres points litigieux. »

68 La requête des appelants pour nommer un arbitre est donc accueillie avec dissidence.

6. L'incapacité totale

Dans l'affaire *La Métropolitaine, Compagnie d'assurance-vie c. Jean Rivard*, la Cour d'appel⁽¹³⁾ a réaffirmé le principe qu'il faut interpréter de façon libérale la définition de l'incapacité totale stipulée ainsi dans deux « polices rente de sécurité en cas d'incapacité » :

« L'expression *incapacité totale* signifie l'impossibilité complète, pour l'assuré, d'exercer, toutes et chacune, les occupations rémunératrices, que, raisonnablement, il est apte à exercer. . . »

En l'espèce, l'intimé, vice-président des ventes et directeur d'une compagnie, âgé de 57 ans, était devenu incapable de travailler parce qu'il souffrait d'insuffisance coronarienne et de stress.

Le tribunal considéra qu'il ne suffisait pas, pour telle personne, d'occuper un quelconque travail, tel celui de gardien de nuit, mais d'exercer un emploi que, raisonnablement, il est apte à exercer, suivant son instruction, sa fonction et son expérience. « Suivant ces critères et son état médical, l'intimé est actuellement incapable aux sens des deux polices ».

Après avoir fait une revue de la jurisprudence⁽¹⁴⁾ et des auteurs⁽¹⁵⁾, la Cour conclut que l'intimé ne pouvait exercer une fonction rémunératrice à laquelle il était raisonnablement apte.

(13) 1984, C.A., 191.

(14) *Compagnie d'assurance Guardian du Canada et Victoria Tire Sales Ltd. et Peter Greenberg*, 2 R.C.S. 849 ; *Exportations Consolidated Bathurst Limitée et Mutual Boiler and Machinery Insurance Co.* (1980) 1 R.C.S. p. 888.

(15) Bergeron, J.G. « L'interprétation d'un contrat d'assurance au-delà de la lettre du contrat, 1981, 41 R. du B. 306 à 314 ; MacGillivray, E.J. et Browne, D., *Insurance Law relating to all risks other than marine*, 2nd Edition, London, Sweet & Maxwell, 1937, p. 1451.

Chronique de Documentation

par

divers collaborateurs

Forces. Numéro 67. Été 1984, Montréal.

Ce numéro est consacré à un certain nombre d'initiatives du gouvernement provincial dans les domaines économique, industriel et commercial.

69

On y étudie, en particulier, le groupe de la Société Générale de Financement. On en indique son organisation matérielle, le domaine où ses entreprises constituantes opèrent et, en général, l'aspect extérieur ou intérieur des entreprises englobées. Certains s'opposent catégoriquement à l'intrusion de l'État dans l'entreprise privée. Nous ne sommes pas partisans de l'étatisation ou de la nationalisation (1), bien au contraire, mais nous pensons que, pourvu que le mouvement ne prenne pas une importance exagérée, nous sommes prêts à comprendre les raisons qu'invoque l'État pour intervenir. En résumé, il affirme que, de cette manière, il se rend compte exactement des difficultés et des problèmes que présente l'entreprise en général, aussi bien l'entreprise privée que celle de l'État. Son intervention a également pour objet, croyons-nous, de former des équipes qui, un jour ou l'autre, pourront entrer dans les entreprises privées et y seront accueillies pour leur valeur propre à un niveau élevé. Ce fut l'explication des initiatives du Québec dans le domaine de l'électricité, par exemple. Il faut admettre qu'à certains moments, les entreprises privées se sont livrées à des concurrences bien peu défendables. Si on a beaucoup critiqué la création d'Hydro-Québec, par exemple, il faut admettre qu'en constituant cette énorme entreprise, on a permis de faire entrer des francophones à tous les niveaux de la société, alors qu'auparavant, les ingénieurs francophones y avaient une place bien limitée. Grâce à cette manière de procéder et aux travaux qu'Hydro-Québec, en particulier, a fait exécuter dans la province, des entreprises d'ingénierie considérables ont pu être constituées, avec la forma-

(1) Notre groupe sait ce que lui a coûté l'étatisation partielle de l'assurance automobile dans le Québec.

70

tion à tous les niveaux d'un personnel compétent qui, à un moment donné, a travaillé pour le trust de l'électricité et, de cette manière, a pu acquérir la compétence voulue. À telle enseigne que de très importants bureaux d'ingénieurs existent actuellement, dont les initiatives débordent le cadre du Canada. À signaler également qu'une entreprise unique dans la province a permis de supprimer des abus techniques peu défendables, comme le voyage en sens contraire de l'électricité : la production du nord-est ou du nord allant vers une autre extrémité de la province, alors qu'une production à Montréal même retournait vers les centres de consommation, sans tenir compte de l'endroit de production. De cette manière, on a évité une situation technique très coûteuse et bien illogique.

Si nous donnons ces détails, au sujet de l'État et de ses initiatives, ce n'est pas que nous y soyons favorables sans restriction. Nous pensons que, dans certains cas d'abus, son intervention est justifiable. Il faudrait cependant qu'elle soit limitée, car l'initiative privée est encore l'élément le plus valable dans notre économie.



Par ailleurs, les initiatives de l'État sont très souvent coûteuses. Ainsi, le coût d'administration de l'assurance-automobile devait revenir à six pour cent. Or, elle atteint maintenant seize pour cent⁽²⁾ ; ce qui est un exemple à noter, même si, par ailleurs, la création de la Régie a été, à un certain point, une chose valable.

J. H.

Justice et Pouvoir / A passion for Justice, par Jules Deschênes. Aux Éditions Wilson et Lafleur/Sorej, Montréal 1984. 300 pages.

Voilà une série de textes, réunis dans le présent ouvrage, écrits de 1979 à 1984, pour fin de causerie, par M. Jules Deschênes, ancien juge en chef de la Cour supérieure du Québec.

Ces dix-neuf communications, dont douze en français, six en anglais et une autre bilingue, ne manqueront pas de retenir l'attention du lecteur à cause de la pureté de la langue et de la profondeur des thèmes développés. L'auteur rejoint quelques grands problèmes

(2) Cf. l'article de M. Yves Brouillette, dans le numéro de juillet 1984 de notre Revue, p. 137.

qui se posent de l'intérieur, aux gens de justice, sous les titres suivants :

- Justice et pouvoir
- Liberté créatrice du juge
- Passion de la justice
- Valeurs et langage
- Piété filiale
- Dix commandements de l'avocat devant la Cour
- Indépendance de la magistrature
- Désobéissance civile
- Observations sur la langue des tribunaux
- Police et liberté en l'an 2000
- (Et autres titres français et anglais).

71

L'auteur, qui a déjà proposé des études beaucoup plus considérables en ce domaine de la justice, manifeste ici l'originalité et la sensibilité du peintre, par une série d'esquisses sur l'ordre social, et met en évidence les rôles variés de la magistrature dans l'administration de la justice et la tradition de Cour.

R. M.

L'Ouest en transition. Conseil économique du Canada, 1984. Ottawa.

La fonction du Conseil économique du Canada est de se pencher sur les problèmes du pays en les considérant dans l'immédiat ou dans la perspective de l'avenir. Ce livre traite de l'Ouest du Canada et de son avenir, sous le titre *L'Ouest en transition*. Voici ce que mentionne, en particulier, l'entrée en matière, sous le titre *Problèmes et perspectives* :

« Dans ce rapport, nous évaluons les chances de développement à long terme des provinces de l'Ouest du Canada : le Manitoba, la Saskatchewan, l'Alberta et la Colombie britannique. Nous sommes optimistes à leur sujet. Si les années 60 et 70 ont suscité un enthousiasme parfois excessif, la morosité du début des années 80 nous paraît tout autant déplacée. La croissance se révélera plutôt soutenue en termes absolus, tout à fait comparable à celle du reste du Canada, et sa faiblesse ne sera que relative par rapport à la vague de prospérité des années 70.

Rien n'est garanti, bien sûr ! Notre conviction suppose la mise

en oeuvre de politiques appropriées, notamment pour la gestion du patrimoine forestier, la modernisation des transports, le développement des hydrocarbures, la mise en marché des céréales, l'exploitation des minéraux, le développement du secteur manufacturier et, surtout, le secteur des services dont l'importance ne cesse de croître. »

72 Par sa composition, le Conseil économique du Canada est un organisme extrêmement intéressant. On ne saurait, par conséquent, prendre ses avis et ses pronostics à la légère, même si des économistes en vue ne partagent pas toujours le point de vue des membres du Conseil.

G. P.

T.R.A.C. 1984. Colander Publications Limited.

Nous avons sous les yeux l'exemplaire de ce travail pour 1984. Comme on le sait, il apporte un moyen de vérification assez intéressant pour déterminer la solvabilité de l'entreprise d'assurance avec qui le courtier traite, en particulier.

En examinant ces chiffres, on doit se rappeler toutes les objections que nous avons faites au raisonnement d'un avocat de renom, à l'effet que le courtier d'assurance était vraiment responsable des compagnies qu'il suggérait à son client.

Voici les faiblesses non seulement de cet ouvrage, mais de toute autre source de renseignements :

1. Les chiffres qu'il donne sont relativement récents. D'un autre côté, rien en confirme l'exactitude.

2. Seuls les services de contrôle de l'assurance ou de la réassurance sont en mesure d'établir un raisonnement et une conclusion suffisants. À moins, évidemment, que les chiffres donnés par le T.R.A.C. soient exacts et, par conséquent, disent l'entière vérité.

3. En effet, les statistiques mentionnées ne sont que des chiffres. Elles ne garantissent pas la valeur des placements, par exemple. Elles indiquent simplement que les chiffres ont été acceptés au cours du dernier contrôle. Par exemple, les statistiques de 1983 sont valables, pourvu qu'elles aient été vérifiées par le contrôle et pourvu que les titres qu'elles représentent soient acceptables ou, dans le cas d'obligations, ne datent pas de trop loin. Il y a quelques années, la

politique de placement d'une société d'assurance était d'acheter des titres à long terme, alors qu'il aurait fallu, au contraire, prévoir les résultats de l'inflation avec des titres à très court terme, allant de deux à cinq ans, par exemple.

4. Il y a également la question des réserves pour sinistres en cours de règlement, dont nous avons parlé déjà. Sont-elles exactes, sont-elles déficientes, sont-elles insuffisantes ? Rien ne nous le dit.

Si nous soulevons encore une fois cette question de l'interprétation des chiffres donnés soit par le surintendant des Assurances, soit par une entreprise comme Colander Publications Limited, ce n'est pas pour déprécier la qualité du travail, mais simplement pour mettre l'avocat ou le courtier en garde, en lui rappelant qu'il ne sait pas tout et, en particulier, qu'il n'a aucun moyen personnel de contrôle sur les traités de réassurance de l'entreprise. Tout cela, nous l'avons dit déjà. Nous y revenons parce que nous trouvons extrêmement grave l'attitude de certains qui veulent tenir le courtier responsable de la solvabilité des sociétés d'assurances qu'il présente à son client.

J. D.

73

Déficits techniques et revenu du portefeuille

À plusieurs reprises, nous avons signalé que, dans le monde entier, si le rendement du portefeuille financier n'existait pas, les entreprises d'assurances seraient rapidement mises au pied du mur et devraient se retirer. À titre d'exemple, voici ce que dit la lettre de *L'Argus international* des affaires de la Münchener Rück, c'est-à-dire celle que l'on connaît sous le nom de *Munich Re* en Amérique :

« Depuis plusieurs années, cet important réassureur n'est pas en mesure de couvrir les risques moyennant les encaissements de primes. Il en sera de même pour 1983/84. Les encaissements de primes étaient de 9,6 milliards de marks en 1982. Les pertes, dans le secteur des assurances, étaient de 370 millions de marks, soit 122 millions de plus que l'année précédente.

Cependant, dans le domaine général comprenant les revenus des placements ainsi que l'ensemble des recettes et dépenses, la Münchener Rück a réalisé un excédent de 424 millions de marks. Selon le président de la société, des majorations de primes ne sont pas réalisables pendant les périodes de taux d'intérêt élevés.

On pourrait en déduire que, dès qu'une baisse des taux d'intérêt entraînera une diminution significative des revenus des capitaux,

les autorités de contrôle ne s'opposeront plus aux majorations de primes.

Lors de la dernière assemblée générale, le capital social a été augmenté de 98 millions DM, passant ainsi à 475 millions DM.

Les résultats en réassurance seront à nouveau négatifs en 1983/1984.

Par contre, les placements apporteront des revenus fortement accrus ; ce qui permettra la distribution d'un dividende de 18%.

Pour l'exercice en cours (qui se terminera le 30/6/1984), la société prévoit un chiffre d'affaires de 9,8 milliards DM, soit une augmentation de 150 millions DM (1,5%). Cette faible croissance est la conséquence d'une exigence de qualité accrue en matière de risques.

Si les charges imputables aux catastrophes naturelles n'ont pas été excessives, la Münchener Rück a cependant été touchée par de très gros sinistres dépassant les cinq millions DM, notamment en Incendie, en Aviation et dans les branches techniques. »

Et cependant, la *Munich Re* est d'emblée une des sociétés de réassurance les mieux cotées en Europe et même dans le monde entier. Il faut tenir compte, cependant, que partout, le risque technique dépasserait le montant de primes, s'il n'y avait pas, pour combler, ces résultats financiers dont parle l'auteur de cette note. Le cas de la grande société munichoise n'est pas unique. À des degrés divers, on constate les mêmes faits à tous les niveaux du marché de l'assurance et de la réassurance.

J. D.

Les Cahiers de Droit. Volume 25, N° 2. Juin 1984.

Ce numéro des *Cahiers de Droit* contient, en particulier, deux études qui nous paraissent du plus haut intérêt. La première est le « *Fisc : saisies et perquisitions* », et le second, le « *Professeur d'université et le Code du travail* ». Le premier article est l'oeuvre de M. André Lareau (page 427) et le second de Mme Denise Chalifoux (page 307). Nous y référons le lecteur curieux de ces deux aspects de la vie actuelle.

Garanties particulières

par

Rémi Moreau⁽¹⁾

VII – L'assurance informatique : quelques applications

A. Introduction

B. Assurance des mini-ordinateurs

C. Assurance de responsabilité professionnelle des fournisseurs de services

D. Assurance du matériel électronique

A. Introduction

Les progrès dans le domaine informatique sont en constante évolution. Parmi ceux-ci, on note des performances accrues, malgré la nette réduction des appareils. Si l'ancêtre pas si lointain, l'*Univac I*, âgé d'au plus trente ans, pesait plus de vingt-cinq tonnes, les appareils d'aujourd'hui ne pèsent que quelques livres, grâce à des microprocesseurs de quelques millimètres carrés. En outre, ils sont rapides et consomment peu d'énergie.

Qu'il s'agisse de l'appareil domestique, qui est en passe de devenir aussi populaire que le téléviseur, ou du matériel de bureau, dont les terminaux peuvent être facilement insérés dans un *attaché-case*, la technologie informatique actuelle se caractérise par le volume et la souplesse de la taille des données. Elle promet plus encore : on songe aux travaux actuellement effectués dans le traitement du langage humain, dans le concept des mémoires optiques et à bulles, dans la fabrication d'imprimantes au laser, dans le développement des microprocesseurs et transistors spécialisés.

L'assurance est directement concernée par ces perspectives d'évolution et suit de très près les modes d'organisation et de transformation des risques.

(1) M. Moreau dirige actuellement un Bureau de recherches en assurance au 7043, rue Giraud, Anjou HIJ 2H2.

Si l'assurance informatique était un phénomène inexistant il y a à peine quelques décennies, il existe aujourd'hui une variété de marchés d'assurances prêts à répondre aux besoins de protections les plus divers :

- l'assurance des dommages directs causés aux machines et aux matériels annexes (formule tous risques et/ou tremblement de terre et inondation) ;
- l'assurance des frais de reconstitution des médias ou des données ;
- 76 – la garantie des frais supplémentaires, à la suite d'un dommage garanti ;
- la perte des loyers ;
- l'assurance de la perte d'exploitation ;
- la couverture des pénalités de retard, suite à des obligations contractuelles ;
- la responsabilité civile d'exploitation ;
- la responsabilité civile professionnelle ou contractuelle qui s'applique aux fournisseurs ou aux prestataires de services de gestion informatisés ;
- l'assurance des risques criminels par ordinateur⁽²⁾.

Force nous est de constater l'étendue et la variété des programmes d'assurances et des marchés qui s'offrent, développés à l'origine aux États-Unis, et disponibles actuellement au Canada et dans tous les pays d'Europe. L'assurance vient en complément de mesures d'ordre technique, visant la prévention et la sécurité du matériel et des données.

Dans le but d'avoir une meilleure connaissance du risque informatique, nous désirons nous pencher, dans le cadre de cette chronique, sur trois applications particulières d'assurances reliées à l'informatique⁽³⁾.

(2) Voir à ce sujet un article de M. Henry Klecan Jr. : *Computer Crime and Insurance*, « *Assurances* », octobre 1983, p. 368.

(3) Nous référons le lecteur à un numéro spécial consacré à l'informatique : « *Assurances* », octobre 1981.

B. Assurance des mini-ordinateurs

Ces appareils n'offrent pas, en eux-mêmes, un danger particulier. Les bris par choc interne sont négligeables et se situent dans la garantie normale des contrats de maintenance. L'incendie, par ailleurs, est le risque le plus grand et les pertes qui en découlent sont totales dans la plupart des cas.

Ces appareils sont également sensibles à la chaleur, à la fumée et à la corrosion. D'autres risques peuvent également se manifester : les risques électriques, le dégât par les eaux, et les bris criminels ou volontaires.

77

Il existe des formules «*tous risques*» qui peuvent servir à l'émission d'une police, telles les formules flottantes des biens personnels ou des biens commerciaux. Cependant, il est fortement suggéré d'utiliser des intercalaires propres à l'assurance informatique, variables d'un assureur à l'autre.

La garantie couvre tous les risques de dommages matériels, sous réserve des exclusions, pouvant être directement causés aux biens qui appartiennent à l'assuré, qui sont loués ou utilisés par l'assuré ou pour lesquels l'assuré peut être tenu responsable.

Le montant d'assurance s'applique par événement propre à faire jouer la garantie dans les lieux assurés, en cours de transport et aussi en dehors des lieux, puisque les appareils sont susceptibles de déplacement.

Il importe également que l'indemnité soit accordée sur la base du coût de remplacement, sans déduction pour la dépréciation.

Les objets assurés peuvent comprendre :

- l'unité de traitement,
- l'imprimante,
- l'unité de contrôle,
- les supports de disques,
- les unités de disques et d'affichage,
- et toutes les unités destinées à faire partie du matériel.

Cependant, l'assurance ne couvre pas les frais de reconstitution des données, c'est-à-dire des cartes perforées, des bandes magnétiques, des disques et, en général, des données d'information qui sont

utilisées par l'ordinateur et ses périphériques. Il existe une formule d'assurance distincte et complémentaire pour couvrir ces frais.

L'assuré qui utilise fréquemment divers modèles de mini-ordinateurs a intérêt à obtenir une formule d'assurance qui garantit automatiquement tous appareils nouvellement acquis, à concurrence d'un montant prédéterminé. Cette formule oblige l'assuré à aviser subséquemment l'assureur, dans un certain délai, de toutes nouvelles acquisitions.

78

La formule d'assurance doit également couvrir les frais rendus nécessaires pour l'enlèvement temporaire et la relocalisation des appareils, si ceux-ci peuvent être endommagés en raison d'un risque garanti.

En complément, les garanties suivantes peuvent être souscrites, moyennant surprime :

- les frais de reconstitution des données, à concurrence d'un montant établi, tel que nous l'avons mentionné précédemment. Généralement, ces frais sont évalués en relation avec le nombre d'heures/personnes affectées aux fins de reconstituer les données telles qu'elles existaient avant le sinistre ;
- les dépenses additionnelles encourues, suite à un sinistre, notamment les frais de location d'un appareil ou média de remplacement ;
- les frais d'enlèvement des débris.

Il peut s'avérer très important de garantir pour la pleine valeur ou de respecter les exigences d'une clause de coassurance, si l'assurance en comporte une. L'assuré peut être pénalisé, lors d'un sinistre, dans la même proportion d'une insuffisance d'assurance par rapport au pourcentage d'assurance requis par telle clause de coassurance. Par exemple, si la valeur réelle d'un appareil est évaluée à \$100,000 et si la police stipule une clause de coassurance avec une règle proportionnelle de 90%, l'assuré est obligé de maintenir un montant d'assurance qui n'est pas inférieur à \$90,000. S'il ne s'assure que pour un montant de \$60,000, l'assureur n'est en droit de payer que le 6/9 du sinistre encouru.

La limite territoriale de la police s'applique généralement à l'intérieur du Canada et des États-Unis. Lorsque les biens sont assurés

en cours de transport ou qu'ils sont temporairement déménagés, il importe de se référer à l'étendue territoriale.

Il ne faut pas passer les exclusions sous silence et l'assuré doit les lire attentivement afin de pouvoir négocier avec son courtier les changements de protection qui sont nécessaires en fonction de ses besoins. En voici une liste générale, qui peuvent se retrouver globalement ou en partie dans la plupart des polices :

- biens loués à des tiers, lorsqu'ils sont en possession de ces derniers ;
- données qui ne pourraient être reconstituées par suite de la disparition des informations de base ;
- données qui ne pourraient être remplacées par des données équivalentes à leur même espèce et qualité ;
- dommages ou frais occasionnés par la guerre civile ou étrangère ;
- dommages ou frais résultant d'une confiscation par ordre des autorités civiles ;
- dommages ou frais occasionnés par les effets directs de l'explosion, d'un dégagement de chaleur, d'un bris mécanique ou électrique, à moins qu'un incendie ne s'ensuive. Dans ce cas, seul le risque d'incendie est garanti ;
- dommages ou frais occasionnés par un rayonnement actif de particules ou autre risque d'énergie nucléaire ;
- dommages ou frais provenant du fait intentionnel de l'assuré ;
- dommages ou frais provenant de l'usure ou de la détérioration normale ;
- dommages ou frais résultant de la sécheresse, de l'humidité, de l'excès de température, de la corrosion et de la rouille, qui endommagent l'appareil ou qui entraînent la perte des informations ;
- dommages ou frais causés aux tubes, aux valves, aux lampes, aux condensateurs, aux résistances, aux transistors, sauf un incendie qui s'ensuit ;

- erreurs dans la programmation ou les instructions, à moins qu'il en résulte un incendie, auquel cas seul l'incendie est un risque assuré ;
- dommages ayant pour origine l'utilisation de pièces ou d'accessoires non agréés par le fabricant ou le manufacturier ;
- pertes indirectes, notamment la privation de jouissance, le chômage, les pertes de bénéfices, à moins que ces risques ne soient assurés spécifiquement ;
- dommages ou frais provenant de la déchéance, de l'annulation ou de l'interruption de tous contrats ;
- dommages ou frais encourus suite à une grève ;
- destructions de nature frauduleuse et altérations ou fabrications de même nature.

La liste de ces exclusions peut paraître exhaustive. Il ne faut pas oublier que plusieurs exclusions sont rachetables ; d'autres originent de risques non assurables par la loi. Enfin, la politique de souscription des assureurs est généralement basée sur l'exclusivité du concept de dommage direct seulement et de dommages non voulus et hors du contrôle de l'assuré.

Moyennant une franchise plus élevée que la franchise générale applicable, l'assureur peut consentir à éliminer les exclusions suivantes :

- les bris électriques ou mécaniques, les courts-circuits et les dommages internes causés aux appareils et aux fils électriques ;
- les bris ayant pour origine la climatisation et l'entrée d'air, dont la cause se situe dans le bâtiment où se trouve l'objet assuré ;
- les bris ayant pour origine l'installation électrique déficiente et ayant pour effet de provoquer un arrêt de l'appareil ;
- la rouille et la corrosion suite à un endommagement direct des appareils de climatisation ;
- les dommages qui résultent directement d'erreurs dans la conception ou la fabrication ;
- les dommages aux médias suite à un bris mécanique ou électrique qui origine dans le bâtiment où se trouve l'objet assuré

(si l'assurance des frais de reconstitution des médias est souscrite).

En d'autres termes, en cas de dommages ou bris électriques ou défauts de climatisation, la cause ne doit pas dépendre d'un ralentissement d'énergie ou d'électricité ou d'un bris qui se situe à plus de cent pieds de l'édifice dans lequel se trouvent les biens assurés.

Tels sont les principaux aspects de cette assurance.

C. L'assurance de responsabilité civile professionnelle des fournisseurs de services.

81

De plus en plus, des sociétés commerciales se spécialisent dans la conception et la fabrication d'assemblages informatiques auprès de différentes compagnies canadiennes ou étrangères. Ils peuvent également fournir différents services de gestion informatisés, notamment :

- dans l'exploitation de programmes écrits ou élaborés par le client et qui doivent comporter les performances nécessaires ;
- dans la conception de nouveaux systèmes ;
- dans l'étude et l'analyse de travaux tels : notes de calcul, organigrammes, listes de langages symboliques, listes d'assemblage ;
- dans la conception et la réalisation de nouveaux programmes ;
- dans la fourniture de conseils et de services de consultation.

Un système de gestion informatisé qui a été élaboré et vendu à un client peut se révéler fautif ou non applicable pour diverses causes, dont l'une est sans doute l'erreur de conception.

On peut imaginer l'ampleur d'un dommage et, conséquemment, d'un éventuel recours en justice en examinant les exemples suivants, qui peuvent se produire séparément ou globalement :

- le coût du matériel détruit ;
- le préjudice consécutif, notamment la non-réalisation du programme ;
- le préjudice indirect, notamment la perte d'un marché fort lucratif d'un client, dont le système est inapproprié.

Certains assureurs ont ainsi mis au point une assurance de responsabilité professionnelle qui couvre les actes, les erreurs et les omissions de l'assuré, dans le cadre des services de gestion informatisés qu'il offre à ses clients.

Outre la société commerciale elle-même, qui est désignée à titre d'assuré, l'assurance protège également tout administrateur, dirigeant, associé et employé de tel assuré.

82 La limite territoriale s'étend à l'Amérique du Nord et la garantie joue, dès qu'une réclamation est présentée par l'assuré à l'assureur au cours de la période d'assurance, même si l'acte fautif est antérieur à telle période d'assurance.

Le montant d'assurance est double : un montant est stipulé en regard de chaque réclamation ; l'autre est stipulé en regard de toutes les réclamations présentées pendant la période annuelle de la police.

Ainsi, les conséquences pécuniaires de la responsabilité de l'assuré sont prises en charge par l'assureur, dès lors qu'une faute est commise ayant trait à la mauvaise conception de systèmes informatisés, à l'incompétence technique lors de la réalisation ou de l'exécution des services ou à l'impossibilité de l'assuré à mener à terme ses travaux. Telles conséquences financières résultent, notamment :

- de tous dommages accidentels fautifs,
- du non-respect des obligations contractuelles,
- de frais de reprise ;
- des frais supplémentaires d'exploitation, après tous sinistres garantis ;
- des frais de défense et de poursuite, et même si telles poursuites sont fausses, frauduleuses ou mal fondées.

Au chapitre des exclusions, on retrouve les suivantes :

- dommages corporels et matériels à autrui (assurables en vertu de la police d'assurance responsabilité civile générale) ;
- les actes frauduleux et criminels de l'assuré ;
- la responsabilité assumée par contrat par l'assuré ;
- les conséquences de dommages encourus dans le cadre de certains programmes, notamment les programmes comptables et financiers (assurables spécifiquement) ;

- les réclamations qui résultent d'une faute intentionnelle de l'assuré ou qui vont à l'encontre des objectifs visés.

L'assurance de responsabilité professionnelle des prestataires en services informatisés met ainsi à la disposition du public un outil sécurisant : à la fois pour le concepteur ou le maître d'oeuvre assuré, à la fois pour le client ou l'utilisateur. Comme il s'agit d'une police d'assurance complexe, il est à noter que chaque souscription constitue un cas particulier, compte tenu du type de prestations offertes et de la nature des projets.

83

Cette assurance nous semble être d'un très grand intérêt, car elle porte en elle le germe de remèdes, face à des litiges possibles et éventuels, dont les conséquences vont de la lenteur de la mise en route jusqu'à l'abandon des objectifs poursuivis. Elle est appelée à se développer considérablement, vu la prolifération et l'essor des techniques informatiques.

D. Assurance du matériel électronique

Le matériel électronique fait actuellement partie de notre environnement à haute technicité et à technologie avancée. On songe aux systèmes de télécommunication, aux appareils utilisés par l'industrie aéronautique ou navale, et surtout aux équipements médicaux : rayons-X, appareils en médecine nucléaire, laboratoires informatisés de recherches, équipements électro-médicaux, appareils de diagnostics et appareils thérapeutiques.

Nous nous attacherons à définir la protection concernant le bris du matériel électronique et l'interruption des services.

L'intérêt de protection concernant ce matériel est évident, en regard des feux dits «*électriques*» ou autres défauts qui peuvent se produire et s'avérer fort coûteuses. Les erreurs humaines sont également en cause. Selon les statistiques, cinquante pour cent des dommages causés aux équipements électroniques ont pour origine des fautes humaines : négligence et manutention impropres. Il y a aussi les actes de sabotage. Enfin, on ne doit pas négliger les risques naturels : incendies, dommages par l'eau ou par l'air, dommages dus au mauvais environnement de l'appareil, tremblements de terre et inondations.

Peu d'assureurs sont actuellement prêts à accorder une assurance « *tous risques* » couvrant le matériel électronique, sans au moins exclure spécifiquement :

- les courts-circuits, à moins qu'un incendie ou qu'une explosion ne s'ensuive ;
- les tremblements de terre ou inondations (sauf sous la formule D.I.C.) ;
- les écarts de température, la corrosion, etc. ;
- 84 - les sinistres dus en conséquence directe d'une réparation sur la chose ;
- les bris mécaniques.

Il appert que, strictement dans le domaine médical, au-delà de quarante pour cent des sinistres sont dus à des bris électriques.

Considérant que les garanties du manufacturier lui-même demeurent, elles aussi, limitatives, l'unique moyen de protection pour les propriétaires ou possesseurs de ces équipements réside dans le développement d'un programme adéquat de prévention. Passe encore pour les grandes corporations, mais la petite ou moyenne entreprise reste démunie.

C'est dans ce contexte qu'un assureur américain, inspiré d'un programme allemand, introduisit aux États-Unis la garantie d'assurance de l'équipement électronique, sous une formule tous risques, sous réserve des exclusions suivantes :

- erreur dans la construction, erreur dans le design et bris mécanique résultant de telles erreurs ;
- vice caché, usure, détérioration graduelle, émanation de vapeur d'acide ;
- malhonnêteté, fraude, actes criminels, actes intentionnels commis par l'assuré ;
- réparations ou travaux effectués par un personnel de service non autorisé ou autre que celui du manufacturier ;
- retards de livraison, frais additionnels encourus, pertes indirectes ou conséquentielles ;
- bris électrique ou dérangement dû à des fluctuations de pouvoir provenant de sources extérieures ou hors des lieux ;

- dommages suite aux mouvements du sol ;
- dommages dus à l'inondation, aux eaux de surface, raz de marée, etc. ;
- dommages causés à des biens en transit et à l'équipement mobile ;
- guerre, grève, émeute, actes terroristes ;
- «*light sources*» (ex. *operating room*) ;
- matériel connexe, médias, bandes magnétiques, etc.

85

Il faut dire que la plupart desdites exclusions standards peuvent être éliminées, moyennant une surprime.

Le but de la garantie dite «*tous risques*» est de couvrir les dommages dus à la négligence dans l'opération d'un équipement électronique assuré, les dommages causés par des tiers, les brûlures, l'incandescence, l'humidité, le tremblement de terre, le court-circuit, l'explosion, l'*implosion*, le haut ou bas voltage, le défaut de climatisation.

L'indemnité est consentie sur la base du coût de remplacement en cas de sinistre total et selon les coûts de réparation en cas de sinistre partiel.

Le montant doit être ajusté annuellement afin de contrer toute sous-assurance. Il n'y a donc pas de clause de coassurance formulée.

Les taux sont variables suivant la dimension et la valeur du système. À titre indicatif, un équipement d'importance comporterait un taux de 0,5% du coût au détail de remplacement, alors que le taux monterait à 1,3% pour un appareil plus petit.

Autre exemple : les équipements médicaux spécialisés, tel le rayon-X, sont assurables à un taux de 2,5% environ du coût de remplacement, alors que les équipements généraux (ex. : équipement de laboratoires) le sont à un taux se situant entre 1% et 2%.

Une réduction de 10% est consentie pour la formule D.I.C., sachant que les dommages par le feu et les couvertures supplémentaires sont exclus.

Finalement, nous insistons pour dire, en conclusion, que cette assurance particulière et originale est consentie avec des normes ri-

goureuses d'inspection et de contrôle et que celles-ci figurent dans les conditions applicables.

Principium. Bulletin de la Fédération des producteurs d'assurances de Belgique. Numéro 10. Octobre 1984.

86 Dans ce numéro de l'excellente revue de la Fédération des producteurs d'assurances de Belgique, nous trouvons deux articles particulièrement intéressants. Le premier est de MM. G. Hupin et R. Rassart ; il porte sur l'assurance contre la fraude informatique en Belgique. Les auteurs en signalent à la fois la portée et les exclusions, ce qui est intéressant pour nous autant que pour les assureurs belges. Voici la conclusion :

« Le monde de l'assurance n'en est, sans aucun doute, qu'aux premières approches de polices destinées à protéger les utilisateurs de l'informatique contre le risque de fraude. Le matériel de traitement de l'information ne devrait pas connaître de changements substantiels au cours des prochaines années. Par contre, les applications traitées devraient, suite à l'optimisation liée à la croissance des capacités et suite à la multiplication des interconnexions, continuer à se développer très sensiblement. Il faut souhaiter que les conséquences des utilisations frauduleuses qui pourraient les accompagner restent dans le domaine de l'assurable, serait-ce par d'autres modalités. »

À signaler également un article qui, sous le titre « *Reflets et tendances* », attire l'attention du lecteur sur les risques de catastrophes naturelles. Même si la pratique n'est pas la même, nous croyons ces deux articles intéressants, et c'est pourquoi nous les indiquons au lecteur.

Études techniques

par

divers collaborateurs

I - Les nombres-indices de la construction

87

Un de nos collaborateurs a étudié, dans le numéro de janvier 1984 ⁽¹⁾ de la Revue, les nombres-indices de la construction, imaginés par diverses entreprises. Il a analysé les différentes tables disponibles en indiquant qu'entre elles, il y avait des différences substantielles. Il en a indiqué la cause. Nous tenons, de notre côté, à noter que, si l'on prend l'une d'elles (Boeckh), on constate que le nombre-indice, dans les cas mentionnés, indique de bien faibles différences entre juillet 1983 et octobre 1984. Ainsi, pour une maison en bois ou en brique, la hausse est bien faible pour les raisons suivantes :

a) à cause de l'inflation déclinante (au Canada, elle est entre 4% et 5%.) Le coût des matériaux n'a pas beaucoup augmenté dans un marché faible ;

b) tandis que celui de la main-d'oeuvre est également assez stable ;

c) et parce que la concurrence reste très forte dans un marché peu actif. Qu'on en juge par ces chiffres, tirés de la table de Boeckh ayant trait à la construction d'immeubles de tous genres. Ces chiffres s'appliquent à Montréal :

1. Dans le cas d'une maison en bois, le nombre-indice, entre juillet et octobre 1983, était de 1,101.8, et entre janvier et octobre 1984, 1,150.5.

2. Dans le cas d'une maison en brique, le nombre-indice, de juillet à octobre 1983 était de 1,182 et de janvier à octobre 1984, il n'atteignait que 1,223.9.

Il faut noter :

a) la faible augmentation entre ces dates ;

(1) P. 530.

b) le fait qu'il n'y a là qu'un indice, destiné à montrer une tendance ;

c) que l'augmentation pour les autres genres de risques (commerciaux ou industriels) indique également une faible augmentation.

On est loin de cette hausse régulière devant laquelle on était, de mois en mois, presque désespéré, il y a un an ou deux.

88

Et cependant, le taux d'inflation n'a guère dépassé, à Montréal, à cette époque, 10%. Dans quelle situation pénible doit-on être dans ces pays où l'inflation, comme en Angleterre, était de 22%, à un moment donné, et qui a atteint 400% et même 600% dans un pays comme Israël. Il est vrai que tout y était indexé mais, d'un autre côté, les hausses énormes ne pouvaient pas ne pas entraîner des difficultés économiques difficilement contrôlables.

II - Les bases nouvelles de l'inspection des risques

Au dernier Rendez-Vous de Septembre (1984), M. Mayer a donné quelques précisions sur les sinistres qui ont entraîné, en Allemagne de l'Ouest, des pertes très élevées. Nous extrayons de son texte quelques-uns des exemples qu'il a cités pour montrer comment certains risques sont élevés par la nature même des changements technologiques apportés dans l'industrie depuis quelques années. Voici quelques-uns des cas qu'il a mentionnés et les précautions à prendre. Voici également sa conclusion :

« La bonne information sur le risque de changement devient d'une importance prépondérante.

1. Dans le domaine de la production, il faut citer le passage de la commande manuelle à la commande automatique. En conséquence, on est passé à des processus de production complètement automatiques qui ne sont surveillés que par des dispositifs centraux.

Les déclenchements d'actions mécaniques en vigueur autrefois (avec beaucoup de positions intermédiaires) sont de plus en plus fréquemment remplacés par des moyens de production comportant des machines commandées automatiquement. Si une seule machine est sinistrée (par le feu), l'ensemble du processus est interrompu et l'entreprise cesse ses activités.

Ainsi, la rapidité d'exécution de ces machines exige des fluides de commande et de refroidissement qui sont, de ce fait, excessive-

ment inflammables, explosifs et toxiques.

L'année dernière, nous avons eu en RFA un sinistre de ce type d'environ 70 millions de DM.

Dans un atelier d'aluminium, on utilisait un mélange d'hydrocarbures pour le refroidissement des fils d'aluminium pour la commande des actions et pour le système hydraulique des presses. Ce mélange était à une température d'environ 70° et était refroidi en permanence dans des chambres froides, traité et à nouveau remis en circulation. Pour améliorer le système d'aération de la pièce, on avait installé, en plus, une cheminée d'aération qui a été la cause de la majeure partie du sinistre.

L'installation d'extincteurs contre l'incendie et le gaz carbonique existant n'a pas pu constituer une protection valable, après son déclenchement, car son effet a été anéanti par ce système de ventilation.

2. Un risque de changement important existe dans les grands locaux actuels de production et d'entreposage. Il y avait, autrefois, des petites unités qui étaient séparées par des murs coupe-feu, ce qui fait qu'aujourd'hui même, un incendie de faible importance qui développe un fort dégagement de fumée peut provoquer un sinistre imprévisible.

En particulier dans les entrepôts, les matériaux emballés dans du polystyrène sur des palettes en bois produisent des effets jusqu'ici inconnus de *bombes* incendiaires. À titre d'exemple, on peut évaluer un sinistre d'un entrepôt frigorifique à environ 65 millions de DM. À la suite d'un incendie peu important, il s'ensuivit un sinistre total du contenu, causé par le jaillissement d'un produit alimentaire en aérosol.

3. Il faut attirer l'attention sur la prise en considération, en temps opportun, des modifications d'exploitation du fait de réorganisation de la production. Un exemple classique est celui de l'industrie des meubles capitonnés : les coussins qui étaient, il y a quelques années, encore constitués de ressorts métalliques, sont aujourd'hui presque exclusivement formés de mousse de nylon.

4. Un autre domaine encore inexploré est celui des sinistres causés par les incendies criminels, dont le nombre ne cesse de croître. Il faut, en tout cas, distinguer les incendies criminels d'origine politique, sociale, économique, des actes de pyromanes. La conclusion d'une étude menée dans notre compagnie fut que les incendies criminels, dans les entrepôts, éclatent en dehors des horaires de travail (normaux). Une surveillance et des mesures efficaces de lut-

tes contre l'incendie peuvent, dans ce cas, limiter valablement les sinistres.

Un domaine important, souvent négligé, est la fixation du déroulement des opérations, en cas d'incendie ou de catastrophe. Il appartient aux plans d'urgence de définir les domaines de compétence de l'encadrement et les instructions pour les collaborateurs.

De plus, de nos jours, toute entreprise industrielle devrait disposer d'une liste des éventualités de toutes les pannes susceptibles de se produire dans les entrepôts et les ateliers de production.

90

La suppression des points faibles, comme nous l'avons montré par des exemples, représente une véritable appréciation du risque. Ensuite seulement, on pourra évaluer les risques de modification dus aux progrès techniques.

Conclusion

En ce moment, le marché de l'incendie – incendie, pertes d'exploitations – se trouve à nouveau *au creux de la vague*. Il est actuellement encore trop tôt pour parler de perspective meilleure. Cependant, les premiers indices indiquent une amélioration à moyen terme du marché.

Et déjà, on remarque, depuis quelque temps, la diminution sensible de couverture en réassurance facultative, qui va de *pair* avec la politique de restriction de la part des réassureurs, dans le domaine obligatoire.

Ainsi, il va être visiblement plus difficile, pour les assureurs directs, de maintenir la politique de souscription adoptée jusqu'ici.

Ces évolutions, combinées avec le désintéressement des réassureurs des conditions du marché, entraînent un renchérissement des bonnes protections en réassurance.

La conséquence sera que les sociétés doivent être prêtes à renoncer aux affaires et à perdre des parts de marché.

Une autre issue, à mon avis, est que les nouveaux aménagements des spécialistes en incendie apporteront un savoir-faire indispensable et mettront en place et feront aboutir une politique de souscription, basée sur des règles techniques d'assurance et de protection contre l'incendie.

Pour compenser le développement négatif, les assureurs doivent réinstaurer, dans une plus large mesure, une technique d'assurance et de protection contre l'incendie pour parvenir à de meilleurs résultats, grâce à une meilleure sélection des risques, à des taux de primes plus élevés et doivent créer (et rendre possible) à

nouveau, dans le futur, une parfaite solidarité de risque entre les assureurs et les réassureurs. »

III – Le cas d'un incendie dans une bibliothèque spécialisée

Au cours d'un incendie, certains rayons sont complètement détruits, comme aussi un certain nombre de livres, de brochures ou de textes relevant de la spécialité de la bibliothèque. L'assureur garantit contre tous risques, à la valeur de remplacement. La difficulté, c'est que, parmi les documents détruits, la plupart ne sont pas disponibles dans le marché. L'assureur suggère alors à l'assuré de faire toutes les dépenses nécessaires pour remplacer les documents détruits ; frais de correspondance, de secrétariat, de timbres et également ceux de photocopie des documents publiés ou manuscrits. La clause d'assurance doit être rédigée de telle manière que l'assureur s'engage à remplacer les choses détruites ou endommagées, même si elles ne sont pas disponibles dans le marché.

91

Comme il s'agit, encore une fois, d'une bibliothèque spécialisée, d'accord avec la suggestion du courtier, les intéressés engagent du personnel supplémentaire pour rejoindre chacune des sources de documentation où les textes ont quelque chance d'être remplacés ou photographiés (2).

Il aurait été évidemment possible de prévoir une somme globale payable en cas de destruction, mais l'assuré avait préféré être garanti sur la base du coût de remplacement pour l'ensemble de ses biens.

Tout cela s'est fait après mûre réflexion et avec la collaboration du courtier qui a facilité aux deux parties l'acceptation d'un mode de procéder.

IV – Des clauses de non-concurrence

Dans quelle mesure un acheteur ou un patron peut-il exiger une clause de non-concurrence dans le contrat passé avec l'autre partie, qu'il s'agisse d'un vendeur ou d'un employé ? Cette question pose le cas de la garantie donnée soit par le vendeur d'une entreprise de courtage d'assurance, soit par l'employé qui quitte son patron en apportant les renseignements nécessaires pour entrer en concurrence avec lui, soit isolément, soit pour le compte d'une autre entreprise.

(2) Lorsque les documents n'étaient pas disponibles, l'assureur acceptait même de payer le prix de la photocopie.

La réponse est relativement simple, en se basant sur la jurisprudence. La voici : une restriction de ce genre n'est valable que si elle est de courte durée, c'est-à-dire un an, deux ans ou trois ans au plus. Il ne faut pas, en effet, essayer de lier l'autre partie pour un temps trop long, sinon l'engagement est inacceptable selon les tribunaux.

92 C'est le sens d'une opinion exprimée par Me François Garneau, de la firme Desjardins, Ducharme, Desjardins & Bourque. Personnellement, nous pensons aussi que la période d'attente est valable, si elle n'est pas trop longue. On ne peut imaginer qu'un vendeur, qui cède sa clientèle, s'engage à ne pas concurrencer l'acheteur pendant dix, quinze ou vingt ans. Le même raisonnement s'applique à l'employé qui, en quittant son emploi, s'engage à ne pas solliciter la clientèle qu'on lui avait confiée ou qu'il avait obtenue, pendant dix ou vingt ans. On peut exiger, cependant, qu'il ne quitte pas son poste en apportant les documents qui ne lui appartiennent pas.

Voici, à ce sujet, un extrait partiel de l'opinion exprimée par Me Garneau, que nous mentionnons avec sa permission :

« En common law, il est acquis qu'une clause de non-concurrence se retrouvant dans un contrat d'achat d'un fonds de commerce puisse avoir une portée plus étendue dans le temps et géographiquement qu'une clause de non-concurrence insérée dans un contrat d'emploi. Les raisons justifiant cette distinction sont exposées avec clarté et concision par l'honorable juge Dickson (aujourd'hui juge en chef) dans l'affaire *Elsley vs. J.G. Collings Insurance Agencies Ltd.* (1978) 2 R.C.S. aux pages 916 à 924 :

« La distinction faite en jurisprudence entre une clause restrictive contenue dans un contrat de vente d'une entreprise et celle contenue dans un contrat de louage de services est bien conçue et répond à des considérations pratiques. Celui qui cherche à vendre son entreprise peut se retrouver avec une chose invendable si on lui conteste le droit d'assurer l'acheteur que lui, le vendeur, ne lui fera pas concurrence plus tard. La difficulté réside dans la définition de la période au cours de laquelle la clause de non-concurrence doit jouer et la région visée ; mais si ces deux éléments sont raisonnables, les tribunaux donneront normalement effet à la clause. »

En droit civil québécois, la situation est sensiblement la même à en juger par la décision rendue par la Cour d'appel du Québec dans l'affaire *Hecke c. La Compagnie de Gestion Maskoutaine Ltée*

(1969) B.R. 225 où l'honorable juge en chef Tremblay avait à se prononcer sur la validité d'une clause contenue dans un contrat de vente d'actions prévoyant que le vendeur s'interdisait d'exercer ni directement ni indirectement le commerce et l'industrie de menuiserie générale pendant une durée de *dix ans* suivant l'achat du commerce. L'honorable juge Tremblay s'exprime comme suit :

« Je suis d'avis que le droit de tout individu d'exercer son activité dans le domaine de son choix est une matière d'ordre public et que toute convention restreignant ce droit est, à première vue, illégale. Il peut arriver cependant que les circonstances justifient une telle clause pourvu que l'interdiction soit confinée dans les limites raisonnables. *En cherchant ces limites, les tribunaux sont plus larges quant il s'agit d'une vente que lorsqu'il s'agit d'un louage de services. En effet, permettre à un vendeur d'un fonds de commerce d'exercer un commerce semblable après la vente, peut équivaloir à le dispenser de livrer l'achalandage du commerce vendu.* Dans le cas présent, il ne s'agit pas à proprement parler de la vente d'un fonds de commerce, mais, en vendant la totalité des actions ordinaires de La Compagnie St-Germain et Fils, Hecke transportait aux intimées le droit d'orienter et d'exploiter l'activité de cette société à leur gré et à leur profit. Le résultat est le même. »

V – Autos et remorques

Une remorque est-elle comprise dans la garantie offerte par la Régie d'assurance automobile et, dans la police automobile ordinaire, pour les autres risques ? Voilà une question que pose l'Association des courtiers d'assurances dans son bulletin numéro V de 1984.

Deux cas se présentent :

a) Celui où la remorque reste montée sur roues, qu'elle soit sur la route ou dans la propriété de l'assuré, ou encore à un endroit dont l'assuré occupe une partie, à titre de locataire. La Régie d'assurance automobile garantit les dommages corporels qu'elle peut causer aux tiers. De son côté, l'assureur comprend la remorque pour les dommages corporels non inclus dans la garantie offerte par la Régie, en dehors de la province de Québec, si l'accident a lieu alors que la remorque est attachée à la voiture. Puis, jusqu'à concurrence du mon-

tant de l'assurance précisé dans la police, à l'extérieur de la province, en excédent de l'assurance prévue par la Régie

- i) pour les dommages corporels aux tiers ;
- ii) pour les dommages matériels.

94

b) Si la remorque repose sur le sol, seule l'assurance personnelle souscrite par l'assuré s'applique, une fois les pneus enlevés. Elle est alors considérée comme un risque d'habitation et elle doit être assurée telle quelle contre les risques ordinaires, y compris la responsabilité civile de l'occupant, du locataire ou du propriétaire, selon le cas.

Fantaisie ? Non, simple application des conditions prévues par les règles qui régissent l'assurance automobile, dans la province de Québec. Dans le premier cas, la remorque est un véhicule mobile ; dans le second, elle est une propriété fixe.

VI – Le B.A.C. et le taux d'inflation

Le B.A.C., c'est-à-dire le Bureau d'assurance du Canada, vient de faire circuler parmi ses membres un avenant qui permet de régler la question de l'inflation et de la valeur assurable.

Voici le texte :

« Avenant de protection contre l'inflation (Assurance des bâtiments à usage professionnel)

Annexe à la police n°

- I. Le montant de garantie stipulé pour les bâtiments fait l'objet d'une augmentation automatique proportionnelle à celle de l'Indice des prix survenue depuis le dernier établissement dudit montant.
- II. À chaque anniversaire de la police, un nouveau montant de garantie est automatiquement établi sur la base de l'augmentation susdite, et la prime est révisée en conséquence.

III. Il est précisé que :

- a) Par *Indice des prix*, on entend l'indice des prix des matériaux, publié par Statistique Canada relativement à la construction « non résidentielle » ;
- b) Si le présent avenant est annexé à un contrat remontant à plus d'un an, il ne produit ses effets qu'à compter du dernier anniversaire de la police.

IV. Si l'assurance couvre plusieurs articles, le présent avenant s'applique à chacun séparément.

V. Toutes les autres conditions du contrat demeurent inchangées. »

95

Si la question de la hausse des prix correspond plus ou moins à l'inflation au Canada, cet avenant tranche de façon satisfaisante la question de l'augmentation de l'assurance correspondant au taux d'inflation. Celui-ci a diminué sensiblement depuis un an, mais l'avenant n'est pas là simplement pour résoudre un problème immédiat, mais pour tenir compte d'une situation qui peut s'améliorer ou s'aggraver, suivant le cas. Avec un avenant de ce genre, on tranche assez bien la question à l'avantage des deux parties, puisque l'augmentation de la prime correspond à la hausse du montant de l'assurance.

VII – Changements importants au Groupement technique des assureurs ⁽³⁾

Le Groupement technique des assureurs (GTA) a fêté, en 1983, son centenaire. Le GTA a connu des changements importants au cours de ce dernier siècle, et les derniers ne sont pas les moindres.

Dans sa forme actuelle, le GTA fournit aux assureurs-membres et à leurs assurés un certain nombre de services. Parmi ceux-ci, l'on compte principalement le service de prévention et d'ingénierie, et le service d'évaluation (tarification) des risques.

(3) Au cours des ans, le nom du Groupement a été modifié à plusieurs reprises, en accord avec les circonstances du moment. Les noms suivants ont défilé au cours des années :

- Canadian Fire Underwriters Association (CFUA) en 1883 ;
- Canadian Underwriters Association (CUA), née de la fusion, en 1936, avec la Canadian Automobile Underwriters Association et de la Canadian Casualty Underwriters Association (le nom français devient l'Association canadienne des assureurs (ACA) ;
- Groupement technique des assureurs en 1974 ; le nom anglais devient la Insurer's Advisory Organization (IAO).

Le premier se charge de toutes les activités se rattachant à la prévention des risques, notamment la visite, sur demande des assureurs, des établissements des assurés, avec la préparation de rapports de prévention de sinistres, le service de consultation auprès des assurés, la révision de plans de protection incendie et la vérification des essais d'installation de protection incendie (pompes, soupapes d'alarme, essais d'écoulement, etc.).

96 Le GTA fait également l'inspection des secours publics contre l'incendie, à l'intention des assureurs et des municipalités. Le Service d'Inspection des Secours Publics contre l'Incendie est financé par le Bureau d'assurance du Canada.

Au cours des dernières années, le GTA a également développé une nouvelle tarification plus analytique et scientifique basée sur des données actuarielles ; cette tarification est disponible aux membres seulement, à titre indicatif. Ce service comprend la production de manuels de tarification pour les secteurs automobile, habitation, responsabilité et vol.

Finalement, le GTA fournit un service de traduction et un service d'imprimerie de formulaires pour les assureurs.

Devant la hausse des coûts d'opération par rapport au volume-primés des assureurs-membres, le conseil d'administration du GTA s'est vu dans l'obligation d'étudier des modifications à la méthode de financement actuelle basée sur une cotisation minimum des membres et/ou un pourcentage du volume-primés total, selon les lignes d'assurances. Un comité a été formé, il y a quelque temps, pour étudier la chose, et un rapport a été préparé. Les principales recommandations du rapport ont été approuvées par le conseil d'administration du GTA, pour être mises en application à partir d'avril 1985.

Le principal changement sera dans le mode de financement du GTA : la cotisation de base ne représentera plus que 30% du budget total et la vente des services, 70% des coûts.

En se basant sur l'expérience de l'Insurance Service Office (ISO) qui a fait la même chose aux États-Unis il y a quelques années, on envisage donc une baisse importante des demandes de service provenant des assureurs, du moins au début. Par conséquent, le GTA s'est donc trouvé devant un surplus appréhendé de personnel,

et environ 25% des employés du GTA ont dû être mis à pied, le service le plus touché étant celui de la tarification.

Les conditions d'admissibilité du GTA ont également été changées. On s'attend à ce qu'un plus grand nombre d'assureurs et même de réassureurs en deviennent membres.

Le principal marché visé est évidemment celui des membres pour les services de rédaction de rapport, de tarification à titre indicatif et d'évaluation de coût de remplacement. Ces services seront fournis aux membres sur une base forfaitaire, sauf dans le cas des demandes spéciales. Il est à remarquer que ce sont les rapports d'inspection proprement dits, et non les inspections, qui seront facturés.

97

On vise aussi un marché autre que celui des membres. On pense aux divers gouvernements et organismes paragouvernementaux qui ont recours de plus en plus aux entreprises privées. Le GTA pense offrir son expertise d'inspection de bâtiments publics et de consultation de prévention. Il y aurait aussi les gestionnaires de risques qui peuvent demander des inspections et aussi les courtiers d'assurances qui peuvent désirer obtenir un rapport d'inspection, croit-on, au GTA. Ces services seront remboursés selon les coûts horaires et les frais de dépenses.

Finalement, le GTA vise à accélérer l'introduction de son système Rapidscan (Remote Access to Property Insurance Data) en favorisant l'utilisation de l'informatique pour les membres. À l'heure actuelle, le système permet d'obtenir l'évaluation du coût de remplacement d'un bâtiment (méthode Boeckh), les rapports d'inspection des risques industriels et spéciaux, de même que la tarification analytique des risques commerciaux, industriels et spéciaux. Dans l'avenir, on prévoit offrir, en plus, les détails de taux des risques commerciaux, ainsi que le courrier électronique, et même les demandes d'inspection.

Il est donc bien passé le temps où, par exemple, les courtiers venaient discuter les taux d'un risque avec le tarificateur du GTA ; d'autres changements peuvent survenir, étant donné que, dorénavant, le GTA essaiera de s'adapter plus rapidement aux besoins du marché.

Il y a là une telle modification de ce qu'on a connu de la Canadian Underwriters Association et du Groupement technique des as-

sureurs qui l'a remplacée, que nous avons cru bon de faire une mise au point.

Par la même occasion, il serait peut-être utile de faire le point sur certains organismes qui regroupent des assureurs au Canada ou qui sont reliés au monde de l'assurance. Nous en avons choisi quelques-uns ; on pourra retrouver une liste plus complète à la fin.

Bureau d'assurance du Canada (BAC)

98 Le Bureau d'assurance du Canada est une association de compagnies d'assurance I.A.R.D. (Incendie, Accident, Risques divers) faisant affaires au Québec et au Canada.

Créé en 1964, le BAC a pour but de faciliter les échanges entre les compagnies-membres et de maintenir un contact entre l'industrie des assurances, les consommateurs et l'État. Le BAC ne vend pas d'assurance et ne fixe pas les tarifs ; il ne s'occupe pas non plus de l'assurance contre la grêle, de l'assurance contre les accidents et la maladie, de l'assurance-vie ou de l'assurance maritime.

Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes Inc. (ACCAP)

Fondée en 1894, l'ACCAP (anciennement l'Association canadienne des compagnies d'assurance-vie) représente la plupart des sociétés d'assurance-vie, accident et maladie au Canada.

L'ACCAP est un organisme visant la promotion des principes professionnels en matières d'assurance-vie et défendant les intérêts des assureurs-vie, de leurs assurés et des bénéficiaires.

Groupement des assureurs automobiles (GAA)

Organisme créé par le gouvernement du Québec et qui regroupe tous les assureurs privés autorisés à pratiquer l'assurance automobile dans la province. L'organisme est responsable du système de répartition des risques, de l'application de la convention d'indemnisation directe, de l'agrément des centres d'estimation de dommages matériels, du constat amiable. À partir de janvier 1981, le Groupement agit comme agence statistique dans le domaine automobile.

Factory Mutual System (FM System)

Le groupe Factory Mutual représente l'association de trois assureurs américains de type mutuel, mais faisant affaires partout au Canada. Il faut distinguer entre les assureurs proprement dits et leurs organismes affiliés : Factory Mutual Engineering Association, Factory Mutual Engineering et Factory Mutual Research qui s'occupent, en bref, de fournir des services d'inspection et de prévention pour les assurés, des services d'experts en sinistres et en évaluation, ainsi que de recherches en protection incendie dans des laboratoires de recherches et d'homologation.

99

Laboratoire des assureurs du Canada (ULC)

Cet organisme, mieux connu sous le nom des *Underwriters' Laboratories of Canada*, a été créé par l'Association canadienne des assureurs et subventionné par l'ACA jusqu'en 1974.

Les ULC ne sont pas une association d'assureurs, mais plutôt une entreprise à but non lucratif, incorporée en 1920, et dont le rôle est d'opérer un laboratoire d'essai pour fin d'homologation de divers appareils et dispositifs de sécurité en rapport avec les risques d'accident et d'incendie, ainsi que des dommages à la propriété.

Pour ce faire, les ULC préparent et publient des normes ; les ULC sont reconnus par le Conseil canadien des normes. L'homologation des ULC est généralement acceptée par les gouvernements fédéral, provinciaux et municipaux et par l'industrie de l'assurance. Les ULC sont entièrement indépendants des Underwriters Laboratories Inc. (UL) aux États-Unis, même s'il peut y avoir une coopération technique sur certains points.

Les ULC sont auto-financés par les revenus provenant des essais d'homologation, de l'utilisation du label ULC, et de la vente des manuels d'homologation et de normes.

Liste des organismes d'assurance canadiens

Arbitrators' Institute of Canada Inc.

Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes Inc.

Association canadienne des comptables d'assurance

Association canadienne des directeurs de sinistres

Association canadienne de normalisation (ACNOR)

A S S U R A N C E S

- Association canadienne de prévention des incendies
Association des femmes d'assurance de Montréal
Association des gestionnaires de risques d'assurances du Québec
(AGRAQ)
Association of Independent Insurers
Association des Surintendants des assurances des provinces du Canada
Association of Superintendents of Insurance of the Provinces of Canada
Canada Safety Council
100 Bureau d'assurance du Canada
Canadian Association of Insurance Women
Canadian Association of Mutual Insurance Companies
Canadian Board of Marine Underwriters
Canadian Boiler and Machinery Underwriters' Association
Canadian Federation of Insurance Agents & Brokers Association
Canadian Federation of Insurance Claimsmen
Canadian Fire Safety Association
Canadian Independent Adjuster's Conference
Canadian Industrial Risks Insurers
Canadian Institute of Actuaries
Canadian Insurance Accountants Association
Canadian Insurance Claims Managers' Association
Canadian Life & Health Insurance Association
Canadian Overseas Insurance Risks Association
Canadian Standards Association
Center for Study of Insurance Operations
Conférence canadienne des ajusteurs indépendants
Conseil de recherche en réassurance
Fédération canadienne des associations d'agents et de courtiers
Fire Prevention Canada (Fiprecan) Association
Fire Underwriters Survey
Groupement technique des assureurs du Canada
Institut des arbitres du Canada
Institut d'assurance de l'est du Québec
Institut d'assurance du Québec
Insurance Bureau of Canada
Insurance Crime Prevention Bureaux
Insurance Information Institute
Insurance Institute of Canada

Insurers' Advisory Organization of Canada
Ligue de sécurité du Québec
Nuclear Insurance Association of Canada
Pool canadien d'assurance des risques atomiques
Reinsurance Research Council
Risk and Insurance Management Society
Service anti-crime des assureurs – Division du Québec
Service d'inspection des assureurs incendie
Société des Fellows de l'Institut d'assurance du Canada
Society of Fellows of the Insurance Institute of Canada
Society of Fire Protection Engineers
Traffic Injury Research Foundation
Underwriters' Laboratories of Canada

101

Organismes d'assurance québécois

Association des courtiers d'assurances de la province de Québec
Association des ingénieurs en sécurité-incendie
Association des techniciens en prévention-incendie du Québec
Fédération des courtiers d'assurances du Québec
Groupement des assureurs automobiles

Pour neutraliser le risque de catastrophe

Depuis longtemps, les réassureurs demandent au gouvernement canadien de leur permettre de constituer des réserves spéciales non taxables pour prévoir le risque de catastrophe éventuel. Ils font valoir, en particulier, que déjà les gouvernements d'Allemagne et de France, de Suède et de Finlande, autorisent la constitution de provisions substantielles, même s'il n'y a pas eu de sinistres dans l'immédiat. Le cas de catastrophe ne se reproduit pas tous les ans. Aussi, les réassureurs devraient-ils être autorisés à constituer un fonds non taxable qui les mettrait à l'abri d'un coup dur, lorsque les sinistres se présenteraient.

La mesure semble logique, sauf au fisc qui ne veut considérer que le moment présent, tant il est pressé par les besoins et les exigences de l'État.

Faits d'actualité

par

J. D.

I – D'autres exemples de concentration financière

102

On a annoncé, il y a quelque temps, que Trilon Financial Corporation s'était portée acquéreur de la Fireman's Fund Insurance Company of Canada, dont le siège social est à Toronto. Si nous mentionnons le fait ici, c'est que la compagnie Trilon appartient en grande partie au groupe Brascan, lequel possède également la London Life Insurance Company et Royal Trustco Limited. Il y a là un autre exemple de ce mouvement de concentration que l'on constate un peu partout et, en particulier, dans les très grandes entreprises. Trilon, de son côté, fait partie de Brascan Ltd., comme nous l'avons noté, c'est-à-dire du groupe Bronfman. Cela donne à ce dernier une importance de plus en plus grande dans les affaires de finances et d'assurances.

Si Trilon Financial Corporation s'est portée acquéreur de la Fireman's Fund Insurance Company of Canada, par contre, on constate, semble-t-il, aux États-Unis, que de moins en moins les groupes industriels songent à constituer leur propre compagnie d'assurance dans l'espoir que les résultats permettront de donner à l'ensemble du groupe une certaine stabilité au cours des exercices où les affaires industrielles ne donnent pas les résultats anticipés. Très curieusement, l'opinion semble changer, car on se rend compte que les résultats des sociétés d'assurances, aux États-Unis comme au Canada, sont très souvent en dents de scie. Or, c'est justement au moment où on aurait besoin des profits de la filiale que celle-ci ne peut guère en verser, à cause de ses résultats. Cela s'est produit, en particulier, depuis deux ou trois ans, c'est-à-dire au moment où l'assurance avait une grande instabilité, assez désagréable durant les années sur lesquelles les résultats du groupe auraient eu besoin de profits substantiels pour

compenser les pertes subies par d'autres de ses entreprises. Cela, assure-t-on, a ralenti l'enthousiasme pour la formation des «*captives*».



On constate un dernier exemple de concentration horizontale, cette fois : la fusion des groupes Alexander and Alexander et Reed-Stenhouse. Il y a là une opération de grande envergure, puisque les deux entreprises font de très importantes affaires de courtage d'assurance ayant des bureaux un peu partout dans le monde.

II - Le marché de l'assurance

103

Depuis la fin novembre, semble-t-il, tant dans l'assurance que dans la réassurance, on assiste au retour du pendule. Depuis quelques années, pour les risques commerciaux ou industriels, à chaque renouvellement, on se trouvait devant des taux très réduits, sauf quand vraiment le traité de réassurance ou le risque direct avait été très mauvais. Soudainement, vers la fin de cette année, les choses ont changé brusquement, quand le marché américain s'est rendu compte, après le marché européen, que vraiment on était allé trop loin. Voici que maintenant on va également trop loin, mais dans le sens contraire, brusquement et, peut-être, même brutalement. 1985 semble donc assuré d'être un exercice excellent pour les intermédiaires, tout au moins.

D'un autre côté, on constate un autre phénomène : devant la hausse énorme des primes, dans certains cas, l'assuré ou le réassuré se dit :

a) « Ai-je vraiment besoin de cette garantie ? »

b) « Ou bien ne devrais-je pas avoir une franchise beaucoup plus élevée, variable suivant les cas, mais comportant une réduction de la prime ? »

Il y a là deux mouvements opposés, que nous désirons noter ici comme une étape nouvelle.

L'assuré n'a pas toujours raison, mais il procède souvent d'instinct, comme l'assureur d'ailleurs, en allant à l'extrême. Cela, nous l'avons dit et répété depuis plusieurs années, mais nous constatons que la psychologie de l'assureur n'a pas changé. Nous le regrettons,

car, personnellement, nous sommes opposés à tout ce qui est un extrême de bon marché ou de hausse trop subite.

Nous nous excusons de répéter ce que nous avons toujours écrit dans ces colonnes, mais une fois de plus, nous constatons que la psychologie de l'assureur n'a pas changé. Et cela nous désole.

III – La Mutuelle Générale Française : 1883-1983

104 À l'occasion du centenaire de sa fondation, le groupe de la Mutuelle Générale Française du Mans vient de publier un livre sur son histoire, étroitement liée à celle de la ville et de la région. Nous joignons nos félicitations à ceux qui les lui ont fait parvenir.

Le groupe aurait pu vivoter au cours de son existence. Bien au contraire, il s'est remarquablement bien développé, malgré les guerres, les crises qui ont eu lieu pendant le dernier siècle. À tel point que le groupe est devenu un des assureurs les plus importants de France. S'il traite dans tous les domaines de l'assurance, petit à petit, il a débordé les frontières du pays sous l'impulsion de son haut personnel. Deux noms sont particulièrement à retenir dans l'évolution de la société : celui de M. J.M. Lelièvre et celui de M. Robert Bertaux. On les trouve aux deux extrêmes de l'essor du groupe.

Quel courage il a fallu pour maintenir en vie et développer ces entreprises, malgré tout ce qui les a menacées, avant qu'elle ne devienne un des groupes les plus actifs et les plus progressifs de France ! Nous lui offrons nos vœux de succès et de longue vie, tout en la félicitant d'avoir fait paraître ce livre qui rappelle les grands moments de son essor, ses succès comme ses difficultés.

IV – L'assureur face à l'État

Tel est le sujet traité par Mme Susan A. Murray, présidente de S.A. Murray Consulting Inc. Mme Murray a présenté son travail à une réunion récente du B.A.C. et de l'Association des courtiers d'assurances de la province d'Ontario. Son sujet sort de l'ordinaire, mais elle le traite avec précision : « Comment faut-il procéder auprès des gouvernements pour obtenir des renseignements sur les mesures ou les lois qu'ils se préparent à présenter ? » La méthode de travail est la même pour une grande société, un syndicat ou une association professionnelle quelconque, c'est-à-dire savoir à temps si la mesure ou la

loi avantagera ou nuira aux intéressés, tout en tenant compte des besoins du consommateur.

Avec un grand dynamisme et une entière franchise, Mme Murray s'exprime sur ce que l'on appelle dans le métier le *lobbying*, c'est-à-dire les interventions ou intrigues de couloir qui se font sinon auprès du ministre lui-même, tout au moins auprès des ministères intéressés.

En bref, Mme Murray donne une méthode de travail très simple. Il faut d'abord savoir ce que l'on veut puis, dit-elle, s'adresser à ceux qui peuvent indiquer les intentions du gouvernement sur telle mesure ou telle loi. De cette manière, on saura exactement qui voir et à quel niveau. C'est alors que le travail de persuasion a quelque chance de donner des résultats. Il ne s'agit pas ici de pots de vin ou d'un travail illicite, mais d'interventions raisonnées, intelligentes et documentées, qui font appel à toutes les ressources de cet art nouveau que l'on appelle la communication.

105

Avant de commencer un travail quelconque auprès du gouvernement, il faut donc savoir exactement ce que l'on veut, pourquoi et dans quelle mesure une loi ou une ordonnance rendra service ou nuira, soit à un groupement, soit à une entreprise qui veut faire des affaires avec l'État ou simplement conduire ses propres affaires dans le cours ordinaire des choses, en tenant compte des règles nouvelles ou à venir.

Il y a, dans le texte de Mme Murray, des choses qu'il faut retenir, croyons-nous, si l'on veut que les démarches faites auprès des autorités donnent le maximum de rendement, à l'exception évidemment de l'achat des consciences par des faveurs spéciales ou des pots de vin. Malgré cela, les démarches coûteront très cher, comme le fait remarquer Mme Murray, qui cite des chiffres approximatifs, mais assez éloquents.

V – Considérations sur la participation du personnel aux profits de l'entreprise

Dans un travail qu'il a présenté au congrès annuel de l'Ordre des comptables agréés, tenu au Manoir Richelieu à Pointe-au-Pic, il y a déjà quelques mois, M. Charles-Albert Poissant, à titre de président de l'Ordre des comptables agréés du Québec, a fait une allusion rapide à la participation du personnel dans l'entreprise. Il y a traité,

par exemple, de ce qu'il appelle un dernier mythe : l'entreprise doit réinvestir tous ses profits.

106 Il s'agit bien d'un mythe, car toute entreprise bien dirigée se rend compte que, s'il est important de laisser une bonne partie des capitaux dans l'entreprise, il n'est pas du tout équitable, après un certain temps, que tous les profits restent à la société, même s'ils entrent sous le titre comptable des profits investis dans l'entreprise. En effet, dans tous les cas où les résultats le permettent, on considère que, si l'entreprise doit garder la plus grande partie de ses bénéfices pour prévoir un développement futur ou pour assainir davantage l'affaire, une partie doit être versée

- a) aux actionnaires ;
- b) au personnel, en sus de sa rémunération ordinaire, sous une forme quelconque.

Dans le premier cas, il s'agit d'un dividende qui atteint de 25% à 30% des gains nets de la société, après avoir considéré que le personnel a droit à une part des bénéfices parce qu'il consacre à l'entreprise un effort indéniable, qui se traduit par de meilleurs résultats quand l'affaire est bien menée et quand on se rend compte que le personnel prend un intérêt dans l'affaire. Son travail justifie alors :

- a) un salaire ;
- b) une participation qui peut prendre la forme soit d'un boni variable suivant la qualité des services rendus, soit d'une souscription à des actions du Trésor, à un prix un peu inférieur au prix courant (c'est-à-dire à la cote en Bourse, si les titres de l'entreprise s'y négocient régulièrement). Si les titres ne sont pas inscrits en Bourse, on tiendra compte de la valeur aux livres, et des actions attribuées au personnel pourront être offertes à des conditions correspondant au régime d'épargne-actions, par exemple.

Dans le cas de ceux qui gagnent un salaire substantiel, il y a là un placement extrêmement avantageux puisque la Loi de l'impôt sur le revenu du Québec prévoit que le coût d'achat de ces actions peut être réduit du revenu taxable de l'intéressé jusqu'à concurrence d'un pourcentage de son revenu total.

D'autres manières de procéder permettent de faire participer le personnel à la prospérité de l'entreprise, comme la souscription à des

rentes reconnues par l'État sous divers noms et dont l'employé et la compagnie paient une partie du prix d'achat chaque année.

Tout cela n'a rien de nouveau, mais l'allusion faite par M. Poissant à l'entreprise et à ses profits nous a permis de préciser un peu notre pensée sur le sujet.

Dans certains cas, comme en France, le patron et l'État vont jusqu'à garantir la souscription des actions de l'entreprise à concurrence de 3%, par exemple, pour l'ensemble du personnel, avec l'entente que ces actions ne seront pas vendues tout de suite après qu'on les lui aura remises. Autrement, il s'agirait simplement d'un boni et il serait plus simple de le verser à l'employé, si celui-ci préférerait cette manière de procéder.

107



Pour qu'il n'y ait pas de mauvaise surprise, il faut que l'employé se rende compte que l'entreprise est soumise à tous les aléas ordinaires, c'est-à-dire que si certaines années sont excellentes, par contre, d'autres ne le sont pas. Pour illustrer cela, faut-il rappeler celui de la Banque ***, dont les administrateurs ont eu le courage de supprimer le dividende, à un moment donné, parce que les résultats d'ensemble ne justifiaient plus une participation dans les bénéfices. La situation générale était telle pour l'entreprise elle-même que verser un dividende aurait contribué, cette année-là, à affaiblir l'entreprise. Sagement, les administrateurs ont pris la décision de supprimer la participation des actionnaires aux profits. Depuis, l'entreprise a rebondi, elle a retrouvé son équilibre et, en Bourse, les cours se sont redressés. Il faut aussi comprendre que l'actionnaire peut perdre entièrement le prix de ses actions, si les affaires de l'entreprise sont mal dirigées ou si la situation générale du marché est telle que la valeur des titres a graduellement atteint sinon zéro, du moins un palier pas beaucoup plus élevé. Par ailleurs, d'autres actions vendues \$3.50 il y a dix ans valent environ \$15 actuellement. Et il ne s'agit pas, faut-il le dire, des actions d'une mine d'or ou d'une entreprise dont la valeur des titres va d'un extrême à l'autre.

Dans une entreprise de ce genre, il vaudrait mieux ajouter à la rémunération ordinaire de l'employé un boni, plutôt que suggérer un achat d'actions à un personnel qui ne serait pas du tout prêt à suivre

les aléas du marché parce qu'il a un grand besoin de stabilité, tant pour ses placements que pour son gagne-pain.

VI – De l'emploi des primes par le courtier

108

Une question très sérieuse se pose au courtier d'assurance durant une période de grandes fluctuations monétaires ou boursières, en particulier : dans quelle mesure l'intéressé peut-il utiliser les fonds que lui versent ses clients, pour procéder à une spéculation basée sur l'or ou les métaux précieux, les actions et même les obligations ? Pour comprendre le problème, si l'on considère simplement les obligations, on constate que, depuis un an et demi ou deux ans, leur valeur a subi des fluctuations nombreuses qu'on doit attribuer, en particulier, au taux d'intérêt courant. Il est évident que si l'on achète un titre obligataire, alors que le taux moyen de rendement est de 20%, on gagnera des sommes considérables au fur et à mesure que le taux de rendement moyen diminuera. Par contre, si l'on achète les mêmes titres à un moment où ils ont un rendement de 12%, toute augmentation du taux d'intérêt se traduira par une perte momentanée. Si les sommes en jeu sont considérables, le courtier, qui n'a pas hésité à jouer ainsi avec l'argent de ses clients, gagnera peut-être beaucoup d'argent en une période de baisse du taux d'intérêt, mais il pourra en perdre beaucoup également en période de hausse du taux d'intérêt moyen. Il y a là tous les défauts et le danger de la spéculation avec les fonds d'autrui.

La pratique veut que le courtier fasse deux parts des primes qui lui sont versées : l'une représente le montant qui est dû à l'assureur, déduction faite de son taux de commission ; l'autre comprend les sommes qui appartiennent vraiment au courtier.

Il ne faut pas exagérer ni dans un sens, ni dans l'autre, mais un fait reconnu, c'est que le courtier ne doit pas jouer avec les primes payées par son client durant le temps qui sépare le paiement jusqu'au moment où la prime doit être versée à l'assureur. S'il le fait, il s'expose à des pertes considérables. Le cas d'une grande maison américaine en fait foi puisqu'on estime à \$160 millions la perte subie au cours d'opérations financières considérables. Le client et l'assureur ne perdront pas parce que le cabinet de courtage a les reins très solides. Il n'empêche que la maison n'était pas du tout justifiable de faire les spéculations qu'elle a osé faire. Des préposés à l'emploi des fonds ont dû quitter l'entreprise après ces jeux de hasard, mais, sans doute,

les actionnaires ont-ils secoué joliment les préposés responsables d'un jeu imprudent, qui s'est révélé tout à coup très coûteux.

VII - Le taux de sinistralité

Pourquoi les assurances portant sur des risques commerciaux ou industriels, en particulier, ont-elles été si mauvaises au Canada depuis quelques années ? La première raison, croyons-nous, c'est que le chiffre total des affaires commerciales n'a pas tellement augmenté, sauf sous l'effet de l'inflation. Par ailleurs, le nombre des nouvelles entreprises a peu augmenté également. Avec le résultat que les courtiers et les compagnies d'assurances, dans presque tous les domaines, ont essayé de retenir leurs affaires en diminuant les taux de primes au minimum. De cette manière, la prime totale, en regard des risques encourus, est devenue rapidement insuffisante.

109

La solution aurait dû être une augmentation assez substantielle des tarifs commerciaux pour permettre aux assureurs comme aux réassureurs de faire face à leurs frais en période d'inflation.

Comme nous l'avons écrit déjà, le portefeuille-titres a donné, il est vrai, un rendement tel qu'il a permis de faire face à des primes insuffisantes. Tant que la situation générale ne changera pas, nous craignons fort qu'il soit difficile de ramener les tarifs commerciaux à un niveau tel qu'ils permettent sinon de faire un profit technique, tout au moins de diminuer la perte technique sensiblement (1).

Les assureurs déplorent la situation, mais bien peu essaient d'y résister car, en augmentant leurs tarifs, ils courent le risque que d'autres, plus audacieux ou connaissant moins bien le risque, cotent des taux plus bas (2).

Il y a là une situation difficile, encore accrue par le fait que des sociétés captives ont été créées un peu partout par divers grands groupes commerciaux ou industriels et par le fait que beaucoup de compagnies qui ne faisaient pas de réassurance auparavant ont ouvert un service. La conséquence, c'est qu'il y a eu tout à coup un marché non seulement très étendu, mais prêt à certains sacrifices pour acheter des affaires qu'il n'aurait pas eues autrement. Le pro-

(1) Signalons qu'en deux mois, tout a changé. Ce n'est pas à payer encore moins cher que l'on tend, autant qu'à trouver un marché de renouvellement à une prime pas trop élevée.

(2) Depuis lors, la situation change, mais pour combien de temps ? La leçon semble avoir déclenché une tendance nouvelle, en effet.

A S S U R A N C E S

blème se résoudra de lui-même, au fur et à mesure que, devant les résultats, le marché de l'assurance et de la réassurance se restreindra ; ce qui commence à se produire en ce moment.

VIII – L'évolution des bons du Trésor du Canada, de janvier 1981 à décembre 1984, à 91 jours, en pourcentage ⁽³⁾

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

110

	1981	1982	1983	1984
Moyenne Annuelle	17.80	13.83	9.31	11.10
Moyenne Mensuelle :				
janvier	16.77	14.47	9.53	9.73
février	16.87	14.55	9.39	9.76
mars	16.64	14.83	9.21	10.22
avril	16.92	15.07	9.21	10.56
mai	18.61	15.08	9.12	11.27
juin	18.83	16.06	9.23	11.74
juillet	19.27	15.82	9.24	12.81
août	20.85	14.42	9.34	12.21
septembre	19.79	13.15	9.26	12.08
octobre	18.42	11.54	9.21	11.83
novembre	15.87	10.72	9.31	10.92
décembre	14.81	10.25	9.69	10.13
Moyenne Cumulative :				
2 mois	16.82	14.51	9.46	9.75
3 mois	16.76	14.62	9.37	9.90
4 mois	16.80	14.73	9.33	10.07
5 mois	17.16	14.80	9.29	10.31
6 mois	17.44	15.01	9.28	10.55
7 mois	17.70	15.12	9.27	10.87
8 mois	18.10	15.04	9.28	11.04
9 mois	18.28	14.83	9.28	11.15
10 mois	18.29	14.50	9.27	11.22
11 mois	18.08	14.15	9.28	11.19
12 mois	17.80	13.83	9.31	11.10

(3) Interest rates of Treasury Bonds from January 1981 to December 1984 (on a 91-day basis).

IX – La catastrophe de Bhopal et ses implications en matière d'assurance de responsabilité

Les assureurs de responsabilité du monde entier se voient sérieusement confrontés avec des risques de responsabilité de produits ou d'activités dangereuses. On assiste actuellement à des hausses importantes de primes, à ce chapitre. Tel est le sens d'un article paru dans *Globe and Mail*⁽⁴⁾, à la suite du sinistre survenu à Bhopal, où plus de deux mille personnes furent tuées, cent mille furent blessées après une fuite d'isocyanate de méthyle. La défaillance de l'usine de pesticide appartenant à Union Carbide aura sans doute pour conséquence de rendre plus fermé le marché de l'assurance de responsabilité avec les implications suivantes :

111

- refus des assureurs d'accepter certains risques ;
- hausse considérable des primes, en cas d'acceptation ou lors du renouvellement ;
- forte augmentation de franchise.

Plusieurs compagnies sont susceptibles d'être affectées par de telles mesures, notamment dans l'industrie de la construction, dans l'industrie manufacturière, dans l'industrie pharmaceutique, et autres.

La plupart des polices actuelles d'assurance couvrent les conséquences de la responsabilité civile pour dommages corporels ou matériels causés à des tiers, en raison de la pollution, mais uniquement si la pollution est soudaine et accidentelle. Mais cette restriction risque de disparaître au profit d'une exclusion complète concernant la pollution.

La tragédie de Bhopal remet également en cause l'étendue des programmes de prévention⁽⁵⁾ que doivent apporter les assurés à haut potentiel de risques, en vue d'en diminuer les dangers de réalisation. Le point de vue de l'assureur se fera donc plus fortement valoir sur la question de la prévention, lors de l'acceptation de l'assurance.

(4) *Bhopal gas disaster sends insurance rates soaring toward crisis*, par Patrick Martin, *Globe and Mail*, 12 février 1985.

(5) Union Carbide aurait négligé les consignes de sécurité, selon une étude du gouvernement indien (rapport dans *Le Devoir* du 18 février 1985).

**Index de la Revue « Assurances »
1984/1985
Volume 52**

par

Monique Dumont ⁽¹⁾

112

INDEX DES SUJETS

ALLIANCE MUTUELLE (L')

L'Alliance mutuelle, face au changement/Léon Mondoux Avril 1984 27

**ASSOCIATION DES COURTIERS
D'ASSURANCES DE LA PROVINCE DE
QUEBEC**

Le Comité technique de l'Association des C.A.P.Q. Juillet 1984 259

ASSURANCE ACCIDENT

(Définition d'invalidité)/Rémi Moreau Juillet 1984 244

ASSURANCE AUTOMOBILE

Janvier 1985 523

L'assurance automobile au Québec : une évaluation du nouveau régime/Y. Brouillette Juillet 1984 137

L'assurance automobile et les frais encourus par la Régie Juillet 1984 260

L'assurance automobile illimitée (J.D.) Janvier 1985 500

Le conjoint de fait a-t-il vocation au bénéfice de l'assurance-vie prévue par l'avenant F.A.Q. no 34 ?/Didier Lluelles Octobre 1984 310

De la concurrence en assurance automobile Juillet 1984 261

La garantie illimitée en assurance de responsabilité automobile/Rémi Moreau Janvier 1985 487

(1) Mlle Dumont est directeur de la documentation chez Gérard Parizeau, Ltée, membre du groupe Sodarcam.

A S S U R A N C E S

Le Groupement des assureurs automobiles et les centres d'estimation/Jean Dalpé	Octobre 1984	417
Un instrument de travail : Audatex (J.D.)	Janvier 1985	504
La loi sur l'assurance automobile et son application territoriale/Rémi Moreau	Janvier 1985	512
Le point de vue du Groupement des assureurs automobiles sur les centres d'estimation/Raymond Mezda	Octobre 1984	329
Rapport statistique sur l'assurance automobile, au 31 décembre 1983	Juillet 1983	265
Le transport de personnes à titre onéreux et le contrat d'assurance automobile/Rémi Moreau	Octobre 1984	381
Véhicule d'équipement assuré selon une formule « multirisques »/Rémi Moreau	Octobre 1984	385
Le véritable propriétaire n'est pas désigné dans la police à titre d'assuré/Rémi Moreau	Juillet 1984	247
ASSURANCE DES TITRES		
Assurance des titres/Rémi Moreau	Avril 1984	99
ASSURANCE HABITATION		
Les prix de l'assurance habitation reflètent-ils un marché de concurrence parfaite ?/J.François Outreville	Octobre 1984	376
Vacanciers, attention aux maisons laissées vacantes	Janvier 1985	514
ASSURANCE HYPOTHÉCAIRE		
Le programme de protection des taux hypothécaires/Rémi Moreau	Juillet 1984	201
ASSURANCE INCENDIE		
La faute intentionnelle et l'intoxication/Isabelle Parizeau	Avril 1984	110
Non-fonctionnement d'un système de protection au CO ₂ /Rémi Moreau	Juillet 1984	251
ASSURANCE INVALIDITÉ		
Assurance invalidité et rentes reçues par R.R.Q./Rémi Moreau	Juillet 1984	249
ASSURANCE MARITIME		
Droit maritime et assurance/Rémi Moreau	Juillet 1984	245

	ASSURANCE RESPONSABILITÉ		
	L'assurance de responsabilité, dite «wrap-up»/ Pierre Archambault	Octobre 1984	334
	ASSURANCE DE RESPONSABILITÉ CIVILE		
	Exclusion, « soin, garde et contrôle »/Rémi Moreau	Juillet 1984	249
	ASSURANCE DE RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE		
114	L'assurance de responsabilité professionnelle : les obligations de l'assuré en cas de sinistre/Christian N. Dumais	Juillet 1984	168
	L'assurance de responsabilité des administrateurs et l'assurance responsabilité professionnelle d'une institution financière : deux polices d'assurance spécifiques/Rémi Moreau	Octobre 1984	394
	ASSURANCE SUR LA VIE		
	L'Alliance Mutuelle, face au changement/Léon Mondoux	Avril 1984	27
	Analyse perceptuelle de l'assurance-vie auprès des gradués universitaires/J. François Outreville, J. Jacques Pallaver, Michel Zins	Juillet 1984	252
	Le conjoint de fait a-t-il vocation au bénéfice de l'assurance-vie prévue par l'avenant F.A.Q. no 34 ?/Didier Lluelles	Octobre 1984	310
	The evolution of life insurance taxation in Canada	Janvier 1985	458
	La rémunération de l'agent d'assurance-vie/Jean Dalpé	Octobre 1984	415
	Le suicide et l'assurance sur la vie/Gérard Parizeau	Juillet 1984	205
	ASSURANCE CONTRE LE VOL		
	État de perte frauduleux/Rémi Moreau	Juillet 1984	247
	ASSURANCES		
	Le décloisonnement des services financiers/Monique Dumont	Octobre 1984	363
	Regards neufs sur l'assurance, par Jean D. Vincent, président de l'Alliance mutuelle-vie	Juillet 1984	263

ASSURANCES

ASSURANCES-CANADA

Foreign influences on the Canadian Market/
Angus H. Ross

Octobre 1984 370

Le phénomène d'intégration dans l'assurance au
Canada/Robert Parizeau

Janvier 1985 431

Pour un défenseur de l'assuré ou Ombudsman
pour les questions d'assurances au Canada/Jean
Dalpé

Octobre 1984 406

Les résultats financiers de l'industrie des assuran-
ces pour le premier trimestre de 1984 (BAC)

Janvier 1985 511 115

The State of Canadian General Insurance in
1984/C. Robey

Octobre 1984 344

ASSURANCES-ÉTATS-UNIS

Le New York Insurance Exchange et ses résultats/
Jean Dalpé

Octobre 1984 416

ASSURANCES - EUROPE

L'assurance et la réassurance, un monde de problè-
mes : un point de vue européen/Jacques Bourthou-
mieux

Avril 1984 8

ASSURANCES - GRANDE-BRETAGNE

The Insurance Ombudsman Bureau in the United
Kingdom/Eric A. Pearce

Octobre 1984 324

ASSURANCES-LÉGISLATION

Les législations d'assurances au Canada/Rémi
Moreau

Avril 1984 116

BIPAR

Deuxième réunion mondiale des producteurs d'as-
surances

Avril 1984 124

BLAIN, ME JOSEPH

Me Joseph Blain n'est plus

Janvier 1985 521

CANADA ÉCONOMIE

Performance économique du Canada en 1984 : une
année décevante/Jean-Luc Landry

Janvier 1985 538

CAUTIONNEMENT

The surety market in Canada/Angus H. Ross

Avril 1984 21

A S S U R A N C E S

	CODE CIVIL, ARTICLE 2485	Octobre 1984	387
	CODE CIVIL, ARTICLE 2563	Octobre 1984	389
	CODE CIVIL, ARTICLE 2580	Octobre 1984	386
	CODE CIVIL, ARTICLE 2585	Octobre 1984	415
		Octobre 1984	388
	CONTRAT D'ASSURANCE		
	La Charte de la langue française et le contrat d'assurance	Janvier 1985	516
116	COPAPROSE		
	Deuxième réunion mondiale des producteurs d'assurances	Avril 1984	124
	COURTAGE D'ASSURANCES		
	Comment un courtier voit son rôle sur le marché/ Vincent Redier	Janvier 1985	496
	Le courtier d'assurance a son utilité : qu'on en juge(J.D.)	Janvier 1985	476
	Le courtier et l'assureur/Jean Dalpé	Octobre 1984	409
	Le courtier peut-il retenir l'impayé d'une prime qu'il a avancée ?	Janvier 1985	524
	La Loi 75 et le courtier d'assurances/Jean Dalpé	Octobre 1984	407
	La responsabilité professionnelle du courtier	Janvier 1985	519
	DEVISES		
	Le troc et ses formes nouvelles	Janvier 1985	525
	DIRIGEANT ET AMINISTRATEUR - ASSUREUR		
	The directors and officers' policy-past, present and a possible future/Francis Style	Avril 1984	78
		Juillet 1984	269
	DIRIGEANT ET ADMINISTRATEUR—Voir aussi Assurance Responsabilité Professionnelle		
	DIVERS		
	Index de la Revue <i>Assurances</i> 1983-1984 Volume 51/Monique Dumont	Avril 1984	85
	DROIT CIVIL		
	La donation par contrat de mariage : révocabilité	Janvier 1985	517

A S S U R A N C E S

DROIT DES ASSURANCES

Considérations pratiques sur trois articles du Code civil : 2488, 2491 et 2566/(J.D.)	Juillet 1984	180
La déclaration du risque/Rémi Moreau	Octobre 1984	387
Droit de subrogation à l'assureur qui l'exerce au nom de l'assuré/Rémi Moreau	Juillet 1984	248
Intérêt assurable d'un actionnaire unique/Rémi Moreau	Octobre 1984	386
La notion d'une personne prudente et celle du bon père de famille (J.D.)	Janvier 1985	454
Obligation conjointe et solidaire des assureurs/Rémi Moreau	Octobre 1984	388
Sur la portée des clauses hypothécaires vis-à-vis l'assuré et le créancier hypothécaire/Rémi Moreau	Octobre 1984	389

117

DROIT CIVIL - SUCCESSION

La succession « ab intestat » et testamentaire/Marcel Portugais	Octobre 1984	292
---	--------------	-----

DROITS DE LA PERSONNE

Police d'assurance face aux droits de l'homme/Rémi Moreau	Juillet 1984	244
---	--------------	-----

ÉCONOMIE

1983, première année de reprise/J.L. Landry	Avril 1984	1
Les déficits budgétaires et le bon ou le mauvais état de l'économie/Jean Dalpé	Octobre 1984	411
Taux de rendement moyen des Bons du Trésor du Canada à 91 jours à l'adjudication hebdomadaire	Avril 1984	98

FRAUDE INFORMATIQUE

Pour une meilleure défense contre la fraude informatique/Y. Giard	Juillet 1984	160
---	--------------	-----

GARAGISTE (ASSURANCE DE RESPONSABILITÉ)

Garanties particulières IV. Les assurances de responsabilité des garagistes/Rémi Moreau	Juillet 1984	236
---	--------------	-----

GESTION

L'avenir, c'est demain	Janvier 1985	522
Philosophie de gestion et rôle d'un dirigeant d'entreprise/P. Noiseux	Juillet 1984	147

A S S U R A N C E S

<i>Junior et Senior/Madeleine Sauvé</i>	Avril 1984	64
Des pertes techniques et des profits ou bénéfices nets en assurance	Janvier 1985	509
UNIONE ITALIANA DI RIASSICURAZIONE		
(Résultats financiers)	Avril 1984	20

INDEX DES AUTEURS

120	ARCHAMBAULT, PIERRE		
	L'assurance de responsabilité, dite «wrap up »	Octobre 1984	334
	BEAUDOIN, MICHEL		
	La tête d'extincteur à déclenchement rapide : une innovation	Janvier 1985	506
	BOURTHOUMIEUX, JACQUES		
	L'assurance et la réassurance, un monde de problèmes : un point de vue européen	Avril 1984	8
	BROUILLETTE, YVES		
	L'assurance automobile au Québec : une évaluation du nouveau régime	Juillet 1984	137
	DAIGNEAULT, ANDRÉ		
	Le marché de l'immeuble à bureaux dans la région de Montréal	Avril 1984	49
	DALPÉ, JEAN		
	Bon sens et euphonie	Octobre 1984	414
	Considérations pratiques sur trois articles du Code civil : 2488, 2491 et 2566	Juillet 1984	180
	Le courtier d'assurances a son utilité : qu'on en juge	Janvier 1985	476
	Le courtier et l'assureur	Octobre 1984	409
	Les déficits budgétaires et le bon ou mauvais état de l'économie	Octobre 1984	411
	Le Groupement des assureurs automobiles et les centres d'estimation	Octobre 1984	417
	La Loi 75 et le courtier d'assurances	Octobre 1984	407
	Le New York Insurance Exchange et ses résultats	Octobre 1984	416

A S S U R A N C E S

La notion d'une personne prudente et celle du bon père de famille	Janvier 1985	454	
Pour un défenseur de l'assuré ou Ombudsman pour les questions d'assurances, au Canada	Octobre 1984	406	
La rémunération de l'agent d'assurance-vie	Octobre 1984	415	
DOUVILLE, GÉRARD R.			
Médecins, hôpitaux et poursuites judiciaires	Juillet 1984	189	
DUMAIS, CHRISTIAN N.			
L'assurance de responsabilité professionnelle : les obligations de l'assuré en cas de sinistre	Juillet 1984	168	121
Le travail de physiothérapeute et sa responsabilité professionnelle	Avril 1984	54	
DUMONT, MONIQUE			
Le décloisonnement des services financiers	Octobre 1984	363	
Index de la Revue <i>Assurances</i>	Avril 1984	85	
GAGNON, MARC			
La prolifération des ordinateurs personnels dans l'entreprise : une autre étape	Avril 1984	42	
GARCIA, CLAUDE			
Les régimes enregistrés d'épargne-retraite	Avril 1984	70	
GIARD, YVES			
Pour une meilleure défensive contre la fraude informatique	Juillet 1984	160	
LANDRY, JEAN-LUC			
1983, première année de reprise	Avril 1984	1	
Performance économique du Canada en 1984 : une année décevante	Janvier 1985	538	
LLUELLES, DIDIER			
Le conjoint de fait a-t-il vocation ou bénéfice de l'assurance-vie prévue par l'avenant F.A.Q. no 34 ?	Octobre 1984	310	
MEZDA, RAYMOND			
Le point de vue du Groupement des assureurs automobiles sur les centres d'estimation	Octobre 1984	329	
MONDOUX, LÉON			
L'Alliance mutuelle, face au changement	Avril 1984	27	

MOREAU, RÉMI

	Assurance accident : définition d'invalidité	Juillet 1984	244
	Assurance automobile : le véritable propriétaire n'est pas désigné dans la police à titre d'assuré	Juillet 1984	247
	Assurance des titres	Avril 1984	99
	Assurance invalidité et rentes perçues par la R.R.Q.	Juillet 1984	249
122	L'assurance de responsabilité des administrateurs et l'assurance de responsabilité professionnelle d'une institution financière : deux polices d'assurance spécifiques	Octobre 1984	394
	Attaque d'un animal par un autre animal	Juillet 1984	250
	Chronique juridique	Janvier 1985	512
	La déclaration du risque	Octobre 1984	387
	Droit de subrogation à l'assureur qui l'exerce au nom de l'assuré	Juillet 1984	248
	Droit maritime et assurance	Juillet 1984	245
	État de perte frauduleux	Juillet 1984	247
	Exclusion, « soin, garde et contrôle »	Juillet 1984	249
	La garantie illimitée en assurance de responsabilité automobile	Janvier 1985	487
	Garanties particulières IV. Les assurances de responsabilité des garagistes	Juillet 1984	236
	Intérêt assurable d'un actionnaire unique	Octobre 1984	386
	Les législations d'assurances au Canada	Avril 1984	116
	Non-fonctionnement d'un système de protection au CO ₂	Juillet 1984	251
	Notaire d'aujourd'hui, notaire d'autrefois	Juillet 1984	172
	Obligation conjointe et solidaire des assureurs	Octobre 1984	388
	Police d'assurance face aux droits de l'homme	Juillet 1984	244
	Sur la portée des clauses hypothécaires vis-à-vis l'assuré et le créancier hypothécaire	Octobre 1984	389
	Prescriptions des recours vis-à-vis les ingénieurs, les architectes et les entrepreneurs	Octobre 1984	385
	Le programme de protection des taux hypothécaires	Juillet 1984	201
	Responsabilité du courtier d'assurance	Juillet 1984	246

ASSURANCES

Le transport de personnes à titre onéreux et le contrat d'assurance automobile	Octobre 1984	381
Véhicules d'équipement assurés selon une formule « multirisques »	Octobre 1984	385
MYRE, MARIO		
Introduction à la réassurance	Janvier 1985	440
NOISEUX, PAUL		
Philosophie de gestion et rôle d'un dirigeant d'entreprise	Juillet 1984	147
OUTREVILLE, J. FRANÇOIS		
Analyse perceptuelle de l'assurance-vie auprès des gradués universitaires	Juillet 1984	252
Les prix de l'assurance habitation reflètent-ils un marché de concurrence parfaite ?	Octobre 1984	376
PARIZEAU, GÉRARD		
Le suicide et l'assurance sur la vie	Juillet 1984	205
PARIZEAU, ISABELLE		
La faute intentionnelle et l'intoxication	Avril 1984	110
PARIZEAU, ROBERT		
Le phénomène d'intégration dans l'assurance au Canada	Janvier 1985	431
Reinsurance in Canada : the decisive years ahead	Octobre 1984	283
PEARCE, ERIC A.		
The Insurance Ombudsman Bureau in the United Kingdom	Octobre 1984	324
New regulations in the United Kingdom relating to reinsurers and cedents	Avril 1984	37
PORTUGAIS, ME MARCEL		
La succession « ab intestat » et testamentaire	Octobre 1984	292
REDIER, VINCENT		
Comment un courtier voit son rôle sur le marché	Janvier 1985	496
ROBEY, CHRISTOPHER J.		
The state of Canadian General Insurance in 1984	Octobre 1984	344
ROSS, ANGUS H.		
Foreign influences on the Canadian Market	Octobre 1984	370

A S S U R A N C E S

	The Ontario Insurance Exchange - Do we need it ?	Juillet 1984	153
	The surety market in Canada	Avril 1984	21
	SAUVÉ, MADELEINE		
	De quelques expressions à employer ou à éviter	Janvier 1985	464
	<i>Endosser et ses dérivés</i>	Juillet 1984	208
	<i>Junior et senior</i>	Avril 1984	64
	STYLE, FRANCIS		
124	The directors and officers' policy-past, present and a possible future	Avril 1984	78
	WEEKS, WILLIAM A.		
	Factors in determining an insurance company's risk retention	Avril 1984	59

COMPTES RENDUS EN ASSURANCE

L'analyste	Juillet 1984	204
L'Argus international, no 41 (mars-avril) no 42 (mai-juin)	Octobre 1984	375
Les Cahiers de droit	Juillet 1984	243
Deux nouveaux dictionnaires techniques	Juillet 1984	235
Le Devoir - Cahier spécial Les Assurances	Avril 1984	77
Directives des communautés européennes en matière d'assurances, 1984	Octobre 1984	405
Doing business in Dallas : the Airport City	Juillet 1984	171
Droit des assurances par Didier Lluelles	Juillet 1984	200
Forces	Avril 1984	69
Fusions et acquisitions d'entreprises (Samson Bé-lair)	Avril 1984	36
Graphologie : étude de l'écriture	Avril 1984	58
L'incendie volontaire. Groupe Munich Re	Octobre 1984	369
Le médecin-conseil d'assurances : déontologie et méthodologie/Dr Fournier et Rousseau. Paris, L'Argus, 1984	Janvier 1985	499
Le portefeuille d'assurances	Janvier 1985	475
Le portrait du client/Association des courtiers d'assurances de la province de Québec	Janvier 1985	453

A S S U R A N C E S

La responsabilité des agents généraux et courtiers d'assurances. Paris, L'Argus, 1984	Octobre 1984	418
Schaden Spiegel	Avril 1984	41
Sinistres et prévention	Octobre 1984	393
Swedish private insurance 1983. The National Federation of Swedish Insurance Co.	Octobre 1984	333
Terminologie de l'informatique/Office de la langue française	Avril 1984	84
Umbrella liability insurance in Canada/F.J. Huntley	Janvier 1985	439

125

The story of Foreign activity in the Canadian Life Insurance Business. Volume 6, numéro 33. Septembre 1984.

À plusieurs reprises, nous avons signalé à nos lecteurs cette revue qui contient d'excellentes études sur l'assurance-vie. Nous indiquons, en particulier dans le dernier numéro, *The story of Foreign activity in the Canadian Life Insurance Business*, par R. Alastair Rickard. On y trouve également d'excellentes entrevues de certains agents d'assurance-vie comme M. David Bruce Cowper, venu du Crown Trust après la mainmise de l'État sur les affaires de cette entreprise. M. Cowper raconte comment il s'est adapté à l'assurance-vie, avec l'aide de la *Great West* et de la *Maritime*, dont il est devenu l'agent. Il y parle également des problèmes que pose l'assurance-vie actuellement et comment il les a résolus par la vente.

Bulletin de documentation (1)

par

Monique Dumont (2)

126 *Each quarter, « Assurances » will publish a review of insurance documents prepared by Miss Monique Dumont, Manager of the Documentation Centre of the Sodarcane 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.*



Assurance – nouveaux marchés, produits / Insurance – new products, markets

*Umbrella underwriters beware. Here are several points which umbrella underwriters should be aware of when writing potentially volatile coverage. Very few Canadian forms have been evaluated professionally to determine relative strengths and weaknesses. Some problems which can lead to a potentially dangerous situation : liberalization clause ; the problem of concurrency ; claims made vs occurrence ; the insolvency of underlying carriers.
(Canadian Underwriter, December 1984)*

*The steep climb to recovery. On the eve of renewals for aviation, K. Bowering of CT Bowering, finds the past five years high losses should lead to a substantial improvement in rates and policy conditions, with direct underwriters looking to their reinsurers for support.
(ReActions, December 1984)*

(1) *The intent of the Documentation Centre of the Sodarcane 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) *Mlle Dumont est directeur de la documentation chez Gérard Parizeau Ltée, membre du groupe Sodarcane.*

Defining the scope of *political risk*. The term "country risk" is suggested to include both business and non-business risk as experienced by the overseas investor or exporter. The expansion of the private sector has filled many of the gaps left uncovered by Government agencies.

(*ReActions*, December 1984)

Major American *accounting firms* are expected to receive substantial professional liability insurance rate increases in June due to recent large out-of-court settlements by the so-called "Big Eight" accounting firms.

(*World Insurance Report*, 11.1.85)

127

Firms hiked *D & O* limits during 1984, study says. Faced with an increasing number of lawsuits against their directors and officers, more U.S. businesses have purchased more *D & O* liability insurance, according to a newly released survey by the Wyatt Co. Study also examines *D & O* in Canada. The severity of Canadian claims is about one-third the severity of those filed in the US.

(*Business Insurance*, Jan. 21, 1985. Note : Copy of this Report is available at the Documentation Centre)

Business interruption. Analysis helps determine how much coverage is enough. Several steps are required to arrive at an adequate amount of insurance. Identification of these steps.

(*Business Insurance*, Jan. 21, 1985)

Assurance sur la vie – Actuariat, pension / Life Insurance, Pension & Benefits

The drive to *merge* hits the Canadian Life industry. Why are so many mergers occurring in the life industry, in Canada, and what is their effect going to be for life agents. Survey of the recent mergers.

(*Canadian Insurance*, December 1984)

Life insurers need to develop sound strategies which reduce the cost of marketing while increasing retention significantly. Instead of a product proliferation selling thrust, insurance companies need to develop a *marketing strategy* that satisfies the needs of both the distribution system and the consumers. Such a strategy takes into account all of the marketing variables : product development, distribu-

tion, credit costs, advertising and sales promotion, selling, collections, retention and paying the claim.

(*Best's Review L/H*, December 1984)

Assurances au Canada / Insurance in Canada

128

A cat and mouse game. Most companies are looking anxiously at deteriorating results. Some of the pressure now being applied on what most see as a slowly tightening market is going to come from the *reinsurance companies*, which are now negotiating their treaty arrangements with primary insurers. Michael Sales (Canadian Reinsurance Group) believes that reinsurers are lowering the commission rates to primary insurers, charging for extended coverage once freely given, and setting stricter terms and limitations.

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

Insurance companies are facing 1985 with some foreboding. Daniel Damov (Travelers) suggests 1985 may barely be a break-even year or even a year in which underwriting losses may offset investment income. The industry waits the fourth quarter results. The Quebec market should be fairly stable.

(*The Globe & Mail*, January 10, 1985)

Assurances aux États-Unis / Insurance in the U.S.A.

Tough times in new year : insurers search for reinsurance ; buyers see rates rise, limits fall. Reinsurance brokers say they are finding about what they had expected : higher rates, more stringent conditions and, in some cases, a shortage of capacity. The rapidly *constricting reinsurance market* is causing direct insurers to boost some liability rates dramatically ; insurers slash the capacity they offer in some lines, especially for high-layer excess and umbrella liability coverage.

(*Business Insurance*, January 7, 1985)

Alarm over *malpractice*. The AMA fears a crisis in claims and insurance costs. In New York state, the Medical Malpractice Insurance Assn received approval by Superintendent to raise its medical malpractice insurance rate by 52.4 per cent, retroactive to the policy year beginning last July 1. A brain surgeon in Long Island will then pay \$100,000 for its insurance bill compared with \$70,000 a year ago. The ISO said a 47.3 per cent rate increase was filed and ap-

proved last year on physician, surgeon and dental medical malpractice.

(*Journal of Commerce*, Jan. 16, 1985 ; Tome, Jan. 28, 1985)

Assurances en France / Insurance in France

Les vingt premiers *groupes* du marché français en 1983 selon les critères de l'activité, de la solvabilité et de la rentabilité. Assurance sur la vie et assurance des biens.

(*L'Argus*, 23-11-84)

Assurances en Grande-Bretagne / Insurance in the U.K.

129

Trilon's marketing plans for new *Fireman's Fund* still on drawing board. Given the *Trilon* emphasis on products aimed at individual investors, *Fireman's Fund* will be striving to gain a "greater interest" in automobile and residential insurance lines. In an initial step, *Fireman's Fund* has been given a name change to *Wellington Insurance Co.* *Trilon* believes *Wellington* can share some kind of "client utilization" with *London Life* to expand its market.

(*The Globe & Mail*, Jan. 11, 1985)

Réassurance / Reinsurance

Reinsurance market report. Revision of terms on *proportional treaties* continues where, as in most cases, the account is not yet on a healthy basis when 1984 figures to date are considered. In this market one of the brokers' skills that is very important is the ability to judge on the terms on which the cover can be completed so as to secure sufficient backing. Non-proportional pricing is very firm and in all the difficult sectors of the market terms are being tightened.

(*Reinsurance Market Report*, December 1984)

Pages de journal

par

Gérard Parizeau

3 janvier 1982

130

Jusqu'ici, au Canada, on mettait le signe de dollar devant le chiffre. Et puis tout à coup, on a commencé de procéder autrement ; on le met immédiatement après. C'est ainsi que l'on écrit 500.50 \$, et aussi 4,4 \$ millions au lieu de \$500.50 et \$4,4 millions. Personnellement, je préférais la manière antérieure de procéder, puisque la nouvelle donne des choses aussi bizarres que 300.50 \$; ce qui, au fond, ne veut rien dire. On me fera remarquer que \$300.50 n'est guère mieux. Je ne sais pas. Je crois, au contraire, que l'indication est meilleure et elle a le mérite de maintenir une tradition. Ou alors qu'on écrive trois cents dollars et cinquante cents ou trois cent millions de dollars.



J'ai écouté le cardinal Léger ce matin à la radio de huit heures. À un moment donné, il a évoqué sa remontée du Saint-Laurent en bateau, avant de partir quelques mois plus tard pour le Japon, par la voie du chemin de fer, cette fois. Il était enthousiasmé par la qualité du paysage et la piété qu'indiquaient les églises et les clochers aperçus du large. L'été dernier, j'ai moi-même aimé ce pays qu'on traverse. Vu de la côte, il n'est peut-être pas aussi beau que du bateau, mais il est vraiment bien agréable. Ah ! s'il y faisait moins froid l'hiver et si l'eau du fleuve était un peu plus chaude l'été !

Son Éminence rappelait aussi son départ pour le Japon, où il allait fonder un collège ; tâche qu'on lui confiait à la suggestion du Cardinal Verdier. Comment imaginer qu'on le chargeât d'une maison d'enseignement religieux, sans qu'il connût la langue et le pays lui-même ? Son ignorance du Japon, de sa civilisation et de ses besoins était quelque chose d'inimaginable ; il l'avouait lui-même. Elle fait penser à ces gouverneurs du siècle dernier qui nous venaient d'Angleterre et qu'on remplaçait à vive allure. Souvent, ils portaient

avant d'avoir compris les gens et le milieu qu'ils avaient contribué à troubler davantage.

Il est vrai, cependant, que le Cardinal est resté assez longtemps au Japon pour s'adapter. Il a dit deux choses qui m'ont frappé :

- a) « Il ne faut plus parler de païens à propos des indigènes ; il n'y a devant nous que des hommes ;
- b) Le Japon est un très vieux pays d'une admirable civilisation. »

Quelle vie bien remplie a eu ce prince de l'Église ! Il a vécu à Saint-Anicet, à Valleyfield, mais aussi à Paris, à Rome et au Japon, avant de venir à Montréal, puis d'aller chez les lépreux d'Afrique.

131



Est curieux cet article de la *Gazette*, où l'on parle des placements immobiliers faits par les Canadiens aux États-Unis. Nous serions les troisièmes par ordre d'importance parmi les étrangers, derrière la Hollande et l'Angleterre. Nous y aurions, paraît-il, pour quelque onze milliards de dollars enfouis dans du ciment, de la pierre et de grands immeubles dont les loyers et la valeur suivent la marche de l'inflation. Pourvu qu'une crise grave ne les vide pas, même partiellement, comme en 1932 à New-York.

C'était également l'époque où le Crédit Foncier franco-canadien devait reprendre d'immenses *ranches* dans l'ouest du Canada (en Saskatchewan et au Manitoba), avant qu'un moratoire n'intervînt.

Mon ami *** rappelle parfois l'époque où, frais émoulu de l'École des H.E.C., il administrait d'énormes espaces où veaux, vaches, chevaux ne demandaient pas ses soins, mais exigeaient une surveillance à laquelle se livraient les cow-boys placés sous ses ordres.



5 janvier

Hier, les trottoirs étaient glacés sur le boulevard de Maisonneuve. À tel point que, pour éviter de tomber, il fallait marcher dans la rue qui, elle, était à peu près nettoyée. Autrefois, on chantait : « Les vidangeurs sont en vacances ». Hier, il aurait fallu reprendre la

chanson en disant : « Les déneigeurs sont en vacances ». Car malgré l'état de la route, ces Messieurs avaient bien jeté un peu de sable là où habitaient sans doute des échevins ou des gens importants, avenue Metcalfe, par exemple, mais ils avaient négligé les trottoirs du boulevard de Maisonneuve.

132

Ce matin, il pleut abondamment ; ce qui n'améliore pas l'état du trottoir ou du pavé. Les postiers de la nouvelle société de Sa Gracieuse Majesté n'ont pas voulu sortir car, ont-ils dit, le pavé était trop glissant. Et c'est hier que le président de la nouvelle société nous avait dit à la radio-télévision que le prix du timbre pour les expéditions au Canada passait de dix-sept cents à trente cents. S'il veut que son affaire soit rentable, il se garde bien de nous dire qu'elle fonctionnera régulièrement. Heureusement, car ses chauffeurs de camions l'auraient contredit dès le lendemain.

Nous sommes dans un heureux pays où règne l'ordre. Je veux bien le croire, mais, pour le maintenir, il faudrait souhaiter tout au moins que si nous payons plus cher, on nous donne autre chose que la satisfaction de nous diriger vers la rentabilité d'un service public. Autrement, à nouveau, on se moquerait de nous. Ce qui n'est pas à écarter.



Mon ami le juge Ignace Deslauriers m'a passé hier le livre de Pierre-Georges Roy sur les *Juges du Québec*. Il m'a rendu service en me signalant que l'auteur y avait non seulement présenté des études biographiques des magistrats du Québec depuis la Conquête, mais aussi une histoire judiciaire de la province sous le régime anglais.

Si je ne m'étais pas préoccupé jusque-là de la justice et des juges dans mon étude sur la seigneurie de Vaudreuil, c'est que Joseph Bouchette n'a mentionné aucun magistrat vivant dans la seigneurie, vers 1829. Et cependant, Vaudreuil était déjà un centre où l'on rendait la justice non sous un chêne, comme saint Louis, mais bien à l'abri, à l'intérieur d'un bâtiment quelconque – grange parfois – auquel a succédé un véritable palais de justice construit de 1852 à 1857. Il a assez belle allure, mais n'abrite maintenant que les vieux documents des notaires et des avocats, accumulés à travers les années.

Parmi les magistrats qui, plus tard, ont habité dans la seigneurie, il y a eu le juge George Pyke, qui a publié un recueil des jugements et arrêts rendus jusqu'en 1811 (1). Il est venu mourir dans sa maison de Mount Victoria à Hudson Heights. Mais je ne crois pas qu'il y ait vécu dans la région pendant la période qui m'intéresse.

Je me mets donc au travail pour assimiler, à mon usage, ce que cet extraordinaire chercheur qu'était Pierre-Georges Roy a réuni sur le sujet et ce que le juge Ignace Deslauriers a repris, en apportant des détails plus précis et plus élaborés dans son ouvrage sur les juges de la province de Québec.

133

15 janvier

Tout à l'heure, j'ai revu l'abdication d'Édouard VIII à la télévision. Quel souvenir cela évoque en moi ! On était alors en décembre 1936 ; j'étais au lit avec un phlegmon de la main droite, que mon ami Édouard Desjardins soignait très bien avec les moyens de l'époque. À la journée longue, j'écoutais les événements d'Angleterre qu'on rapportait à la radio. C'étaient les derniers moments du drame de l'abdication. Les influences qui se jouaient contre le Roi étaient puissantes. La question en jeu était à la fois politique et religieuse. Politique parce que le premier ministre Baldwin ne voulait pas accepter que le monarque épousât une divorcée. Il craignait aussi les opinions du Roi et, enfin, il ne voulait pas qu'une *commoner* montât sur le trône d'Angleterre. Il était servi en cela par la majorité conservatrice, qui ne pouvait accepter que le chef de l'Église anglicane eût à côté de lui sur le trône, une femme ayant brisé ce qui, pour l'Église anglicane, était encore les liens sacrés du mariage. Édouard VIII se débattait au milieu de toutes ces influences qui lui étaient contraires. Au fond, il n'aimait pas assez le trône pour lui sacrifier Mrs. Simpson, qu'on appelait irrespectueusement *Wallie*. Et puis, son métier de roi l'ennuyait.

Il décida donc d'abdiquer devant l'opposition que son mariage soulevait à la Chambre et dans sa famille.

Édouard VII aurait sûrement trouvé une solution. Pour l'amour de Madame Simpson, roturière, mais ayant un charme au-

(1) J'ai cherché l'ouvrage du juge Pyke à la bibliothèque du Barreau. La fiche indique sa présence, mais le bibliothécaire a dû admettre qu'il avait disparu, gardé sans doute par un amateur discret.

134

quel il ne pouvait résister, son petit-fils accepta de devenir le duc de Windsor. Il alla en France vivre une vie d'oisif, riche et considéré, mais qui l'abrutit rapidement. Je suis dur pour un homme qui a vécu une bien belle histoire d'amour. Je l'admets ; mais je le méprise un peu, car il n'a pas hésité à causer dans son pays un drame dont il faut être Anglais ou bien près d'eux pour comprendre la gravité. Le duc de Windsor a laissé des mémoires, comme aussi sa femme. Je n'ai pas voulu les lire. Depuis, on a fait un film de leur aventure. Il est fort bien fait, même s'il ne dit pas tout et s'il présente un souverain beaucoup plus sympathique qu'il ne l'était, à mon avis.

Dans son *Journal d'un journaliste*, Robert de Saint-Jean raconte une scène à laquelle il a assisté à Paris. Le jour des Rois, en mangeant le gâteau, le duc de Windsor a croqué la fève. De ce fait, il devenait le roi et sa femme, la reine. Ils n'ont pas hésité tous les deux à coiffer la couronne de carton doré. Comme le dit l'auteur : « La scène était pénible : le duc et la duchesse n'ayant pas l'air de se rendre compte de ce qu'ils faisaient ».

Nice, 26 janvier

Germaine et moi récupérons grâce à un sommeil de plomb. Pour ma part, je cède sans résistance et sans cette impression de perdre mon temps qui m'est ordinaire quand je me repose. Pour l'instant, dormir me semble être un plaisir insatiable.

Il faut dire qu'une fois de plus, avant mon départ, j'ai eu un excès de travail contre lequel je me défends mal. En même temps que j'ai fait une première correction de mon travail sur les Trestler, j'ai fait paraître mes *Pages de Journal de 1978* et j'ai vu à la préparation des numéros d'octobre, de janvier et d'avril 1982 de la Revue «*Assurances*». Quand deviendras-tu raisonnable, me demande Germaine ? Hélas ! je n'en sais rien.



Le voyage a été bruyant. Il y avait à bord quelques ouvriers qu'on amenait en Lybie et ils en profitaient pour boire, aux frais d'Air France, et pour chanter. Heureusement, à un moment donné, les plus bruyants se sont endormis et nous avons eu la paix.



*** est élégante, riche, très riche. Elle habite l'Estérel ou le Ritz au Portugal et, à Cannes, le Majestic. En ce moment, à Nice, elle est au Négresco. Quand j'ai besoin d'argent, me dit-elle, j'appelle mon correspondant ou je lui écris et je reçois la somme tout simplement. Personnellement, je pense qu'elle s'ennuie car, même si elle vit dans un milieu de luxe, elle est bien isolée.

Je lui dis comme j'ai bêtement travaillé avant de quitter Montréal. Vous souffrez d'ego, me dit-elle. Je n'ai pas osé la faire préciser, même si je sais que le mot est à la mode.

Au cours de la conversation, elle nous a dit : « J'aime les invertis. Ils ne sont pas méchants, bien au contraire. Parfois, ils ont des délicatesses et généralement du goût et des idées. Avec eux, la conversation ne chôme pas ».

C'est un point de vue.

Elle a gardé beaucoup d'amitié pour quelques-unes de ses compagnes d'enfance, qui ont eu des vies bien différentes de la sienne. C'est d'elles qu'elle nous a parlé d'abord, montrant ainsi que l'amitié gardait pour elle toute sa valeur.



Entendu d'excellents flûtistes à l'Église réformée de Nice, boulevard Victor-Hugo. Dirigé par Jean Ornetti, le quatuor a donné, avec une grande maîtrise, un programme allant de Rameau, avec l'air du *Temple de la gloire*, à *Arcadie*, de M. Berthomieu. J'admire ces musiciens pour qui compte d'abord l'équipe et qui savent s'effacer devant elle, tout en reconnaissant la personnalité du chef.

J'ai dit déjà comme j'aurais aimé jouer de la flûte. Ainsi que le faisait Georges Duhamel aux pires moments de la guerre de 1914, quand il était désespéré de ne pouvoir rien faire contre la gangrène ou l'infection qui suivaient l'opération. Alors, avec trois de ses amis, le soir, il cherchait dans le quatuor qu'ils avaient formé, un remède à leur tristesse.

Je n'en suis pas là, mais j'aimerais jouer de cet instrument à certains moments où seule l'écriture ou la lecture peut chasser une tristesse lancinante.



136

J'ai bien peu écrit depuis le début de l'année, pris par toutes espèces de besognes dont, en particulier, ce travail sur la seigneurie de Vaudreuil et les Trestler. À un moment donné, j'ai buté sur le juge, que j'avais oublié de ranger parmi les personnages présentés dans cette étude sur le milieu régional de Vaudreuil. Ce n'est pas que je ne comprenne pas l'importance du magistrat dans les questions litigieuses, mais c'est que j'ai tenu à étudier d'abord la fonction de celui qui vit dans la seigneurie et qui y joue un rôle de tous les jours. Or, Vaudreuil n'est, depuis 1791, qu'une Cour de circuit siégeant obligatoirement une fois par an seulement. Il y a bien eu Pierre-Amable de Bonne, député de York, qui a été nommé juge à un moment donné, mais il l'a été pour la région de Trois-Rivières. George Pyke a eu une maison à Pointe Cavagnal où il est décédé, mais je crois qu'il a surtout exercé dans la région de Montréal. Le nom qu'il avait donné à sa maison, *Mount Victoria*, peut indiquer deux choses : le prestige dont déjà jouissait la jeune reine et la date approximative où la maison fut construite. Victoria monta sur le trône d'Angleterre en 1837, en effet (2).

Vers 1811, le juge Pyke a réuni en un volume la jurisprudence, ayant trait aux arrêts rendus dans le Bas-Canada. Il y aurait lieu de consulter son ouvrage. Peut-être y trouverais-je quelques détails qui compléteraient ma documentation. Mon ami, le juge Ignace Deslauriers, me suggère un troisième nom : celui du juge Norman Fitzgerald Unlacke, qui devint juge de la Cour d'appel à Montréal en 1825. Mais vint-il à Vaudreuil qui, à l'époque, n'avait guère que le rang de cour de circuit, encore une fois ? Ce n'est d'ailleurs qu'en 1847-52 que l'on construisit dans le village le bel immeuble en pierre qui devait abriter le tribunal.



Dans le salon d'Air France, le soir de notre départ, il y avait, en même temps que notre groupe, l'ancien président de l'ACDI. Il accompagnait son fils qui partait pour le Gabon.

Paul Gérin-Lajoie a rendu de très grands services au Canada en donnant à l'ACDI une importance internationale. J'ai mentionné déjà le nombre extraordinaire de pays avec lesquels l'agence traite. Dans notre avion, il y avait également un entrepreneur, qui accom-

(2) La maison daterait de 1832-34, me dit le peintre Cosgrove, qui l'occupe en ce moment.

pagnait ses hommes en Lybie et le grand patron d'une firme d'ingénieurs de Montréal qui, lui, allait discuter de contrats possibles à Casablanca. On avait vraiment l'impression d'une ouverture sur le monde.

Mon voisin me disait que cet ingénieur, avec qui je causais auparavant, avait eu, l'année dernière, des contrats de l'ordre de cent millions de dollars, à l'extérieur du pays. L'ACDI a ouvert bien des portes. C'est un exemple que l'on doit évidemment à la compétence de ceux qui en ont profité, tout en reconnaissant l'influence que Paul Gérin-Lajoie a exercée, avec cette énorme affaire qu'était l'ACDI.

137

Et dire qu'avant Hydro-Québec, on considérait nos ingénieurs comme n'étant capables de construire que des égoûts et des routes, peut-être des ponts. . .



Hier soir, j'ai entendu à la télévision des attaques assez vives contre le fonctionnarisme en France, ses lenteurs, ses oppositions et sa lourdeur. Après un film montré à la télévision, M. Alain Peyrefitte a dit ce qu'à titre de ministre, il avait tenté de faire pour corriger certains des graves défauts dont souffre, en France, le fonctionnarisme et dont il a parlé abondamment dans *Le Mal Français*. Assez méchamment, son successeur au ministère de la Justice lui a reproché de porter lui-même une partie de la faute, après avoir été vingt ans au pouvoir sans corriger les lourdeurs presque inexplicables et l'inertie du système.

L'émission était à la fois intéressante par la précision des faits apportés et déplaisante par la hargne que certains hommes politiques présents n'évitaient pas. Il était clair que le nouveau ministre voulait blâmer l'ancien, qui avait fait bien peu, selon lui, pour alléger la très lourde machine mise en place par Napoléon, à une époque de grand désordre, mais aussi de grande nécessité.

J'ai raconté déjà ce que j'avais constaté moi-même aux chemins de fer français où tant d'améliorations mécaniques avaient été réalisées sous l'influence de M. Louis Armand et de ses collaborateurs, sans aller jusqu'à alléger la machine administrative.



Comment peut-on admettre qu'on montre dans les foyers un film aussi immoral que celui qu'on a projeté à la télévision vers huit heures trente ? Qu'on en juge par ce bref résumé. Des chasseurs en forêt rencontrent une jeune femme venue visiter une maison qu'elle songe à acheter. Deux d'entre eux la violent ; elle s'empare d'un de leurs fusils, blesse à mort l'un d'entre eux, se sauve, mais est rejointe par le groupe. Un des chasseurs la blesse à son tour. Elle fuit, mais bientôt entourée par le groupe, elle pénètre dans un étang où, impassibles, les chasseurs la laissent se noyer, acceptant ainsi de faire disparaître le témoin de leurs turpitudes. La scène est atroce. Encore une fois, comment peut-on accepter qu'un pareil film paraisse dans les foyers ?



Reagan show, a dit Georges Marchais à propos des personnages que le président Reagan avait groupés autour de lui au cours de cette protestation collective contre la situation politique en Pologne. Marchais en parlait avec un profond dédain.

On ne comprend pas qu'un orateur communiste puisse s'exprimer ainsi, quand on sait qu'il est pieds et poings liés à une des dictatures les pires du monde actuel, et quand on sait que Georges Marchais lui-même ne cherche que révolution et prise en main du pays par le parti.

Il a parlé pendant cinq heures. Nulle part ailleurs, on aurait consenti à écouter sans broncher un pareil discours-fleuve.

Il existe, paraît-il, un communisme à la française ; il reste bien près du régime russe, quoi qu'on en dise. À tel point que bien des intellectuels ont quitté le parti récemment devant l'envahissement de l'Afghanistan et le régime du baillon instauré en Pologne.



En parlant de l'insécurité et des contradictions du parti au pouvoir, Jean d'Ormesson a écrit : « La France a cessé d'être un navire dont on sait où il va. À voir cette navigation hésitante, cette succession de zigzags, à entendre ces ordres et ces contrordres, ces coups de

sirène dans le brouillard, on dirait d'un bateau ivre ». C'est d'ailleurs le titre de son article dans *Le Figaro* de samedi.



La France vient de signer un autre contrat pour la fourniture du gaz naturel avec l'Algérie, cette fois. Est-ce pour servir de contre-poids à l'entente faite avec la Russie, qui a soulevé bien des critiques au point de vue de la sécurité du pays ? La France, dont les ressources en gaz s'épuisent vite à Lacq, se trouve ainsi de plus en plus à la merci de pays communistes. Il suffirait que l'on fermât le robinet en Algérie et en Russie pour que le pays fût privé d'une grande partie de ses approvisionnements.

139



Ce qui est terrible en ce moment pour des pays comme le Japon, la Hollande, l'Allemagne et la France, c'est que le sort de leur industrie est entre les mains de pays communistes ou arabes et, par répercussion, leur sécurité nationale. On a, paraît-il, d'immenses réservoirs souterrains pour les réserves, mais celles-ci ne dureraient qu'un temps limité. Et c'est ainsi que les guerres pourraient, dans l'avenir, être déclenchées ou empêchées par le seul facteur des ressources énergétiques.



Au Canada, le Québec relève actuellement de l'Alberta pour ses approvisionnements en gaz naturel. Un peu plus tard, Terre-Neuve viendra sans doute à la rescousse ; mais la province restera à la merci de ces deux robinets qui, en se fermant, la rendraient presque impuissante, à moins qu'elle puisse importer du gaz liquéfié ou qu'on découvre dans son sous-sol des ressources dont jusqu'ici, on ne soupçonne pas l'existence.

On peut imaginer un Québec coincé ou devenu un client d'une telle importance qu'on doive traiter avec lui.



Quels souvenirs va nous rappeler ce film sur la descente du Rhin en bateau que nous allons voir cet après-midi ! Déjà, nous étions allés jusqu'à Wiesbaden et de là à Baden-Baden où *** se ren-

dait chaque année pour une cure. Il nous avait recommandé un bien bel hôtel situé dans un parc.

140 *** a su organiser sa vie, comme il le désirait. Il aurait parfaitement pu verser dans l'égoïsme car, célibataire, il était centré sur son propre agrément. Il aimait les arts, les lettres, les gens. Il recevait beaucoup d'étrangers de renom, comme aussi des Canadiens ; il s'intéressait surtout à certains mouvements et il offrait des bourses ou son aide à des gens dans le besoin. Il présida l'Orchestre symphonique de Montréal pendant de nombreuses années à une époque où les choses n'étaient pas faciles, même si Pierre Béique en était le directeur administratif et s'il s'acquittait très bien de sa fonction.

Amateur de potins, *** n'a guère changé. Il était au courant des histoires de chacun et ne se gênait pas pour les raconter avec une abondance de détails qui charmaient ses interlocutrices suspendues à ses lèvres. Dans les salons où il fréquentait, il mettait une animation en tenant des propos irrespectueux sur à peu près tout le monde. On acceptait tout de lui. Jean Cocteau devait être ainsi, sauf que *** ne passait pas sa journée au lit avant une réception pour préparer ses mots ou ses histoires croustillantes. Tout chez lui était spontanéité. Il faudrait que je lui demande si je le décris bien ainsi.

Peut-être faudra-t-il le convaincre d'écrire ses mémoires. Il aurait tellement à dire sur cette société qu'il a fréquentée à Montréal, à San Francisco, à Londres et à Paris.

Un jour qu'il nous avait invités à déjeuner à l'hôtel Meurice à Paris, il y avait là deux de ses amies et un chef d'orchestre. À eux deux, ils avaient raconté, pendant deux heures d'affilée, des histoires de couchettes du Canada, d'Europe et des États-Unis, avec une abondance de détails et des précisions qui auraient pu les amener devant un tribunal, si l'auditoire n'avait été aussi indulgent et désintéressé.

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)



PRESSES ELITE INC.

Maison fondée en 1916

MAÎTRE-IMPRIMEUR

NOUS NOUS FERONS UN PLAISIR DE VOUS

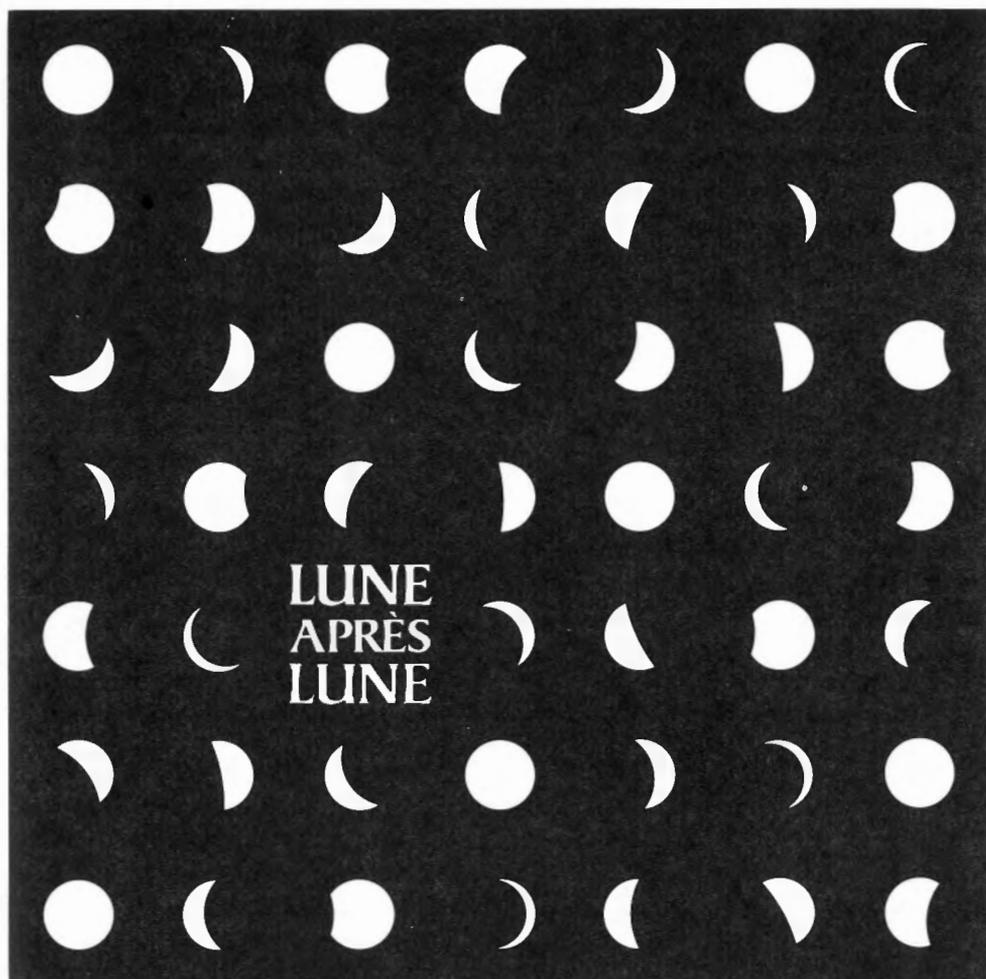
CONSEILLER LORS DE VOS IMPRESSIONS

DE

VOLUMES — MAGAZINES — BROCHURES

TRAVAUX COMMERCIAUX

3744, rue Jean-Brillant, Montréal H3T 1P1 / 731-2701



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.



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 Sodarcan

Pepin, Létourneau & Associés

AVOCATS

PAUL FOREST, C.R.
ROBERT J. LAFLEUR
MÉDARD SAUCIER
JOHN A. GIBBS
ANDRÉ CADIEUX
ISABELLE PARIZEAU

ALAIN LÉTOURNEAU, C.R.
RAYMOND de TREMBLAY
DANIEL LÉTOURNEAU
GAÉTAN LEGRIS
ROBERT BOCK
SYLVIE LACHAPPELLE

Le bâtonnier GUY PEPIN, C.R.
BERNARD FARIBAULT
ALAIN LAVIOLETTE
MICHEL BEAUREGARD
LINE DUROCHER
LAURIN COUTU

Conseils

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

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

JEAN E. LAMONTAGNE

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

MATHEMA^{INC}

SERVICES D'INFORMATIQUE

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

Montréal

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

Québec

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

MEMBRE DU GROUPE SODARCAN, LTÉE

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 FAFARD
GABRIEL KORDOVI
PIERRE MERCILLE
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. PAPILLON
YVES POIRIER
FRANÇOIS BEAUCHAMP
ANDRÉE LAUZON RATELLE
GUY J. PAQUETTE
NORMAND GASCON
HÉLÈNE MONDOUX

CONSEIL

Le bâtonnier ÉMILE POISSANT, C.R.

25^e Étage, Tour de la Bourse

800 Place Victoria

Case Postale 108

Montréal, Québec H4Z 1C2

Téléphone : (514) 878-4311

Télex 05-25670 Multilex Montréal

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**

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. Mècs	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 Mècs	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 Bérubé*	Michael E. Goldbloom
Mark D. Walker	George Artinian	R. Andrew Ford	George J. Pollack
Louise Cobetto	Michel Taillefer	Marc-André G. Fabien	Barbara L. Novak
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 Beauregard	David Cameron	Lawrence E. Johnson	Robert Labbé*
Marilyn Piccini Roy			

Avocats-Conseils

Jean Martineau C.C., c.r.

L'honorable Alan A. Macnaughton, C.P., c.r.

Fernand Guertin, c.r.

Robert H.E. Walker, c.r.

Le bâtonnier Marcel Cinq-Mars, c.r.

Le bâtonnier Sydney Lazarovitz, c.r.*

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

*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

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

Réassurance sur la vie



Société de Gestion Munich-Londres Ltée
630 ouest, boulevard Dorchester
Édifice CIL - 13^e étage
Montréal, Québec H3B 1S6 (514) 866-6825

PAGÉ, DUCHESNE, DESMARAIS & PICARD

Avocats-Advocates

R. PAGÉ, C.R.
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



Economical
Compagnie Mutuelle d'Assurance

FONDÉ EN 1871

ACTIF: PLUS DE \$355,609,000.00
SURPLUS: \$69,388,000.00

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



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**

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**

VITRO PLUS[®]
INC.

**ILE-MONTRÉAL-ISLAND
NORD-NORTH**

Montréal-Nord-North
(514) 324-1462

Montréal
(514) 279-3358

**EST-EAST
Montréal**
(514) 256-9091

**OUEST-WEST
Montréal**
(514) 481-0345

Ville St-Pierre
(514) 364-6222

Pierrefonds
(514) 683-1611

Dollard-des-Ormeaux
(514) 626-4938

**ILE-LAVAL-ISLAND
Chomedey**
(514) 688-6400

Laval Ouest
(514) 627-4770

**RIVE SUD
SOUTH SHORE**

Beloil
(514) 467-9475

Chambly
(514) 658-3988

Châteauguay
(514) 691-3600

Longueuil
(514) 651-0900

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

St-Constant
(514) 638-0184

RÉGION — QUÉBEC — REGION

Duburger
(418) 681-7820

Québec
(418) 687-4767

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

Matane
(418) 562-2448

Pabos, Cté Gaspé
(418) 689-2401

Rimouski
(418) 723-6282

St-Georges ouest
(418) 228-3201

St-Hyacinthe
(514) 774-3198

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, vouîtes, sièges, housses et tapis.

ASSURANCES

Revue Trimestrielle des Assurances

La Revue « *Assurances* » paraît depuis plus d'un demi-siècle. Elle a pour objet d'apporter à ses lecteurs des études techniques destinées à expliquer une assurance, un fait ou un phénomène se rattachant à notre métier, tout en s'efforçant de tenir ses lecteurs au courant des derniers événements d'ordre professionnel.

Vous recevez sans doute la Revue à l'heure actuelle. Mais ne pensez-vous pas qu'il serait intéressant que nous l'adressions également à certains de vos cadres? Le prix est de 20,00 \$ par an au Canada et 25,00 \$ à l'étranger.

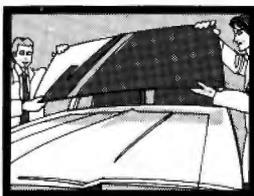
Si vous désiriez abonner à notre Revue certains membres de votre personnel afin qu'ils puissent la recevoir directement et la conserver comme source de documentation, vous voudrez bien être assez aimables de nous écrire. C'est avec grand plaisir que nous exécuterions vos instructions.

Veillez agréer l'expression de nos meilleurs sentiments.

LA DIRECTION

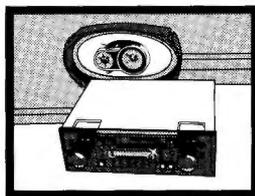
Pour un service à la hauteur de vos assurés.

Nous offrons une gamme complète de services:



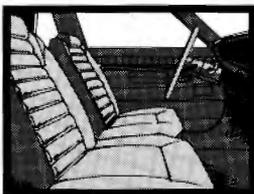
PARE-BRISE ET VITRES D'AUTOS

Pour tous les
genres de
véhicules, y
compris les
importés



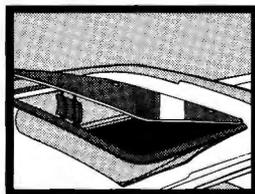
RADIOS ET SYSTÈMES DE SON

Service
complet de
réclamation



FINITION INTÉRIEURE

Housses,
rembourrage,
shampooing,
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 centaines 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.