

Assurances

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

Directeur: GÉRARD PARIZEAU

SOMMAIRE

LA COMMISSION DES VALEURS MOBILIÈRES DU QUÉBEC, par Paul Guy	149
LES DÉFIS DE L'ASSURANCE I.A.R.D., par Claude Dussault	163
SODARCAN INC. IN 1986, by Robert Parizeau	173
LES OBLIGATIONS DU COURTIER D'ASSURANCE FACE À LA PRATIQUE ET À LA JURISPRUDENCE, par Raymond Duquette - 1 ^{re} partie.....	177
L'AVENIR EST À CEUX QUI L'AURONT PRÉPARÉ, par Jacques Ross	207
OCTROI, SUBSIDE, SUBVENTION, par Madeleine Sauvé.....	213
TAUX DE FAMILIARITÉ AVEC LES REVUES UNIVERSITAIRES D'ASSURANCE AUX ÉTATS-UNIS, par J.-François Outreville..	218
ÉTUDES TECHNIQUES.....	221
Automobile insurance in Ontario. Weather catastrophes in Canada. Proposed changes to Canadian Federal insurance legislation	
CHRONIQUE DE VOCABULAIRE, par Jean Dalpé.....	230
CHRONIQUE JURIDIQUE, par divers collaborateurs.....	247
La Cour suprême soulève le voile corporatif. La Charte... et encore la Charte. La faute ou le dommage? L'avis de sinistre tardif. Une autre grande controverse juridique : l'article 2604 C.c.	
CHRONIQUE DE DOCUMENTATION, par J.H. et R.M.....	256
L'impôt sur le revenu et l'indemnité accordée à l'accidenté. Le jargon du métier. La Commission des valeurs mobilières du Québec, en regard de la Loi sur les valeurs mobilières du Québec. Travaux sous l'égide de la CNUCED - Nations Unies. Copropriété et assurance	
FAITS D'ACTUALITÉ, par J. D.	268
L'étonnante hausse des marchés boursiers. Une désolante mésaventure. Le bébé M devant la Cour! Le quarantième anniversaire de la S.S.Q. Gel des primes d'assurance automobile en Ontario. Résultats des assureurs canadiens en 1986 - Biens et responsabilités	
GARANTIES PARTICULIÈRES, par Rémi Moreau.....	272
Assurance <i>bris de machines</i>	
BULLETIN DE DOCUMENTATION, par Monique Dumont.....	277
PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau	284

Sélectionnez
notre
assurance
habitation!



Le Groupe Commerce a conçu **OPTION PROTECTIONS**, un programme d'assurance habitation pour propriétaires occupants. **OPTION PROTECTIONS** offre un choix de cinq contrats différents: cinq niveaux de protections qui vous permettent d'offrir à vos clients un contrat adapté à leurs besoins.

Ainsi, vous pouvez aider votre client à choisir entre la "Protection Minimum", la "Protection Minimum +", la "Protection Intermédiaire", ou la "Protection Supérieure". Vous pouvez de plus lui présenter la toute nouvelle "Protection Maximum" qui lui accorde un montant unique d'assurance sur l'ensemble de ses biens et une couverture encore plus étendue.

Alors, si vous désirez offrir la gamme de produits qui convient le mieux aux besoins de vos clients, sélectionnez **OPTION PROTECTIONS** du Groupe Commerce.



LE GROUPE COMMERCE
Compagnie d'assurances

Une présence rassurante

* Marque de commerce



SERVICES INFORMATIQUES

opéré par D.M.I. Inc.

“Enfin un logiciel qui rapporte”

On dit que la moitié des lignes de code d'un programme informatique devront être modifiées dans l'espace de quelques années seulement. Partant de ce principe, nos professionnels en mathématiques, en informatique et en actuariat ont conçu un logiciel très complet, facile d'utilisation et sans superflu.

Partant aussi du même principe, notre compagnie, soucieuse de servir ses clients et d'évoluer avec leurs besoins, a pris la décision suivante:

Tout développement ultérieur qui sera fait à la demande d'un ou plusieurs courtiers ou par nos programmeurs, sera offert à tous les autres courtiers-clients.

- * Les courtiers peuvent se regrouper pour diminuer les frais de développement.
- * Les frais d'installation et de déplacement sont en sus.

COÛT

Système-clef en main XT:	\$4 950.00
Système-clef en main AT:	\$6 450.00
Logiciel seulement:	\$2 500.00

**Pour rendez-vous — Tél.: (514) 465-3172
et démonstration**

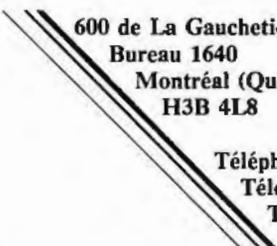
249, rue Mayrand
St-Jean-sur-Richelieu, Qué.
J3B 3L5
Tél.: 347-0660

585 Notre-Dame
St-Lambert, Qué.
J4P 2K8

MARCHAND, JASMIN & MELANÇON AVOCATS

Michel Marchand
Paul-A. Melançon
François Shanks
Francis C. Meagher

Pierre Jasmin
Bertrand Paiement
Alain Falardeau
Anne-Marie d'Amours



**600 de La Gauchetière Ouest
Bureau 1640
Montréal (Québec)
H3B 4L8**

Téléphone: (514) 393-1155

Télex: 055-60879

Télécopieur: (514) 861-0727

Adresse télégraphique: «Sajelex»



LE GROUPE

Economical

Compagnie Mutuelle d'Assurance

FONDÉ EN 1871

ACTIF: PLUS DE \$642,564,000
SURPLUS: \$138,704,000

SIÈGE SOCIAL — KITCHENER, ONTARIO

Succursales

MONTRÉAL

EDMONTON

OTTAWA

CALGARY

LONDON

WINNIPEG

MONCTON

TORONTO

HALIFAX

HAMILTON

STRATFORD

KITCHENER

PETERBOROUGH

KINGSTON

CHATHAM

GUY LACHANCE, A.I.A.C.

J.T. HILL, C.A.

Directeur de la succursale du Québec

Président

625, boul. Dorchester ouest

et

Montréal, P.O.

Directeur Général

H3B 1R2

Tél. : 875-4570

Sodarcacan

Une entreprise diversifiée dans les secteurs de l'assurance, de la réassurance, de l'actuariat-conseil et des services connexes.

COURTAGE D'ASSURANCE

Dale-Parizeau inc.
Gérard Parizeau ltée
Dale & Compagnie ltée

- Le plus important courtier à intérêts canadiens doté du réseau de distribution le plus complet au Canada.

COURTAGE DE RÉASSURANCE

le Blanc Eldridge
Parizeau, inc.

- Chef de file dans le courtage de réassurance au Canada.

CONSULTATION ET SERVICES SPÉCIALISÉS

MLH + A inc.
(Murray, Le Houillier, Hartog)

- Offre la gamme complète de services en actuariat-conseil.

SOUSCRIPTION

La Nationale,
Compagnie de réassurance du Canada

- La seule compagnie de réassurance à propriété canadienne souscrivant la réassurance générale et vie.



• 1370 employés • plus de 300 millions \$ d'actif • plus de 60 bureaux
• 19 filiales • 20^e rang au niveau mondial pour les secteurs de courtage d'assurance et de services spécialisés*

Sodarcacan inc.

* Business Insurance, juin 1986

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

DE GRANDPRÉ, GODIN

AVOCATS - BARRISTERS AND SOLICITORS

PIERRE de GRANDPRÉ, C.R.
RENÉ C. ALARY, C.R.
JEAN-JACQUES GAGNON
RICHARD DAVID
GILLES FAFARD
MICHEL G. HUDON
ANDRÉ P. ASSELIN
ALAIN ROBICHAUD
M. CHRISTINE L. PAPILLON
YVES POIRIER
FRANÇOIS BEAUCHAMP
JEAN BENOÎT
CHRISTIANE ALARY
ISABELLE DUPUIS
BERNARD BUSSIÈRES

GILLES GODIN, C.R.
ANDRÉ PAQUETTE, C.R.
OLIVIER PRAT
MARC DESJARDINS
J. LUCIEN PERRON
GABRIEL KORDOVI
PIERRE MERCILLE
BERNARD CORBEIL
JACQUES L. ARCHAMBAULT
PIERRE LABELLE
DANIEL SÉGUIN
DANIEL DRAWS
HÉLÈNE MONDOUX
JEAN-FRANÇOIS PLEAU

CONSEIL

LE BÂTONNIER ÉMILE POISSANT, C.R.

25^{ÈME} ÉTAGE, TOUR DE LA BOURSE
800 PLACE VICTORIA, CASE POSTALE 108,

25TH FLOOR, STOCK EXCHANGE TOWER
800 VICTORIA SQUARE, P.O. BOX 108

MONTRÉAL, QUÉBEC H4Z 1C2

TÉLÉPHONE: (514) 878-4311

TÉLEX 05-25670 MULTILEX MTL

TÉLÉCOPIEUR: (514) 878-3467

Pepin, Létourneau & Associés

AVOCATS

PAUL FOREST, C.R.
ROBERT J. LAFLEUR
JACQUES MOCHON
ALBAN JANIN
GAÉTAN LEGRIS
LUC LACHAPELLE
SYLVIE LACHAPELLE

ANNICK LÉTOURNEAU
ALAIN LÉTOURNEAU, C.R.
BERNARD FARIBAUT
ALAIN LAVIOLETTE
MICHEL BEAUREGARD
CHARLES E. BERTRAND
CHRISTIAN M. TREMBLAY

Le bâtonnier GUY PEPIN, C.R.
CLAUDE PAQUETTE
DANIEL LÉTOURNEAU
PIERRE DÉSORMEAU
ANDRÉ CADIEUX
ISABELLE PARIZEAU
LORRAINE POIRIER

Conseil

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

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

MATHEMA^{inc}

SERVICES D'INFORMATIQUE

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

Montréal

1140 ouest, boul. de Maisonneuve. Bureau 201 H3A 1M8
(514) 284-2885

Québec

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

MEMBRE DU GROUPE SODARCAN, LTÉE

Au service des compagnies d'assurance

Vie

Générale

**COMPAGNIE
CANADIENNE DE
RÉASSURANCE**

**SOCIÉTÉ
CANADIENNE DE
RÉASSURANCE**

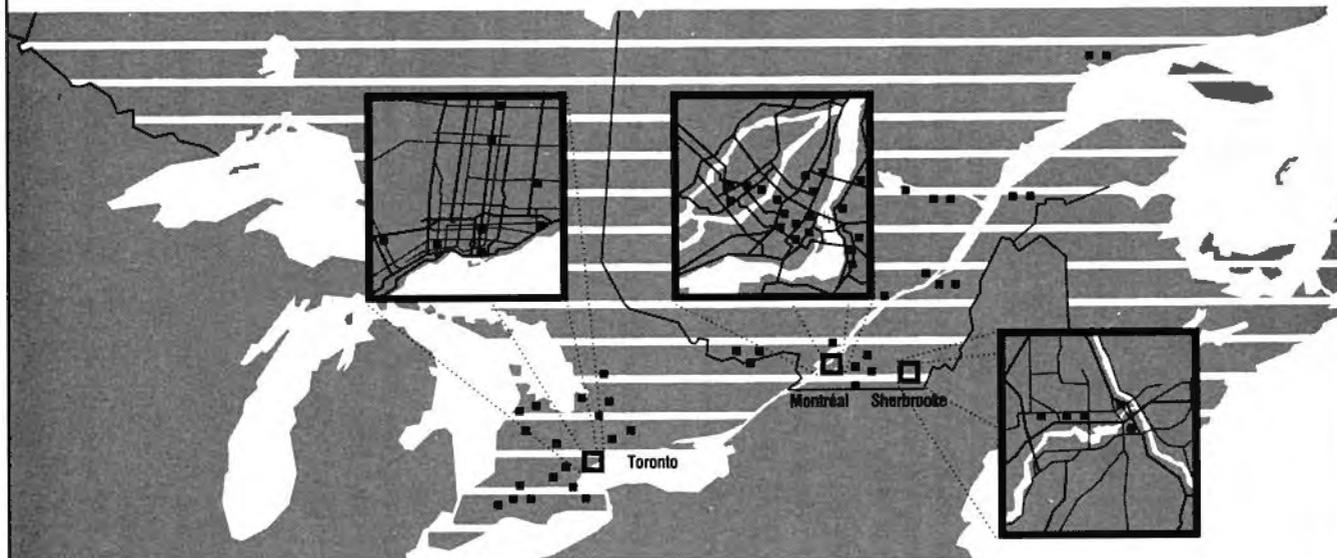


1010 ouest, rue Sherbrooke, Bureau 1707
Montréal, Québec H3A 2R7

Tél.: (514) 288-3134

Un vaste réseau de succursales dessert l'Ontario et le Québec

Les quatre sociétés de Trust Général du Canada exploitent un réseau de plus de 70 succursales et administrent des actifs au-delà de huit milliards de dollars.



**TRUST
GÉNÉRAL**



**TRUST
GÉNÉRAL**

Le maître courtier

**STERLING
TRUST**

**SHERBROOKE
TRUST**

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.

Veuillez agréer l'expression de nos meilleurs sentiments.

LA DIRECTION

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,
Didier Luelles et Rémi Moreau

Administration

1140 ouest, boul.
de Maisonneuve
7^e étage
Montréal, Québec
H3A 3H1
(514) 282-1112

Secrétaire de la rédaction :
Me Rémi Moreau

Secrétaire de l'administration :
Mme Monique Boissonnault

55^e année

Montréal, Juillet 1987

N^o 2

La commission des valeurs mobilières du Québec

par

M. Paul Guy⁽¹⁾

Briefly, the mission of the Quebec Securities Commission is to keep a watchful eye on the securities market and ensure it runs smoothly. We would like to thank the Commission's current President, Mr. Paul Guy, for having accepted our invitation to describe, in the following pages, the role and structure of the Commission, its relation with the persons under its surveillance, the services it offers and the current economic outlook.



La Commission des valeurs mobilières est l'organisme de surveillance du marché des valeurs mobilières du Québec. Elle a pour mission de favoriser le bon fonctionnement du marché des valeurs, tout en assurant la protection des épargnants. Elle régit l'information que doivent donner à leurs porteurs de titres et au public les sociétés qui ont fait publiquement appel à l'épargne. Elle encadre l'ac-

⁽¹⁾ M. Guy est président de la Commission des valeurs mobilières du Québec.

tivité des professionnels du marché, des associations qui les regroupent et des organismes chargés d'assurer le fonctionnement du marché des valeurs, dont la Bourse de Montréal.

Le domaine des valeurs mobilières est très vaste et il évolue rapidement.

On entend, par valeurs mobilières, des titres tels que :

- les actions et les obligations ;
- les contrats d'investissement, par exemple : parts d'immeubles ou de films ;
- les parts de fonds communs de placement, dont certains sont offerts maintenant par des sociétés d'assurance ou les actions de sociétés d'investissement à capital variable ;
- les options sur l'or, l'argent, les devises, les obligations, les actions, etc.

150

Dans une société où les moindres contrats sont établis dans des documents de plus en plus complexes et soigneusement rédigés, souvent par des hommes de loi, il est surprenant de constater que, chaque jour, des millions de dollars s'échangent, uniquement sur la foi d'un ordre transmis, la plupart du temps par téléphone.

Cet usage, propre au marché des valeurs mobilières, reflète non seulement le besoin de réagir vite face au marché, mais également le climat de confiance qui, obligatoirement, doit régner entre les clients et les intermédiaires. C'est ici qu'intervient la Commission des valeurs mobilières du Québec.

Lorsque le gouvernement créa la Commission en 1955, il lui confia des pouvoirs étendus, lui permettant d'intervenir rapidement pour protéger efficacement à la fois le marché et les épargnants.

La Commission est un véritable tribunal administratif, fonctionnant selon un processus quasi-judiciaire, auquel le législateur a rattaché une importante et essentielle fonction de réglementation.

La compétence de la Commission s'exerce sur :

- les émetteurs qui font publiquement appel à l'épargne ;
- les personnes qui agissent comme intermédiaires dans le placement ou la négociation de titres, c'est-à-dire les courtiers en valeurs et leurs représentants ;

- les personnes qui conseillent les autres sur le placement ou la vente de titres, c'est-à-dire les conseillers en valeurs et leurs représentants ;
- le marché des valeurs, en Bourse ou hors cote.

La Commission cherche donc à préserver l'existence d'un marché financier sain, à maintenir un climat de confiance et à assurer à tous les épargnants un traitement sur un pied d'égalité.

La pierre d'angle de la Loi sur les valeurs mobilières est l'information. En effet, la Commission exige des sociétés qu'elles informent les épargnants avant qu'ils n'achètent leurs titres et une fois qu'ils les ont achetés. L'information est donc disponible, mais il faut la consulter et l'analyser.

151

La Commission

La Commission est composée de sept membres, dont le président et deux vice-présidents, MM. Roland Côté et Maurice Cusson, qui exercent leurs fonctions à temps plein. Les autres membres de la Commission exercent leurs fonctions à temps partiel et proviennent des milieux d'affaires, de la finance et de l'université.

Les membres de la Commission se réunissent régulièrement pour rendre des décisions sur toute affaire instruite devant elle et pour établir la politique de la Commission. Ils peuvent aussi réviser une décision prise par un membre de son personnel ou par un organisme auquel la Commission a délégué des pouvoirs.

L'organisation administrative

Trois directions regroupant une centaine de personnes sont chargées de l'application de la Loi.

La direction de l'information est responsable de l'appel public à l'épargne, des offres publiques, ainsi que de l'information sur les émetteurs assujettis et sur leurs valeurs.

La direction de l'encadrement du marché assure, quant à elle, l'inscription des courtiers, des conseillers en valeurs et de leurs représentants. Elle s'occupe aussi des relations avec les organismes d'autoréglementation, de la surveillance du marché hors cote et du contrôle de l'activité des personnes inscrites.

Enfin, la direction des affaires juridiques assume le rôle de conseil juridique auprès du personnel de la Commission et dirige les enquêtes et les poursuites intentées par la Commission.

Le secrétaire de la Commission est chargé notamment des relations entre la Commission et les divers publics. Ainsi, relève de lui le service des communications.

Le service des études reçoit des mandats de la Commission et des directions et assume notamment les recherches sur des thèmes variés reliés au domaine des valeurs mobilières.

152

Le service du conseil juridique assume le rôle de conseil juridique directement auprès des membres de la Commission.

Les activités de soutien sont regroupées dans une direction de l'administration. Cette direction est, en outre, chargée de l'approvisionnement et du soutien technique.

Les professionnels du marché des valeurs mobilières

Les courtiers et les conseillers en valeurs ainsi que leurs représentants doivent être inscrits auprès de la Commission. Cette dernière applique, pour leur inscription, certains critères quant à leur compétence, leur probité et leurs assises financières. Ils doivent respecter des règles de déontologie précises.

La Commission exige des candidats une bonne connaissance du marché, spécialement dans le domaine où ils exerceront leur activité. Les organismes d'autoréglementation dispensent des cours sur les valeurs mobilières, qui permettent à une personne d'acquérir la formation nécessaire.

La toute première obligation d'un professionnel est de bien connaître son client. Il doit s'assurer que ses recommandations correspondent bien aux objectifs d'investissement et à la situation financière de son client.

La Commission peut imposer des mesures disciplinaires, à l'encontre d'un professionnel du marché des valeurs qui ne respecte pas les obligations prévues par la loi ou les règlements. Elle peut suspendre son droit d'exercer sa profession pour un certain temps ou même lui retirer ce droit d'une façon permanente.

Plus de deux cents courtiers et conseillers en valeurs, ayant au total plus de trois mille représentants à leur emploi, exercent présentement leur activité au Québec.

Les courtiers et le marché boursier

Pour acheter ou vendre des titres, on doit généralement passer par l'intermédiaire d'un courtier. Celui-ci, dès qu'un ordre de vente ou d'achat est exécuté, doit en aviser par écrit son client. De plus, il doit lui faire parvenir un relevé de compte mensuel.

Lorsqu'une société émet des titres nouveaux qu'elle désire placer auprès du public, les personnes intéressées à en acquérir communiquent avec leur courtier qui doit leur remettre un *prospectus*. Ce document présente des informations essentielles pour aider un épargnant à prendre une décision. Dans le cas d'options, le courtier remet à son client un document d'information décrivant le fonctionnement du marché et les divers types de contrats, s'il y a lieu. L'épargnant peut résoudre l'achat dans les *deux jours* suivant la réception du prospectus. Il ne peut cependant le faire, s'il a reçu au préalable un prospectus provisoire.

153

Ce marché de titres nouveaux est identifié, en langage du métier, comme étant le marché *primaire* parce que c'est justement la première fois que ces titres sont acquis par des épargnants. Le prix payé par ceux-ci est alors versé à la société qui a émis les titres. Celle-ci assume les frais engagés pour le placement. Au contraire, dans le marché dit *secondaire*, auquel on peut participer tous les jours, le produit de la vente est versé au vendeur. Les courtages sont alors assumés à la fois par l'acheteur et le vendeur.

Les courtages ne sont plus réglementés depuis avril 1983. Chaque courtier peut donc fixer le courtage qu'il exigera de ses clients.

Les obligations financières des courtiers

Afin de protéger les épargnants, la Commission a déterminé des exigences précises, quant aux assises financières des courtiers. Ainsi, suivant la nature et l'ampleur de leur activité, les courtiers doivent satisfaire à des exigences minimales, quant au capital initial nécessaire et au fonds de roulement.

La Commission et les organismes d'autoréglementation peuvent habituellement déceler toute détérioration de la situation finan-

cière d'un courtier, à partir des états financiers qui sont déposés régulièrement. La Loi sur les valeurs mobilières donne à la Commission des pouvoirs d'intervention afin de protéger les épargnants. De plus, la Commission et les organismes d'autoréglementation pratiquent l'inspection des divers professionnels.

Les courtiers doivent, de plus, souscrire une assurance ou un cautionnement leur procurant une garantie jugée suffisante par la Commission. Cette assurance vise surtout les vols et les fraudes de la part d'employés, de même que la perte de certificats.

154

Les courtiers d'exercice restreint

Certains courtiers limitent leur activité à un domaine précis. Ainsi, certains s'intéressent aux parts de fonds communs de placement et aux actions de sociétés d'investissement à capital variable⁽²⁾.

D'autres courtiers limitent leur activité aux contrats d'investissement. Il s'agit le plus souvent de parts de films, d'immeubles ou de fonds pétroliers. Ces formes de placements sont relativement nouvelles et elles connaissent une certaine popularité, à cause des avantages fiscaux auxquels elles donnent droit. L'affaire peut être intéressante, car il s'agit de valeurs refuges. Pourtant, il ne faut pas que l'épargnant oublie le côté spéculatif ou risqué d'une telle forme d'investissement. On doit certes tenir compte des avantages fiscaux, mais il faut aussi pouvoir évaluer le placement pour ses qualités intrinsèques, en lisant et en étudiant le prospectus que remettra le courtier.

Enfin, certains courtiers chercheront à placer des parts de plans de bourses universitaires. Ici encore, ils doivent remettre un prospectus à leurs clients éventuels. Ces derniers peuvent, dans ce cas, annuler leur contrat, en avisant par écrit le courtier dans les *60 jours* suivant la réception de l'avis d'opération concernant le premier versement.

Les conseillers en valeurs

Les conseillers en valeurs se spécialisent tantôt dans la gestion de portefeuilles, tantôt dans la diffusion de conseils financiers. Dans le dernier cas, il s'agira souvent d'une circulaire où l'on trouve des analyses sur le comportement du marché et sur des sociétés ayant

⁽²⁾ En anglais *Mutual Fund*, d'où le calque « fonds mutuel ».

fait publiquement appel à l'épargne. Le conseiller discernera les tendances de l'économie et pourra faire des recommandations.

Les conseillers en valeurs doivent s'inscrire auprès de la Commission et ils doivent respecter des règles précises dans l'exercice de leur activité. Ainsi, il leur est interdit de recommander l'achat ou la vente de titres d'une société dont ils sont eux-mêmes porteurs, à moins de le déclarer formellement.

Certaines personnes sont dispensées de s'inscrire auprès de la Commission, à titre de conseillers, si elles ne donnent des conseils qu'à titre accessoire, par rapport à leur activité principale.

155

Il s'agit, notamment :

- des courtiers et de leurs représentants ;
- des journalistes, des avocats, des notaires et des experts-comptables, à condition qu'ils ne soient pas propriétaires de titres des sociétés concernées ;
- des banques, des caisses d'épargne et de crédit, ainsi que des compagnies d'assurance et de fiducie.

Le placement de titres

Lorsqu'une société recherche des fonds pour réaliser un projet, elle a plusieurs choix. Si elle veut émettre des titres, elle doit le faire selon des règles précises. Elle doit ainsi demander l'autorisation de la Commission des valeurs mobilières. Cette dernière s'assurera que l'information nécessaire est donnée aux épargnants.

Certaines entreprises sont dispensées de l'obligation d'établir un prospectus, à l'occasion d'un placement d'actions. Il s'agira souvent d'une entreprise familiale ou d'une société appartenant à des personnes qui ont des liens avec l'entreprise et qui n'ont pas fait publiquement appel à l'épargne. On dit alors qu'il s'agit d'une *société fermée*, car son financement ne provient pas du public.

Une société est *fermée*, au sens de la loi, si ses documents constitutifs :

- limitent le nombre des actionnaires à 50 (sans tenir compte, toutefois, des actionnaires qui sont ou qui ont été à son emploi) ;

- interdisent toute forme de publicité en vue de la vente des actions ;
- prévoient des restrictions, quant aux modalités de vente des actions.

Dès que l'un des critères précédents n'est pas respecté, la société doit obtenir l'autorisation de la Commission.

La prudence recommande aux dirigeants de s'assurer auprès de la Commission qu'ils sont bien dispensés de l'obligation d'établir un prospectus, avant de procéder à une émission.

156

Les prospectus

Une société qui désire placer ses titres auprès du public doit établir un prospectus. Ce document est important. Il réunit les informations sur l'objet de l'émission, sur les objectifs de la société et sur sa santé financière. On y trouvera des états financiers importants à consulter. Le prospectus permet à l'acquéreur éventuel de prendre sa décision, en évaluant les risques par rapport aux bénéfices espérés.

Tout prospectus, avant d'être diffusé, doit être visé par la Commission. Celle-ci ne sanctionne jamais l'émission comme telle ; son visa n'est pas une recommandation. Elle refusera cependant son visa, si l'information présentée dans le prospectus n'est pas complète ou si la protection des épargnants l'exige.

Le prospectus provisoire

Avant de placer des titres, une société peut vouloir sonder le marché, afin de vérifier si son émission trouvera preneur. Elle établit alors un prospectus provisoire qui peut omettre certaines informations du prospectus définitif, notamment celles concernant le prix et le nombre de titres à placer.

Le courtier pourra donc demander à ses clients si l'émission les intéresse, mais ne pourra accepter leur engagement. Ce n'est que lorsque le prospectus définitif sera visé qu'il pourra le faire.

Le droit d'annuler un achat

Lors du placement des valeurs d'une société, le courtier doit remettre un prospectus à tous les acquéreurs. Ce document, nous l'avons expliqué plus haut, contient les informations sur l'émission

qui sont essentielles pour prendre une décision. C'est pourquoi la loi prévoit que l'épargnant peut résoudre sa souscription dans les *deux jours* suivant la réception du prospectus, par un simple avis écrit au courtier. Il ne peut cependant le faire, si le courtier lui a remis, avant la souscription, le prospectus provisoire.

Il ne faut pas oublier que ce droit, de même que celui de recevoir le prospectus, ne vaut qu'à l'occasion d'un placement de titres et non lors de l'achat de titres en Bourse.

La grande entreprise

157

Une société prévoyant placer régulièrement des titres (par exemple, Entreprises Bell Canada, Alcan, etc.) peut établir un dossier d'information qu'elle tiendra à jour. Ce dossier contient les données générales sur la société, qui sont normalement présentées dans un prospectus. Les données spécifiques à une émission seront alors contenues dans un *prospectus simplifié*. Pour la société, il s'agit d'une économie de temps et d'argent. L'épargnant y trouve son compte, car il a accès à la même information.

Si un épargnant est intéressé à acquérir les titres d'une telle société, il peut demander son dossier d'information. Elle devra le lui transmettre, mais elle ne pourra exiger des frais que s'il n'est pas déjà porteur de ses titres ou que si sa demande n'est pas faite à l'occasion d'un placement. L'épargnant peut aussi consulter ce dossier aux bureaux de la Commission.

Le dossier d'information peut, de plus, être utile à celui qui compte acheter des titres sur le marché secondaire (par exemple, à la Bourse), alors que l'on ne peut pas obtenir de prospectus. C'est donc un outil important qui est à la disposition des épargnants.

La P.M.E.

La nouvelle Loi sur les valeurs mobilières offre un accès plus facile au marché des valeurs pour les petites et moyennes entreprises.

En effet, ces dernières peuvent se prévaloir d'une dispense prévue par règlement qui leur évite d'établir un prospectus.

La Commission permettra également à certains de ces émetteurs de placer eux-mêmes leurs propres titres ; ils devront toutefois s'inscrire, à titre d'émetteur-placeur, auprès de la Commission.

L'information permanente

L'actionnaire d'une société a le droit à l'information continue. En effet, si les certificats ont bien été immatriculés au nom de l'actionnaire, la société doit lui transmettre ses états financiers dans les 60 jours suivant la fin de chacun des trois premiers trimestres et son rapport annuel dans les 140 jours suivant la fin de son exercice. Elle doit aussi déposer auprès de la Commission des valeurs mobilières du Québec ses états financiers annuels dans les 140 jours suivant la fin de son exercice. Ce document fait partie du dossier public de la société et peut être consulté.

158

L'actionnaire est aussi convoqué aux assemblées des actionnaires. La société doit faire parvenir à tous ses actionnaires, ayant un droit de vote, un formulaire de procuration. Elle doit également transmettre à tous ses actionnaires la circulaire, en vue de la sollicitation de procurations. En remplissant le formulaire de procuration, l'actionnaire peut prendre part au vote, sans nécessairement avoir à assister à l'assemblée. Il peut diriger son vote et indiquer comment la personne qui le représentera devra voter.

Lorsque se produit un événement susceptible d'influer sur la valeur ou le cours de ses titres, la société doit en aviser le public par voie de communiqué. Elle doit en déposer une copie à la Commission. Il est primordial pour les actionnaires, de même que pour les acquéreurs éventuels de titres, de connaître les fruits d'une recherche importante ou de savoir qu'on a enfin découvert un dépôt de minerai rentable pour son exploitation.

Les dirigeants d'une société peuvent avoir accès, par leurs fonctions, à des informations privilégiées. Il leur est cependant formellement interdit de les utiliser et d'en tirer profit. Par exemple, un dirigeant, achetant des actions avant que ne soit connue une nouvelle importante, pourrait les revendre avec profit. Cette opération est interdite et un actionnaire lésé, ou bien la Commission, pourrait réclamer des dommages-intérêts de son auteur. Il est également interdit de transmettre de telles informations privilégiées à une personne qui pourrait les utiliser.

Les initiés

Tout dirigeant d'une entreprise ayant fait publiquement appel à l'épargne, ou toute personne détenant plus de 10% d'une catégorie

d'actions autres que des actions privilégiées d'un tel émetteur, est considéré comme un initié. Les initiés doivent déclarer à la Commission leurs opérations sur les valeurs émises par la société. Ces déclarations font partie des dossiers publics de la Commission et elles peuvent être consultées.

Une personne ou une société peut chercher à prendre le contrôle d'une société, en achetant les actions détenues par les actionnaires. Afin que tous les actionnaires soient traités sur le même pied, la Loi exige qu'une offre publique soit faite à chacun d'eux. Il peut s'agir d'une offre publique d'achat (O.P.A.) ou d'échange (O.P.É.). Il se peut aussi que la société veuille racheter ses titres ; elle doit alors faire une offre publique de rachat.

159

Les dirigeants de la société dont on veut prendre le contrôle doivent répondre à l'offre par voie de circulaire, en expliquant leur position et leur recommandation.

Il est important de noter qu'un dirigeant qui sait qu'une autre société fera une offre publique et qui en profite pour acheter des actions avant qu'elle ne soit faite, peut être poursuivi soit par la personne de qui il les a achetées, soit par la Commission.

Les clubs d'investissement

De plus en plus d'épargnants participent à des clubs d'investissement. Il s'agit certainement d'une formule très intéressante pour celui qui désire se familiariser avec le marché des valeurs mobilières. Plusieurs épargnants se réunissent ainsi dans le but de s'initier au marché boursier ; ils mettent en commun des sommes modiques qu'ils contribuent, par des versements périodiques, et composent ainsi un portefeuille diversifié qu'ils gèrent ensemble, lors de réunions de tous les membres.

Les parts d'un club d'investissement constituent une forme de placement soumise à la Loi sur les valeurs mobilières. Cependant, la Loi comporte une dispense d'un bon nombre d'obligations (établissement d'un prospectus, information continue, inscription des responsables à titre de courtier ou de conseiller en valeurs) pour le club d'investissement qui réunit les conditions suivantes :

- le nombre des membres ne doit jamais dépasser 50 ;

- le club ne verse aucune rémunération (en sus du courtage normal, s'il y a lieu) à des conseillers et à des courtiers en valeurs ;
- tous les membres contribuent aux frais d'exploitation, au prorata de leurs parts ;
- le club n'émet aucun titre d'emprunt.

De plus, il convient de souligner que les responsables d'un club d'investissement ne doivent recevoir aucune rémunération directement ou indirectement.

160

La Commission conserve un pouvoir d'enquête, même si les clubs d'investissement sont exemptés de plusieurs obligations de la Loi.



L'effervescence actuelle du marché des valeurs mobilières

À l'heure actuelle, 11% des Québécois adultes sont porteurs d'actions ordinaires ou privilégiées inscrites à la cote d'une Bourse ou se négociant sur le marché hors cote. C'est une augmentation supérieure à 55%, par rapport à 1982.

Ce rattrapage remarquable par rapport à l'ensemble de l'actionariat nord-américain, nous le devons principalement au régime d'épargne-actions. En effet, plus de 50% de ces porteurs ont acquis leurs premières actions au cours des quatre dernières années, soit en pleine période d'essor du régime d'épargne-actions.

En 1986, pour la première fois depuis son inauguration, la valeur des placements au Québec admissibles au régime d'épargne-actions a franchi le cap des \$2 milliards, soit une augmentation de plus de 70%, par rapport à 1985.

Par ailleurs, de 1983 à 1986, la valeur des actions négociées à la Bourse de Montréal a plus que triplé, passant de \$5 milliards à près de \$16 milliards. La part du marché de la valeur des actions négociées à la Bourse de Montréal a presque doublé, de 1980 à 1986. Elle est passée de 10% à 19% de l'ensemble du marché canadien.

Voilà certains faits qui démontrent l'effervescence du marché des valeurs mobilières au Québec, de même qu'une canalisation ac-

crue de l'épargne des Québécois vers celui-ci. Nos entreprises ne peuvent que bénéficier du flot accru de cette source de capital relativement stable.

Les institutions financières, une nouvelle conjoncture

Le Québec est, depuis le début des années '70, le fer de lance du décloisonnement au Canada. Ainsi, dès 1972, le gouvernement du Québec avait décidé de n'imposer aucune restriction, en ce qui concerne les activités des courtiers étrangers.

Par la suite, en 1983, la Commission des valeurs mobilières réitérait qu'une institution financière pouvait exercer l'activité de courtier en valeurs d'exercice restreint et que, sous réserve de l'approbation de la Commission, il n'y avait pas de restriction dans la participation des institutions financières dans le capital des courtiers. Cette décision confirmait notamment que les sociétés d'assurance, les banques et les autres institutions financières pouvaient s'inscrire auprès de la Commission, à titre de courtiers d'exercice restreint, ou créer ou acheter des filiales de plein exercice.

161

En 1984, l'adoption de la Loi sur les assurances, mieux connue sous l'appellation de *Loi 75*, réforma ce secteur et permit, entre autres, aux compagnies d'assurances du Québec de profiter pleinement de l'ouverture accordée par la décision de 1983 de la Commission.

Entretemps, la Commission a élargi les règles concernant le cumul d'activités (assurance – courtier en épargne collective) aux agents d'assurance-vie, de même qu'aux agents d'assurance-vie et contre la maladie ou les accidents. Cette initiative se traduit par une modification de l'Instruction générale n° Q-9 de la Commission, de même que par une modification de concordance du règlement sur les assurances, au cours de l'année 1986.

Ce n'est qu'en décembre 1986 que l'*Ontario Securities Commission* et le gouvernement fédéral adoptèrent une position à l'égard du décloisonnement qui s'apparente, dans une large mesure, à la position prise par le Québec.

Manifestement, ces réformes favoriseront particulièrement la concurrence, notamment dans le commerce des valeurs mobilières.

À cet égard, les institutions financières traditionnelles, exerçant leur activité au Québec, bénéficient d'un avantage significatif,

puisque un grand nombre d'entre elles sont déjà inscrites auprès de la Commission, à titre de courtier d'exercice restreint, ou ont des participations importantes dans le capital de courtiers en valeurs de plein exercice.

162

Commerce sans frontières – le sens du libre-échange, par M. Bernard Landry. Éditions Québec/Amérique, 1987. 189 pages.

Voilà une étude intéressante qui cherche à faire comprendre les enjeux du libre-échange. Il s'agit d'une critique qui, aux dires de M. Jacques Parizeau dans la préface, « est sûrement parmi les plus perspicaces que l'on ait jusqu'ici exprimées ». Les idées essentielles de l'ouvrage peuvent le résumer dans les six propositions suivantes, telles que dégagées par l'auteur :

1. une grande motivation positive ;
2. une grande motivation défensive ;
3. une grande motivation juridique ;
4. trois grandes craintes à conjurer ;
5. quelques questions sectorielles ;
6. quelques précautions usuelles.

Après avoir lu le volume, le lecteur sera sans doute motivé à tirer ses propres conclusions, tant les problèmes sont présentés avec clarté et de façon intelligible.

Les défis de l'assurance I.A.R.D.(1)

par Claude Dussault(2)

In his article on the challenges of the property and casualty insurance industry, Mr. Claude Dussault exposes both the difficulties that lie ahead and the solutions. We are certain that the following text will prove most interesting.

163



Comme vous avez pu le constater, les défis de l'assurance I.A.R.D. sont multiples. J'aimerais examiner avec vous deux éléments qui transforment présentement notre industrie et qui continueront à la transformer dans les années à venir :

- I – le décloisonnement des services financiers ;
- II – le nouveau consommateur québécois.

I – Le décloisonnement des services financiers

D'où provient donc cette vague de décloisonnement des services financiers ?

Ce mouvement a été amorcé aux États-Unis par les banques qui étaient soumises à une réglementation mal adaptée à un environnement inflationniste. Ainsi, les banques qui étaient limitées dans le taux d'intérêt qu'elles pouvaient payer aux déposants ont vu une partie de leur marché se déplacer vers des fonds mutuels et des formules, comme le *cash management account* de Merrill Lynch. Ce déplacement du marché a incité à d'autres innovations et fut à l'origine du mouvement de déréglementation des banques aux États-Unis.

Au même moment, Sears, qui anticipait des marges de profit de plus en plus minces dans son secteur traditionnel, a redéfini sa mis-

(1) Conférence donnée devant les membres de la Société des Fellows, Chapitre de Québec, le 26 septembre 1986.

(2) M. Dussault est vice-président administratif, marketing du Groupe Commerce, Compagnie d'Assurances.

sion pour viser une position prédominante dans les services financiers.

Au Canada, le mouvement de diversification a été amorcé par des assureurs-vie ou par des conglomérats qui avaient l'assurance-vie comme pierre angulaire dans les services financiers. Je pense, par exemple, à Trilon avec London Life, Power Financial avec Great West Life, Crown-Extendicare avec Crown Life et, ici au Québec, à la Laurentienne et l'Alliance-Industrielle.

164

Il est remarquable que l'assurance-vie au Canada détienne une part du revenu disponible de moins en moins grande. Ainsi, en 1970, elle représentait 2,7% du revenu disponible des Canadiens, alors qu'elle en représente maintenant moins de 1,5%. Au même moment, nous avons assisté à l'éclatement des produits traditionnels d'assurance-vie, qui cèdent de plus en plus de place à des produits où les pourcentages de profit sont de plus en plus faibles.

Le point commun entre les banques américaines, Sears, les compagnies d'assurance-vie au Canada, et je pourrais ajouter une série d'autres intervenants, est la pression qui s'exerce sur leurs marchés traditionnels. Les marges de profit sont plus minces et le marché global semble être à maturité. Ces contraintes de profit et de marché à maturité semblent être l'environnement anticipé par l'ensemble des secteurs des services financiers, et la diversification ne pourra qu'accélérer l'érosion des profits, en augmentant le nombre de concurrents dans chacun des secteurs.

Dans un tel contexte, pour augmenter ses revenus et ses profits, chacun doit examiner ses ressources et chercher des moyens de les mieux exploiter. Mais quelles sont donc ces ressources ?

- a) Une clientèle qui a des besoins plus larges que ceux auxquels nous avons répondu jusqu'à maintenant ;
- b) Une technologie en développement qui facilitera la mise en marché des produits ;
- c) Un système de distribution qui représente une partie importante des frais d'opération.

Ces trois éléments (clientèle, technologie et système de distribution) sont communs aux banques, aux compagnies de fiducie, aux courtiers en valeurs mobilières et à l'assurance. Ayant établi ses res-

sources, chacun doit se poser des questions fondamentales qui lui permettront de progresser dans un environnement plus concurrentiel :

1. Quel est le potentiel de notre marché et la demande pour nos produits et services ?
2. Quelles sont les opportunités de répondre à de nouveaux besoins de notre clientèle ? Ou à des besoins qui sont présentement comblés par d'autres types d'institutions ?
3. Comment peut-on segmenter le marché ? Comment doit-on segmenter le marché ?

165

Face à ces interrogations, chaque organisation cherche à se positionner et à développer une stratégie de croissance qui saura capitaliser sur ses ressources de clientèle, technologie et système de distribution et ce, dans un environnement en transformation.

Trois scénarios semblent se dégager de ces interrogations. Un premier scénario est de chercher à augmenter sa part de marché dans son secteur traditionnel d'activités. On peut le faire en intensifiant l'activité dans l'ensemble du marché ou en identifiant des segments de marché qui offrent un potentiel plus grand.

Un deuxième scénario est d'ajouter les produits d'autres secteurs financiers à sa gamme de produits, pour satisfaire les besoins des clients qu'on sert déjà dans notre propre secteur. Tout cela est facilité par la technologie et par un réseau de distribution déjà en place, qui est susceptible de devenir plus efficace par l'augmentation du nombre de transactions par client.

Un troisième scénario est de faire l'acquisition ou de fusionner des entreprises de différents secteurs des services financiers, ce qui permettra de mieux combler les besoins des clients, d'élargir la clientèle pour chacun des produits et d'élargir le réseau de distribution.

On peut constater que la diversification est l'une des réponses logiques à l'environnement dans lequel opèrent les institutions financières. Elle n'est pas la seule et elle n'est pas nécessairement la plus facile.

Tom Peters, dans *In search of excellence*, où il analyse les principes fondamentaux suivis par les entreprises qui ont eu du succès,

écrivait : “*Stick to the knitting*” ou, si vous préférez, concentrez-vous dans les secteurs que vous connaissez. Les problèmes qu’American Express a connus avec Fireman’s Fund illustrent bien, à mon avis, les dangers que Tom Peters avait identifiés dans son livre. D’autre part, Theodore Levitt, dans *Marketing myopia*, expliquait que les industries qui n’ont pas su identifier le secteur dans lequel elles opéraient ont décliné dans le passé. Ainsi, expliquait-il, les sociétés de chemin de fer américaines n’ont pas compris qu’elles étaient passées du secteur du chemin de fer au secteur du transport. Assistons-nous à une pareille transition, en assurance ? Passons-nous du secteur des assurances au secteur des services financiers ?

Que ce soit à tort ou à raison, que ce soit souhaitable ou non, il n’en demeure pas moins que le mouvement de diversification des services financiers, au niveau de ce que j’appellerais les fournisseurs de produits, est en pleine croissance au Canada et aux États-Unis. La formule choisie par ceux qui ont opté pour la voie de diversification a été généralement l’acquisition ou la fusion d’entreprises opérant dans divers secteurs des services financiers.

Distribution de services diversifiés

Si la stratégie des fournisseurs de produits semble relativement claire, l’approche, au niveau de la distribution, est beaucoup moins évidente. Deux concepts bien différents semblent être dominants chez les groupes qui croient à la diversification, au niveau de la distribution :

1. le concept d’un regroupement de boutiques sous un même toit ;
2. le concept de l’intégration des produits et des services.

Le concept des boutiques de services financiers est un regroupement dans un même lieu physique de conseillers des divers secteurs financiers. Ainsi, on prétend que le client trouvera avantageux de pouvoir effectuer ses transactions financières à un seul endroit et que, conséquemment, la clientèle de chacun des services sera transférable aux autres services offerts. D’autres prétendent que, même si le client ne recherche pas à centraliser tous ses besoins financiers, le simple fait que les services soient là et qu’ils soient accessibles ne pourra qu’augmenter les ventes de chacun des services présents.

On cite l'exemple de Sears-Roebuck aux États-Unis qui, depuis quelques années, a regroupé dans un grand nombre de ses magasins des centres financiers. Ainsi, on y retrouve des agents d'Allstate, vendant de l'assurance-vie et de l'assurance I.A.R.D., voisins de courtiers en valeurs mobilières de Dean Witter, de courtiers immobiliers de Coldwell Banker et de succursales de Sears Savings Bank. Il est très peu probable qu'un tel concept ne fonctionne pas. Trois Américains sur quatre magasinent au moins une fois, dans une année, chez Sears. Avec un tel achalandage, il serait très difficile, pour les services financiers Sears, de ne pas développer une clientèle. Mais je ne crois pas que l'on puisse évaluer la valeur des centres financiers à partir de cette expérience. Je ne crois pas que de tels centres auraient le même succès, s'ils étaient autonomes.

167

Le succès des centres financiers reposera sur la capacité de transférer les clients d'un service à l'autre, d'inciter les conseillers à se référer les clients. Une relation de confiance doit s'établir entre les différents distributeurs pour lesquels les clients-cible ne sont pas nécessairement les mêmes. La crainte de perdre un client, suite à un problème de service d'un partenaire, va souvent l'emporter sur les avantages perçus d'avoir un meilleur contrôle, si on répond à l'ensemble des besoins d'un client. À mon avis, cette étape est loin d'être franchie. Et si on la franchit, il n'en demeure pas moins qu'un client référé n'est pas un client vendu. La grande majorité des courtiers d'assurance I.A.R.D. ont offert des services d'assurance-vie dans leur bureau, et je ne crains pas de me tromper en disant que le fait d'être le courtier I.A.R.D. d'un client, lorsqu'on veut lui vendre de l'assurance-vie, n'est pas un atout majeur. Bien sûr que certains courtiers ont eu du succès en assurance-vie, mais, comme dans le cas de Sears, l'avantage est au niveau de la visibilité et de l'accessibilité et non pas de la centralisation des besoins.

Je lisais récemment qu'une nouvelle forme de culte religieux s'était développée au Japon. On écrivait que le golf était reconnu par cette religion comme étant un moment idéal pour rendre grâce à Dieu. À cause de la concentration qu'il exige, le golf était recommandé pour se recueillir. La nouvelle disait que des sites de pratique avec filets avaient été érigés au-dessus des églises.

Je ne sais pas ce que vous en pensez, mais je sais que, sur le plan marketing, si j'avais à combiner des services, je tenterais de m'asso-

cier à une activité qui m'offrirait une opportunité de toucher à ma clientèle-cible. Dans le cas de cette religion, quoi de mieux que le golf, lorsqu'on vise la clientèle du dimanche matin. Bien que farfelu, cet exemple illustre bien qu'il y a plus d'une façon de regrouper les activités pour avoir accès à une clientèle plus grande.

Pour un distributeur de produits I.A.R.D., la proximité d'un bureau de notaire, d'un centre d'achats ou d'un grand magasin peut offrir des opportunités toutes aussi intéressantes.

168

L'impact des centres financiers sur la distribution de l'assurance ne sera pas négligeable, mais, à mon avis, ne transformera pas de façon radicale le monde de l'assurance. L'approche demeure un marketing de produit et maintient une distinction entre les services.

D'autre part, le deuxième concept, soit celui de l'intégration des services et des produits, transformera de façon majeure, s'il se concrétise, l'ensemble des services financiers. Ce concept s'appuie sur l'approche du conseiller financier spécialisé dans chacun des secteurs financiers, qui guide le client dans l'évaluation de ses besoins en produits financiers. Il agit également comme intermédiaire dans la vente de ces produits.

Des expériences de ce genre se font, par exemple, chez Investors Group. Investors a un groupe de près de 1,500 conseillers en finances personnelles qui offrent un service personnalisé chez le client. Leurs produits incluent un grand choix de fonds mutuels, des produits de fiducie, des rentes, des certificats de dépôt, des régimes enregistrés d'épargne-retraite, des régimes de rente individuels ou de groupe et des produits d'assurance-vie et d'assurance-invalidité de la Great West Life.

Merrill Lynch, pour sa part, a investi beaucoup d'argent, dit-on, pour faire de ses courtiers en valeurs mobilières des conseillers financiers plus diversifiés et cela, sans grand succès.

Le point d'interrogation d'une telle démarche est quel éventail de produits peut être vendu de façon compétente par un même individu.

Nous pourrions sûrement engager un long débat sur cette question. Il y a une chose, cependant, qui est certaine, c'est que si le con-

cept d'intégration des services devenait important, il transformerait énormément la distribution des produits d'assurance I.A.R.D.

L'approche actuelle de marketing de produit deviendrait une approche de marketing de client. On offrirait à des segments restreints de clientèle un large éventail de produits plutôt que d'offrir, comme c'est le cas maintenant, des groupes restreints de produits à un large éventail de clients. La clientèle actuelle des courtiers d'assurances provient généralement de groupes très hétérogènes. Elle inclut des assurés de tous les âges et de toutes occupations ; des entreprises allant de la petite à la moyenne ou à la grande entreprise. Il est difficilement imaginable qu'un distributeur de produits diversifiés puisse englober les besoins de tous ces groupes et offrir tous les services financiers complémentaires nécessaires. Une spécialisation au niveau de la clientèle remplacerait la spécialisation au niveau du produit.

169

Si on ajoute à l'impact de l'intégration des services celui de l'intégration des produits, par exemple une assurance automobile faisant partie d'un prêt automobile, on a devant nous un scénario qui devrait nous faire réfléchir.

II – Le nouveau consommateur québécois

Mais les réponses à nos interrogations, on ne les trouvera pas chez les planificateurs d'institutions financières ou auprès des associations professionnelles, mais plutôt chez le consommateur. Nous devons mieux connaître le nouveau consommateur québécois et ses valeurs, car c'est lui qui sera déterminant.

Ce nouveau consommateur québécois est plus instruit. Le nombre de diplômés universitaires a augmenté de plus de 60% au Québec, de 1971 à 1981, alors que, durant la même période, le nombre d'adultes n'ayant pas dépassé le niveau primaire a diminué de plus de 40%. Cette éducation a des conséquences sur ses exigences de qualité du service et du produit.

Le consommateur est critique et mieux informé, conséquence de la publicité, de son expérience et de son éducation.

Il est plus autonome. Après avoir été désillusionné par les institutions, l'individu se plie sur lui-même et se fie à ses propres capa-

cités. Il a retrouvé le goût de faire lui-même un travail de ses propres mains.

L'individu a développé une aptitude à accepter le changement. Il a également découvert l'importance de la qualité de la nourriture, de la condition physique et l'importance d'être bien dans sa peau.

Le consommateur s'affirme dans ses façons d'acheter, de vivre et de manger. Il achètera des produits sans marque, en surveillant l'addition, et finira ses courses dans des boutiques spécialisées : poissonnerie, pâtisserie et charcuterie.

170

Ces changements, qui s'opèrent au niveau du consommateur, seront déterminants dans la façon de développer et de vendre les produits de demain.

On anticipe une polarisation de la consommation vers le haut et le bas de gamme. Il y aura de moins en moins de place pour les produits intermédiaires à prix moyen.

Le produit *sur mesure* et le service personnalisé seront en demande, de même que les spéciaux et les prix très bas pour les produits de base.

Les entreprises devront segmenter ; elles devront identifier les groupes de consommateurs et leurs caractéristiques. Elles devront développer des produits et des services adaptés à chacun de ces groupes.

La bataille est déjà engagée, en assurance, pour la distribution à bas prix. Le marketing direct, soit la vente par la poste, est déjà sérieusement amorcé chez les assureurs-vie. Une vente qui se fait sans intermédiaire. La proposition est complétée par le client, la prime est payée mensuellement par cartes de crédit ou prélèvements bancaires et cela, à un prix qui reflète les économies de frais. Ce n'est qu'une question de temps avant qu'une telle approche s'implante, en assurance I.A.R.D. On dit que la sollicitation par la poste au Canada représente le tiers de ce qu'elle est aux États-Unis. Il y a donc de l'espace pour l'expansion.

De plus, dans la distribution à bas prix, on doit s'attendre à une compétition intensifiée en provenance du marketing de groupe ou collectif d'associations et d'entreprises, ainsi que de la vente au comptoir et possiblement du guichet automatique.

De l'autre côté du spectrum, il y a les clients qui recherchent le *sur mesure*, le service personnalisé. Ce groupe est appelé à augmenter, mais ce mouvement se fera, en assurance, que dans la mesure où la valeur ajoutée du service justifie, dans l'esprit du client, les différences de prix.

La solution, à mon avis, inclut deux volets :

1. minimiser l'écart de prix avec les distributeurs à bas prix, en contrôlant les frais d'opération ;
2. se servir de la technologie comme outil pour personnaliser le service et adapter le produit au client.

171

La technologie nous offre des moyens de réduire nos frais d'opération, mais elle offre aussi des opportunités fort intéressantes, au niveau du service. L'accès instantané du dossier du client permet, lors de chaque contact-client, de personnaliser la discussion, de déterminer si on a son portefeuille complet d'assurances, depuis combien d'années, la façon dont il règle ses comptes, son expérience de sinistres. . . Si on combine à cela une bonne discipline d'écoute du client, une bonne connaissance des produits et un désir de satisfaire le client, on a de bonnes chances de réussir.

Nous devons apprendre, dans le secteur de l'assurance I.A.R.D., que la segmentation du marché peut se faire par d'autres moyens que par les taux. Notre tendance à standardiser les produits et le service ne répond plus au consommateur d'aujourd'hui. Nous devons accepter de répondre aux besoins du client, d'avoir les structures en place pour s'adapter aux exigences du consommateur et de prendre le temps d'écouter le client.

Le consommateur nous émet constamment des signaux de ce qu'il veut ; nous devons être prêts à les capter. Dans un environnement où le prix nous semble parfois le seul élément qui importe, nous constatons que plus de 85% des gens acceptent de payer de 20% à 30% plus cher pour inclure la valeur à neuf sur les biens meubles. Il suffit de se rappeler combien il y avait de clients mécontents, suite à un sinistre, lorsqu'on réglait à partir de la valeur dépréciée des biens. Il y a encore des clients mécontents, et c'est en les écoutant qu'on pourra découvrir d'autres opportunités.

Le secteur des services financiers est en transformation et le décloisonnement aura pour effet d'intensifier une compétition qui est déjà très forte. La distribution de l'assurance sera affectée par ce mouvement, et ce n'est qu'en développant leurs relations avec le client que les gens déjà en place pourront améliorer leur part de marché.

Sodarcanc inc. in 1986

by

Robert Parizeau⁽¹⁾

Dans ce texte, le président de Sodarcanc inc. présente une revue de l'exercice 1986. Il a fait l'objet du discours présidentiel à l'assemblée générale annuelle de la compagnie, qui a eu lieu le 21 mai 1987.

173

Sodarcanc inc. will remember 1986 as the year of its first public share offering and listing on the Montreal Exchange. These historic transactions not only significantly increased its capitalization and improved its financial ratios, but also gave the Company the means to finance its development.

On the occasion of our listing on the stock market, we are especially grateful for the support given to us by our shareholders, both individual and institutional; the participation in this issue of more than 560 members of our personnel is also tangible proof of their confidence in the Company.

The year 1987 marks Sodarcanc's fifteenth anniversary; as we take a moment to recall the past and to ponder the future, it is fitting to recount briefly the growth of our Group which has been marked by three distinct phases of development. The Company's first ten years of existence, from 1972 to 1981, were characterized by the accelerated growth of its volume of business, accompanied by diversification, both geographical and in the fields of operations. During this period, the Group's consolidated income increased from \$3 million to \$73 million, an average growth of 37%.

The following three years, 1982 to 1984, were a period of consolidating during which we redefined our orientations. We decided to make major changes in our reinsurance underwriting policies, to cease virtually all our insurance management operations and to emphasize the development of our insurance brokerage, reinsurance

⁽¹⁾ Mr. Parizeau is President of the Sodarcanc Group.

brokerage, actuarial consulting and reinsurance underwriting sectors. During this period, the growth in our consolidated income was minimal, the increase of our brokerage income and fees having been sufficient to compensate for the decline in income from our insurance management operation. Lastly, since 1985, Sodarcan has gradually undertaken a new phase of expansion, its consolidated income in 1985 rising by more than 10%, and in 1986, by 18.5% to reach \$117 million.

174 Sodarcan has been profitable every year since its incorporation in 1972. The annual growth of its net income has accelerated since 1981 to an average of 29% between 1981 and 1985, reaching 43.7% in 1986.

The removal of barriers between financial institutions in Canada will mean profound changes in the distribution of financial services. The document tabled in the House of Commons last December 18th by the Honorable Thomas Hockin : "New Directions for the Financial Sectors", gives an idea of the nature of changes in store. While the future of certain sectors is relatively easy to predict, what lies ahead for others is less certain. As for the property and casualty industry, the entry onto the scene of new players will further accentuate the trend already begun toward the segmentation of the personal lines and small commercial risk markets, and will in all likelihood bring increased competition. Insurers and intermediaries must now begin to revise their development strategies, redefine their market niches and exercise a more efficient control on their operating costs.

As the impact of this change requires much reflection, Mr. Pierre Chouinard, Executive Vice President of Sodarcan, will now devote himself to the corporate planning of the Sodarean Group by gradually freeing himself of his operational responsibilities in the insurance brokerage sector.

This period of reflection will not in any way hinder our growth nor affect our profitability. In the short term, we shall strive to further hone our management skills, increase our productivity and continue to make acquisitions with a view to improving our results in the sectors we seek to develop. Dale-Parizeau inc., through its subsidiaries, will continue to make acquisitions across Canada to strengthen its position in specific markets. MLH + A inc. will in-

crease its presence in Canada and le Blanc Eldridge Parizeau, inc. will pursue its development in North America.

In the same vein, we should note the acquisition of Hartog Associates Corporation, an actuarial firm in Toronto, and the opening of an actuarial consulting office in Ottawa. In addition, several major acquisitions were made over the past seven months to reinforce our insurance brokerage operations, primarily in New Brunswick and in the cities of Hull, Windsor, Toronto and Edmonton. Furthermore, our acquisition of Marine Underwriters Canada Limited has enabled us to double our volume of business in the area of marine underwriting in Canada.

175

We recently sold our interests in The Albion Insurance Company of Canada, an insurance company which wrote personal lines and small commercial risks for Dale-Parizeau. In light of our corporate orientation, we could not actively develop the underwriting operations of the Albion, and therefore, preferred to sell it and put our financial resources to other uses.

To strengthen our presence in Alberta, we recently took control of The Insurance Group of Canada West Ltd. by acquiring an additional participation of 18% in the company. We have been associated with the group and, in particular, with Messrs. Jack and Gary Connauton and with Les Assurances Générales de France, for more than twelve years ; however, it was from 1981 to 1985 that Sodarcane's participation increased to more than 35%. The Insurance Group of Canada West will continue to develop its underwriting and insurance brokerage operations and related services in Alberta, remaining a separate administrative entity within the Sodarcane Group.

Several major changes in senior management have recently taken place. Mr. Claude Genest was appointed President of The National Reinsurance Company of Canada, succeeding Mr. Armand Obadia, who has decided to pursue his career in Europe. Mr. Obadia will nevertheless act as advisor to the President and will be The National Re's representative in Europe. On March 19th 1987, Mr. Mario Myre was appointed President of Dale-Parizeau inc., the functions of President and Chairman of the Board having been separated to permit Mr. Pierre Chouinard, who remains Chairman, to devote more time to the strategic planning of the Group. Succeeding Mr.

ASSURANCES

Myre as President of le Blanc Eldridge Parizeau, inc. is Mr. Raymond Gilbert, formerly General Manager of its Canadian Division.

Having attained the age of retirement set by the Groupe des Mutuelles Générales Françaises, Mr. André Lesouëf will be leaving our Board of Directors. Mr. Lesouëf has been a Board member since Sodarcac was founded and has been closely involved in the development of the Company. His vast experience has been an invaluable asset to us and we thank him for his pertinent advice and dedication to the Company.

176

The financial statements we are presenting today are the fruit of teamwork often carried out in the face of very adverse market conditions. The growth of Sodarcac and its subsidiaries depends on the dedication of its personnel. Bolstered by its accomplishments and aware of the quality of its human and financial resources, it is with confidence that Sodarcac pursues its development and meets the challenges of a drastically changing environment.

/

Les obligations du courtier d'assurance face à la pratique et à la jurisprudence⁽¹⁾

par

Raymond Duquette⁽²⁾

177

In the first part of his study, Mr. Duquette examines the liability of the broker in the exercise of his functions. Although, at times, Mr. Duquette may sound quite severe, the broker must understand that he has certain well-defined commitments which he must fulfill within a reasonable period of time. If he does not, he exposes himself to the risk of being sued. This aspect of the subject is very interesting since the author has based himself on specific precedents. As the author suggests, however, we must not hold the broker responsible for all that goes amiss without first ascertaining if he has fulfilled his duties.

Mr. Duquette clearly exposes that it is essential that a broker fulfill his functions with care if he wishes to be defended in court and avoid serious liability problems.



Première partie

1. Introduction

« Pour atteindre le public, les entreprises d'assurances font le plus souvent appel à des intermédiaires. . . qui sont presque exclusivement des agents et des courtiers. Le rôle de ces intermédiaires est capital : sans eux, de nombreux contrats ne seraient pas conclus ».

Ces commentaires du professeur Besson soulignent une réalité du commerce de l'assurance, que l'on ne peut pas ignorer. Les con-

(1) L'auteur désire exprimer ses sincères remerciements à M^e Denis Borgia pour sa précieuse collaboration dans la rédaction de cet exposé.

(2) M^e Duquette est président de Sinotech Inc.

trats d'assurances soulèvent, de nos jours, des litiges qui résultent bien souvent des gestes et interventions du courtier d'assurances, ce « commerçant qui exerce la profession de négociateur des contrats ».

178 Cette part non négligeable qu'occupe le courtier d'assurances dans le commerce des contrats a donc, tout naturellement, entraîné le développement d'une jurisprudence tout à fait particulière au droit des assurances. « Pour l'application d'un droit original prenant sa source dans ce rapport tripartite assureurs-intermédiaires-assurés, le juriste en vient nécessairement à se pencher sur la qualité en laquelle agit cet intermédiaire, pour tenter de déterminer, en schématisant, s'il engage la responsabilité de l'assureur ou de l'assuré ».

Ce sera le but primordial de notre travail : d'une part, cerner les obligations qui incombent au courtier d'assurances dans sa fonction, déterminer pour qui il agit lorsqu'il pose des gestes qui auront une incidence sur les relations assureurs-assurés et, partant, mesurer pour l'assureur les conséquences possibles découlant des gestes posés par le courtier. Aux fins de notre exposé, nous nous sommes limités à l'assurance-dommages. En effet, compte tenu de la volumineuse jurisprudence sur le sujet, il eut été virtuellement impossible de comprendre toutes les branches du droit des assurances. Lorsqu'elle touche d'autres domaines du droit des assurances que l'assurance-dommages, la jurisprudence étudiée ne sera utilisée que dans la mesure où les principes qui s'en dégagent nous apparaissent applicables à notre propos.

2. Des obligations du courtier d'assurance, mandataire de son client

2.1 Du fondement contractuel de la relation

Suivant le professeur Nicole L'Heureux, « les intermédiaires de commerce sont des mandataires qui font profession de leurs mandats. On classe dans cette catégorie les courtiers, les facteurs ou commissionnaires et les autres agents commerciaux ».

Nous le noterons un peu plus loin, ce fondement contractuel de la relation qui s'établit entre le courtier et son client aura des incidences qu'il ne faut pas perdre de vue. D'autre part, le fait que cette relation contractuelle soit qualifiée de mandat entraînera l'application des dispositions du Code civil relatives à ce contrat nommé.

2.2 Les implications du fondement contractuel de la relation courtier-client

Le courtier d'assurances est un commerçant. Il fait profession de recevoir des mandats, a une certaine indépendance vis-à-vis son client, et son commerce est spéculatif ; il exerce dans un but de profit. En fait, il y a même présomption que le courtier soit un commerçant.

Une première conséquence du caractère de commercialité, qui s'attache aux fonctions du courtier, concerne le régime de preuve qui lui est applicable. Dans tous les cas, même si son client est une partie civile (et donc qu'il y a contrat mixte, civil pour le client, et commercial pour le courtier), le mandat confié au courtier pourra être prouvé par témoins.

179

Au regard de la prescription, il sera fort important de déterminer si le client, en donnant mandat au courtier, a posé un geste civil ou commercial. « En matière de prescription, le tribunal doit considérer la nature du droit du créancier plutôt que la nature de l'obligation du débiteur parce que la prescription éteint le droit du créancier ». Ainsi, comme nous sommes en matière contractuelle, si le contrat est civil pour le client du courtier, la prescription trentenaire de droit commun s'appliquera.

À l'inverse, si le client du courtier est un commerçant, qui mandate le courtier pour lui trouver des polices d'assurances en rapport avec le commerce qu'il exerce, le mandat sera alors commercial pour les deux parties, comme le contrat d'assurance lui-même. De sorte que le recours du client, fondé sur l'article 1065 du Code civil, se prescrirait alors par cinq ans.

Dans tous les cas, la prescription courra à compter de la naissance du droit d'action du client, c'est-à-dire lorsque la faute imputée au courtier devient dommageable.

Il est donc important, pour le plaideur, d'examiner quel sera le délai de prescription applicable. Ces prémisses posées, examinons le contenu obligationnel du mandat d'un courtier d'assurances.

2.3 Du contenu obligationnel du mandat

L'obligation primaire du courtier d'assurances vis-à-vis son client se confond, en fait, avec l'essence même du commerce exercé

par le courtier, soit de solliciter le contrat requis par son client auprès d'un assureur.

180 Comme nous l'avons souligné précédemment, le mandat pourra toujours se prouver par témoins, le courtier agissant à titre de commerçant dans tous les cas. Bien entendu, et suivant le principe général énoncé par l'article 1203 du Code civil, le fardeau de la preuve, quant à l'existence du mandat, repose sur celui qui l'invoque, généralement le client. À cet effet, les simples demandes d'informations d'un client auprès du courtier ne suffisent pas à faire naître un mandat, suivant lequel le courtier doit faire émettre une police d'assurances.

Une fois le mandat conclu, suivant toutes les règles de validité d'un contrat, alors naît cette obligation primaire du courtier dont nous avons déjà traité et qui consiste à faire émettre la couverture d'assurance requise. Comme le soulignait la Cour d'appel dans l'affaire *Antonin Belleau Inc. c. Desgagnés* :

“The insurance agent who accepts a mandate to place insurance is, in my opinion, obliged either to place such insurance within a reasonable delay or to notify his client that he is unable to do so”.

Cela dit, il faut bien se rendre compte que le tableau juridique qui nous intéresse serait fort simple, s'il se résumait, quant au courtier, à l'obligation que nous venons d'exposer. Évidemment, les obligations du courtier s'étendent bien au-delà de celle ci-haut relatée.

« En effet, en pratique, il ne fait pas que s'entremettre entre l'assuré et l'une des compagnies d'assurances de son choix ; il discute, conseille le futur assuré ; le plus souvent, il ne se contente pas d'apporter à son client le contrat standard, il peut et doit faire modifier certaines clauses en fonction des intérêts de son mandant, puisqu'aux termes de l'article 1710 du Code civil qui lui est applicable, tout mandataire doit agir avec l'habileté convenable et tous les soins d'un bon père de famille. Sans doute la décision finale d'acceptation du contrat préposé relève-t-elle, en droit, du futur assuré, mais le courtier est plus qu'un simple agent de transmission d'un contrat ou du projet de contrat tout rédigé ».

En fait, le tableau que nous brosse le très regretté Louis Baudouin dans l'extrait cité fait bien ressortir certaines obligations corollaires du courtier d'assurances, auxquelles d'autres encore se greffent et qui vont être soulignées dans notre exposé ; toutes se

rattachent indissociablement à son obligation primaire. D'ailleurs, en pratique, ce sont cette multitude d'obligations corollaires du courtier qui suscitent le débat et qui entraînent la majorité des litiges. Nous allons les passer en revue.

2.3.1 Des obligations avant de faire émettre la police

De façon générale, c'est l'assuré futur qui s'adresse directement au courtier pour lui demander d'obtenir les couvertures d'assurances appropriées. Dès que le courtier accepte d'agir pour ce client, le mandat existe et s'enclenche, dès lors, tout le processus qui doit conduire à l'émission des polices d'assurances désirées. Avant même d'approcher un ou des assureurs pour solliciter l'assurance dont il est question, le courtier doit s'enquérir de la situation précise du client, connaître le marché susceptible de répondre aux besoins et recommander à son client l'assurance appropriée.

181

Donc dans un premier temps, disons-nous, le courtier doit connaître la situation du client. Cette nécessité s'explique en quelque sorte par elle-même, dans la mesure où le courtier ne sera pas à même d'identifier les marchés susceptibles d'intéresser le cas et ne pourra pas conseiller son client adéquatement, s'il ne connaît pas la situation de celui-ci. De même, le courtier devra divulguer à l'assureur pour son client tous les faits pertinents au risque et ne pourra s'acquitter de cette tâche que s'il amène son client à lui exposer, le plus complètement possible, sa situation. Le courtier doit donc s'enquérir de l'étendue du risque que représente son client. Bien entendu, le devoir du courtier variera suivant que le client désire simplement une assurance résidentielle ou, par exemple, une police multirisques devant couvrir les activités disparates d'un commerçant. Dans tous les cas, le courtier devra agir avec diligence, car une omission pourra lui être reprochée, si elle est dommageable pour son client.

Une fois en possession de tous les renseignements qui lui sont utiles, le courtier va devoir proposer à son client les couvertures appropriées. Pour ce faire, il doit avoir une connaissance raisonnable du marché. Le courtier est présumé connaître les couvertures disponibles sur le marché en rapport avec les besoins particuliers de son client. Encore ici, on peut dire que cette connaissance du marché que doit posséder le courtier est intrinsèquement rattachée à son devoir de conseil à l'égard de son client. Quand ce dernier est intéressé à obtenir la meilleure assurance disponible couvrant certains risques pré-

cis, le courtier sera fautif de ne pas l'avoir procurée, si elle était disponible sur le marché.

En possession de toutes les informations requises et en ayant bien en vue les couvertures disponibles sur le marché, le courtier se doit, dans un troisième temps, de suggérer les couvertures les plus appropriées à la situation de son client ; c'est le devoir de conseil à proprement parler :

182

« En acceptant de le représenter auprès d'un assureur, le courtier assume des responsabilités professionnelles envers son client. Il a d'abord l'obligation de renseigner son client sur les conditions et les éléments essentiels du contrat d'assurance proposé, sur la nature des risques prévus et sur la date à compter de laquelle la police entre en vigueur ».

Le courtier se doit de conseiller son client en lui expliquant l'étendue des couvertures disponibles, relativement aux besoins qui lui ont été exprimés. Bien entendu, une inexécution de cette obligation par le courtier qui se verrait dommageable pour le client, par exemple, parce qu'une couverture désirée et disponible sur le marché n'aurait pas été suggérée et, par suite, émise, entraînera la responsabilité et l'obligation de réparer le préjudice subi. *A fortiori*, il en sera de même, si une couverture désirée ne fut pas contractée, à cause de l'incompétence du courtier, incompétence de laquelle résulte une couverture inappropriée.

En ce qui concerne l'intensité de ces obligations qui incombent au courtier, l'article 1710 du Code civil stipule : « Le mandataire, dans l'exécution du mandat, doit agir avec l'habileté convenable et tous les soins d'un bon père de famille ».

Cette disposition indique bien les obligations du courtier. Suivant la doctrine classique, une telle disposition fait naître pour le débiteur une obligation de moyens, ou de prudence et diligence. C'est d'ailleurs cette qualification qui a été retenue par la jurisprudence. On exige du courtier qu'il démontre la compétence normale du *courtier bon père de famille*.

On ne lui tiendra pas rigueur d'une erreur qu'un pair normalement diligent aurait commise de bonne foi, en exerçant son devoir de conseil ; à cet égard, le courtier est, en quelque sorte, dans la même situation qu'un avocat qui commet une erreur de jugement.

En évaluant la célérité avec laquelle le courtier aura rempli son devoir, il faudra tenir compte notamment du fait que le client est un profane ou plutôt un homme d'affaires averti, du fait que le risque à placer est difficile, de la complexité des documents pertinents et du fait qu'ils sont rédigés en anglais, langue que l'assuré ne comprend pas. De sorte que l'instruction du client et la difficulté représentée par le risque pourront mitiger un manquement du courtier à son obligation de conseil, alors que les autres facteurs mentionnés aggraveront ce manquement.

Comme c'est généralement le cas, en matière de responsabilité civile contractuelle ou délictuelle, le juge, saisi d'un litige, devra donc procéder à un exercice objectif et chercher à déterminer si, dans les circonstances précises du cas qui lui est soumis, le courtier a agi avec la diligence requise et la compétence que n'aurait pas manqué de démontrer un membre raisonnable de la profession. Par analogie avec la responsabilité notariale, le magistrat ne devra pas exiger du courtier les connaissances ou les moyens des meilleurs de sa profession.

183

Quand il aura franchi toutes ces étapes, le courtier devra maintenant faire émettre la police d'assurance demandée. Encore ici, les occasions pour le courtier d'engager sa responsabilité sont multiples.

2.3.2 Des obligations relatives au placement du risque

2.3.2.1 Agir avec diligence

« Le courtier d'assurances, mandataire professionnel, doit s'acquitter avec diligence de la mission confiée par son client. S'il ne réussit pas à obtenir dans un délai raisonnable l'assurance sollicitée, il doit en prévenir son client qui peut être sous l'impression que sa proposition d'assurance a été acceptée ».

L'obligation du courtier est temporaire. Il ne dispose pas d'un laps de temps indéfini pour placer le risque. Une fois toutes les discussions pertinentes avec le client complétées, une fois que le courtier a identifié l'assureur auprès duquel il veut placer le risque, il doit s'exécuter dans le plus bref délai. Quant à la justification du délai qui aura été encouru avant qu'une garantie soit émise, il faudra certainement tenir compte du genre d'assurance qui était requise. Ainsi, il est généralement beaucoup plus aisé d'obtenir une police pour couvrir un risque résidentiel qu'un risque commercial ; les difficultés relati-

ves au risque à couvrir devront donc entrer en ligne de compte dans l'évaluation du temps encouru. Mais dans tous les cas, si le courtier rencontre des difficultés imprévues, il devra en tenir son client informé, afin que celui-ci ne reste pas sur la fausse impression qu'il est protégé. À plus forte raison, le courtier doit s'abstenir de représenter faussement au client que la couverture d'assurance recherchée est en vigueur.

184 En résumé, le courtier doit donc agir avec toute la rigueur requise pour que la police ou, tout au moins, la note de couverture, soit émise le plus rapidement possible, sans quoi il sera fautif de ne pas avertir son client.

2.3.2.2 Divulguer les faits matériels en rapport avec le risque

L'article 2485 du Code civil stipule :

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

Tel que le révèle le libellé de cette disposition, l'obligation de déclarer les faits pertinents au risque incombe au preneur ou, le cas échéant, à l'assuré. Cependant, l'assuré ayant décidé d'agir par intermédiaire, cette obligation, par le jeu du mandat accepté par le courtier, se déplace sur les épaules de ce dernier. Nous l'avons dit, celui-ci doit s'enquérir auprès de son client pour être en possession de toutes les informations qui auront une influence, tant sur la décision de l'assureur d'accepter le risque que sur la prime qui sera fixée par ce dernier. Le courtier devra être très attentif à ce devoir et, s'il considère manquer d'informations, il ne doit pas hésiter à revenir à la charge.

Pour bien souligner les implications que peut avoir pour le courtier un manquement à cet égard, qu'il nous suffise de citer la fameuse décision de *Therrien c. Dionne* (1978) 1 R.C.S. 884. Dans cette affaire, qui était, en fait, l'aboutissement d'une longue saga judiciaire entre l'assuré Therrien et le courtier Dionne, Therrien reprochait à Dionne de ne pas avoir divulgué aux assureurs couvrant ses bâtiments, à l'encontre des risques d'incendie, des faits pertinents en rapport avec ce risque. Après avoir expérimenté beaucoup de difficultés à trouver une assurance à Therrien, Dionne avait fini par dé-

crocher une couverture contre l'incendie jusqu'à concurrence de \$26,000, sans toutefois déclarer à l'assureur un incendie antérieur, et le fait que plusieurs compagnies avaient refusé le risque jusqu'à maintenant. Ce qui devait arriver arriva : un incendie ravagea complètement les immeubles, propriété de Therrien. Ce dernier exigea l'indemnité des assureurs, qui refusèrent de couvrir sur la base des réticences déjà mentionnées. Le débat se poursuivit jusqu'en Cour d'appel, où les assureurs eurent gain de cause.

Devant cet insuccès, Therrien poursuivit donc Dionne et, après un premier échec, il finit par avoir gain de cause, en reprochant au courtier Dionne de ne pas avoir divulgué à l'assureur tous les faits pertinents au risque.

185

Le débat se poursuivit jusqu'en Cour suprême, et le plus haut tribunal de notre pays conclut effectivement qu'il y avait faute contractuelle pour un courtier du fait de ne pas dévoiler à l'assureur tous les faits pertinents pouvant influencer sur la décision d'accepter le risque. Pour la Cour, une telle conduite est incompatible avec l'habileté normalement exigible d'un courtier auquel on a confié le mandat d'obtenir une couverture d'assurance.

2.3.3 Des obligations au moment où la police est émise

Une fois toute cette « course à relais » terminée, le courtier verra ses efforts récompensés par l'émission d'une police d'assurance en faveur de son client. Très généralement, l'assureur remplit l'obligation qui lui est imposée de remettre au preneur la police et une copie de toute proposition faite par écrit, en transmettant ces documents au courtier, celui-ci devant se charger, par la suite, de les remettre à son client. Tout de suite se présente une autre obligation pour le courtier, à savoir de vérifier si la police qui lui est transmise par l'assureur constate bien l'entente qui était désirée par son client.

Malheureusement, les procureurs qui occupent en défense pour les courtiers sont amenés à constater que ceux-ci passent trop souvent outre à cette exigence. Comme le déclarait si justement le professeur Louis Baudouin dans le passage que nous avons déjà cité, le rôle du courtier n'est pas celui d'un simple agent de transmission d'un contrat. Bien sûr, il faut le souligner, cette faute à elle seule ne sera pas, en tant que telle, génératrice du dommage éventuellement subi par l'assuré.

Toutefois, elle s'ajoutera de tout son poids à la faute primaire du courtier, qui consistera en ne pas avoir exécuté son mandat, soit d'obtenir une couverture d'assurance conforme à celle qui était requise. D'ailleurs, les tribunaux ne manquent pas de souligner qu'une telle omission du courtier est souvent la cause première du malheur de l'assuré, qui se retrouve sans couverture, alors qu'il croyait être adéquatement protégé ; un simple coup d'oeil inattentif que jette sur la police le courtier, lorsqu'il la reçoit, ne suffira pas à l'exonérer.

186

De même et d'un point de vue plus pratique, comme nous le verrons, les tribunaux reprochent souvent au courtier de ne pas lui-même avoir lu sur réception la police d'assurance qu'il avait mandat de livrer, ce qui mitige l'obligation qu'avait l'assuré de prendre connaissance de la police.

Deuxième obligation du courtier sur réception de la police : la fonction de conseil, dont nous avons déjà traité préalablement. Appliquée au moment qui nous intéresse, l'obligation signifie pour le courtier qu'il doit attirer l'attention de son client sur les exclusions d'importance et les conditions qui se retrouvent à la police et, pour ce faire, s'il doit interpréter certaines exclusions ou conditions imposées à l'assuré, il devra démontrer la compétence requise d'un courtier d'assurances normalement diligent, sans quoi il sera fautif.

2.3.4 Des obligations pendant que la police est en vigueur

Étant donné la relation de confiance privilégiée qui s'établit, la plupart du temps, entre le courtier et son client, les obligations du courtier peuvent très bien subsister dans une certaine mesure, pendant la période où la couverture contractée est en vigueur.

À ce propos, on peut se demander quelle sera alors l'assise juridique des relations entre les parties. D'une part, on pourrait y voir une continuité dans le temps du mandat originaire confié au courtier. En effet, le contrat d'assurance est un contrat à exécution successive et, dans la mesure où le mandat confié au courtier gravite nécessairement autour du contrat d'assurance, on pourrait en conclure que le mandat lui-même est à exécution successive.

D'autre part, il pourrait se présenter des cas où la relation qui s'est établie entre le courtier et son client démontre clairement l'intention arrêtée des deux côtés de rompre le lien, lorsqu'une police, conforme aux désirs exprimés par le client, a été obtenue. En un tel

cas, nous sommes d'opinion que l'article 1709 du Code civil, en son deuxième alinéa, pourrait servir d'assise aux droits du client vis-à-vis le courtier. Cet alinéa dispose qu'après l'extinction du mandat, le mandataire est tenu de faire tout ce qui est une suite des actes faits antérieurement. Enfin et plus simplement encore, l'on pourrait déduire, des relations entre les parties durant cette période de couverture, que le client a voulu confier au courtier un ou plusieurs mandats nouveaux relativement à des problèmes qui se soulèvent, comme, par exemple, s'il y a aggravation du risque ou si des modifications dans la situation de l'assuré nécessitent des couvertures plus étendues ou, à la rigueur, moins étendues.

187

Quelle que soit la solution retenue, il n'en demeure pas moins pour nous que les contacts qui s'établissent pendant cette période entre le client et le courtier imposent à ce dernier le respect des différentes obligations dont nous avons traité, avec les adaptations qui s'avèrent nécessaires à la période qui nous intéresse. Ainsi, l'obligation de conseil demeure, lorsque la couverture est en vigueur. Si le client élève des doutes, quant à l'étendue de la couverture, le courtier devra à nouveau vérifier que son mandat a bel et bien été exécuté, c'est-à-dire qu'il a obtenu la couverture qui était recherchée. À cette fin, il devra effectuer les recherches raisonnables qui s'imposent pour donner une opinion qui dénote la compétence d'un courtier normalement diligent. Ainsi, dans l'affaire *Grunfeld c. Koningsberg*, (1961) B.R. 432, le courtier avait fait émettre une police pour un voiturier, dans laquelle une condition stipulait que la couverture s'appliquait seulement si les véhicules étaient constamment verrouillés.

En fait, les véhicules servant au transport des biens contenaient un compartiment qui était séparé de la cabine du conducteur, et auquel on accédait par une porte indépendante. Le courtier avait émis l'opinion que la condition qui nous intéresse s'appliquait seulement à la porte du compartiment où étaient transportées les marchandises. Dans le cours d'un transport, le conducteur du camion quitta celui-ci pour quelques instants, en laissant les portes de la cabine débarrées. La porte du compartiment où se trouvaient les biens en transit était verrouillée. Des malfaiteurs dérobèrent le camion, que l'on retrouva plus tard délesté de sa marchandise. L'assureur refusa d'indemniser le transporteur, alléguant que la condition ayant trait au verrouillage du véhicule n'avait pas été respectée.

L'assuré poursuivit le courtier, lui reprochant d'avoir mal interprété la condition contenue à la police d'assurance, de sorte que l'assuré avait erronément, sur la base des conseils du courtier, informé ses conducteurs qu'ils pouvaient laisser les portes de la cabine du camion débarrées. La Cour d'appel rejeta l'action contre le courtier. Suivant le juge Badeau, qui rendit jugement pour la Cour, le courtier avait démontré la compétence requise lorsque, de bonne foi, il avait interprété pour son client la condition qui se retrouvait à la police. Pour la Cour, le courtier se trouvait en quelque sorte dans la même position qu'un avocat qui est appelé à donner une opinion sur un point de droit litigieux. Suivant le tribunal, la condition pouvait certainement être interprétée comme l'avait fait le courtier, de sorte qu'on ne pouvait le trouver fautif. Au surplus, et nous y reviendrons, l'assuré n'avait pas poursuivi l'assureur devant les tribunaux pour faire statuer sur la condition litigieuse. La Cour y trouve un autre motif pour rejeter l'action intentée contre le courtier.

À l'inverse, l'affaire *Durocher c. Gevry*, (1961) B.R. 283, nous donne un exemple d'une espèce où le courtier fut trouvé négligent, relativement à son obligation de conseil. Le courtier avait accepté le mandat de faire émettre une police pour couvrir un cheval de trot que son propriétaire engageait, de temps à autre, dans des courses sous harnais.

Au vu de la police, l'assuré avait exprimé des doutes sur la couverture existante et en avait fait part au courtier. Plutôt que de consulter la police, le courtier s'informa auprès d'un représentant de l'assureur, afin de connaître son interprétation de la couverture. Le représentant émit l'opinion au courtier que le cheval était bel et bien couvert, lorsqu'il participait à des courses sous harnais, et le courtier transmit cette opinion à son client. Alors qu'effectivement, le cheval était engagé dans une course, un incident survint, lors duquel il fut gravement blessé. La gravité de la blessure était telle que l'on dut abattre l'animal, quelques jours plus tard.

Le propriétaire du coursier fit une demande de paiement à l'assureur et essuya un refus. Il poursuivit le courtier jusqu'en Cour d'appel, où le tribunal maintint son action. La Cour décida que le courtier avait été négligent de ne pas consulter les documents de la police, afin de donner une opinion éclairée au client. Pour le tribunal, la police était suffisamment claire pour qu'un courtier normalement

diligent ait constaté l'absence de couverture pour un incident tel que celui qui s'était produit. De sorte que non seulement le courtier eût-il dû lire la police, suivant le tribunal, mais sa lecture de la police aurait dû le conduire, comme tout autre courtier normalement diligent, à déceler un problème au niveau de la couverture. Partant, le tribunal conclut que le courtier n'avait pas rempli son mandat qui prévoyait expressément l'émission d'une couverture visant le sinistre survenu, et on condamna le courtier à indemniser son client.

Toujours pendant la période de couverture, il est possible que des changements importants surviennent, quant aux risques que représentent les activités de l'assuré, surtout en matière commerciale. Par exemple, un entrepreneur en construction, qui ajouterait de nouvelles activités à son entreprise et qui mandaterait le courtier pour que des couvertures soient émises à cette fin, serait bien fondé de réclamer réparation, si le courtier qui avait accepté de faire émettre ces couvertures ne s'est pas exécuté, conformément aux obligations que nous avons déjà étudiées. De la même façon, le courtier qui a fait émettre une police résidentielle couvrant les biens (« le contenu ») jusqu'à concurrence d'une certaine somme, devra agir avec diligence et suggérer au client d'augmenter les limites de couverture, lorsqu'il est mis au courant de l'augmentation en valeur du contenu de la résidence. Sinon, le client risque de ne pas pouvoir récupérer la pleine valeur de tous ses biens, advenant un sinistre, et le courtier sera responsable des dommages subis pour avoir manqué à son devoir de conseil.

189

De plus, si le courtier a connaissance d'une aggravation du risque couvert, il devrait la signaler à l'assureur ou, à tout le moins, suggérer à son client de le faire.

Par exemple, le courtier ayant connaissance de la vacuité d'un immeuble assuré contre l'incendie sera fautif, s'il ne suggère pas à son client d'obtenir la délivrance d'un certificat de vacuité par l'assureur.

Enfin, pendant la période de couverture, une autre source de responsabilité pour le courtier concerne les avis de sinistres. Un bon exemple, à cet effet, est l'affaire d'*André Potvin Inc. c. La Prévoyance, compagnie d'assurances et Béland et Désilets Inc.* Un courtier avait fait émettre pour son assuré, constructeur de maisons, une police couvrant la responsabilité civile de ce dernier. Le constructeur fut

poursuivi par un acheteur, à la suite d'un incendie s'étant déclaré dans une habitation qu'il avait construite, et l'assureur refusa de couvrir la perte, invoquant qu'il avait été avisé tardivement de celle-ci. L'action fut rejetée contre l'assureur et accueillie contre le courtier. De l'avis du juge Jacques Decary, en présence d'un potentiel de réclamation, le courtier se doit soit d'aviser l'assureur au nom de son client ou, si le courtier considère que l'événement n'est pas assez important pour justifier un avis de sinistre, il devrait tout de même conseiller à son client de ne pas prendre de chance et d'aviser l'assureur de ce qui s'est produit. Heureusement pour le courtier, dans le cas qui nous intéresse, les demandeurs principaux s'étaient désistés de leur action contre le constructeur. Aussi, le tribunal retint-il seulement la responsabilité du courtier, jusqu'à concurrence des honoraires que le client avait dû déboursier pour se défendre, vu le refus de l'assureur de prendre ses fait et cause.

2.3.5 Des obligations du courtier à l'expiration de la police

Nous en sommes maintenant à discuter d'un problème pour la solution duquel la jurisprudence ne nous apporte pas de réponse définitive. Le courtier d'assurances a-t-il, et dans quelle mesure, l'obligation de renouveler une police à son échéance ?

Dans la cause de *Dulude, Forté et Associés Ltée c. Néron*, la Cour d'appel s'est abstenue de statuer sur la question. Dans cette affaire, un courtier d'assurances qui n'en avait pas été requis avait sollicité pour son client camionneur artisan le renouvellement d'une police d'assurance couvrant les dommages au véhicule du camionneur.

Après de nombreuses sollicitations, comme le courtier n'arrivait pas à se faire rembourser les primes qu'il avait avancées à l'assureur, il fit résilier la police. Le camionneur endommagea un de ses véhicules, suite à cette résiliation et, constatant que la police avait été résiliée par l'assureur, poursuivit le courtier pour lui reprocher la demande de résiliation qu'il avait faite. Dans un jugement unanime rendu par M. le juge Monet, la Cour renversa la décision de première instance et exonéra le courtier de tout blâme. Ce dernier avait requis le paiement par trois lettres successives et, même s'il n'en était pas obligé, suivant la Cour d'appel, avait suggéré un plan de financement pour le paiement des primes.

Suivant le tribunal de plus haute instance de notre province, le courtier était certes justifié, dans les circonstances, de demander la résiliation de la police que l'assuré ne voulait pas renouveler, suivant ce qui ressortait de sa conduite. Même si la Cour d'appel ne se prononce pas dans la décision sur la question qui nous intéresse primordialement, nous croyons tout de même pouvoir dégager de cette décision un principe qu'il nous apparaît important de souligner : si le courtier prend l'initiative d'obtenir un renouvellement en avançant les primes nécessaires à cette fin, il sera justifié de demander la résiliation de la police et de récupérer ses avances, si l'attitude de son client révèle qu'il ne veut pas bénéficier du renouvellement, en refusant d'acquiescer à des demandes répétées de remboursement de la prime avancée par le courtier.

191

En ce qui concerne plus précisément l'existence d'une obligation pour le courtier de renouveler la police, comme nous l'avons dit, la jurisprudence est incertaine. Suivant le juge André Verge dans l'affaire *J.A. Lemieux et Fils Ltée c. Martel* (1979) C.P. 382, le renouvellement de la police par le courtier serait une suite logique du mandat qui existait à l'origine entre ce dernier et le client. Le juge Verge, à la page 385 de la décision, expose ainsi son idée sur le sujet :

« Le mandat qui est confié à un courtier est d'une très grande importance et comporte pour ce dernier le droit d'avancer les primes pour le renouvellement de polices d'assurances couvrant la responsabilité de son mandant ou l'obligation de lui adresser un avis que la protection que lui accorde cette police d'assurance émise par l'intermédiaire dudit courtier cessera à une date fixe, s'il ne reçoit pas ordre de renouveler ladite police ».

La position du juge Verge ne nous apparaît pas dénuée de tout sens, dans la mesure où elle fait reposer l'obligation de renouvellement sur un usage connu du domaine de l'assurance, soit le renouvellement dont le courtier prend l'initiative ou l'avis au client que la police expirera à brève échéance. Et, en matière de droit commercial, l'usage peut avoir une place fort importante dans le contenu obligationnel d'un contrat.

À cet égard, l'article 1024 du Code civil stipule que :

« Les obligations d'un contrat s'étendent non seulement à ce qui y est exprimé, mais encore à toutes les conséquences qui en découlent, d'après sa nature, et suivant l'équité, l'usage ou la loi ».

Mais l'opinion du juge Verge devient problématique, si l'on tient compte des décisions de nos tribunaux qui ont déjà statué qu'un tel usage ne pouvait pas être opposé à l'assuré qui n'en avait pas connaissance. Cette conclusion est surprenante, car l'usage n'a pas à être nécessairement connu des contractants ; il suffit qu'il soit public pour que l'on puisse présumer que les parties avaient l'intention de s'y conformer. Ces décisions posent, de fait, plusieurs problèmes. L'usage est reconnu, mais le courtier ne pourrait l'opposer à l'assuré qui n'en avait pas connaissance.

192

Par ailleurs, et c'est là notre premier problème, le courtier, quant à lui, est commerçant. Et on pourrait imaginer qu'un assuré soit tenté de reprocher au courtier l'absence de renouvellement d'une police, en invoquant contre le mandataire commerçant l'usage reconnu. En d'autres termes, l'existence d'un mandat mixte permet-il à la partie civile d'invoquer contre son co-contractant un usage commercial, usage que le commerçant ne pourrait opposer à son co-contractant partie civile ?

L'auteur Perreault, par ses propos, semble nous conduire à une réponse favorable au courtier :

« Le système qui reconnaît ainsi un double caractère à un contrat n'est rien d'autre que le système de la personnalité des lois, d'après lequel chacun doit être jugé suivant sa loi ».

Par ailleurs, « pour la détermination de l'existence d'un droit, c'est à la nature de l'opération pour le créancier qu'il faut se référer ». Si l'on considère que l'usage ici invoqué est commercial, comme l'ont d'ailleurs fait les magistrats dans les décisions étudiées, c'est donc sur cette base seule, à la lumière des propos de Perreault, qu'il faudrait refuser d'y donner suite. Le client contractant civil ne pourrait l'invoquer simplement parce qu'il ne fait pas partie de son « univers juridique civil ». De ce fait, il ne pourrait être une source de droits pour lui. Partant, le client, partie civile, ne pourrait pas, sur la base de l'article 1024 du Code civil, invoquer à l'encontre du courtier un usage commercial qui dicterait le renouvellement non expressément sollicité d'un contrat d'assurance. Et le courtier ne pourrait revendiquer le remboursement des primes qu'il a avancées pour un tel renouvellement ; car l'usage étudié ne lui reconnaîtrait ce droit que si l'obligation corollaire qui en est la source pouvait lui être imposée.

Ce n'est pas à dire que la connaissance d'un tel usage par les parties ne sera jamais déterminante. En effet, il peut se présenter que les parties l'aient mis en application, à une ou plusieurs reprises. Dans un tel cas, les tribunaux recourent à la notion du mandat tacite pour sanctionner les droits et obligations des parties.

Lorsqu'une relation contractuelle s'est poursuivie pendant quelques années entre le client et le courtier, années pendant lesquelles le courtier a procédé, sans en être expressément requis, au renouvellement des polices de son client, les tribunaux vont conclure à l'existence d'un mandat tacite.

193

Même en l'absence de mandat, ne serait-il que tacite, les tribunaux ont déjà décidé qu'il pourrait y avoir ratification par le client du renouvellement non sollicité d'une police, obtenu par la seule initiative du courtier. Ainsi, il y aura ratification, si le client, sur réception du renouvellement, non seulement ne proteste pas, mais promet au courtier de rembourser les primes qui ont été avancées par ce dernier, ou encore si le client, tout en n'élevant aucune protestation sur réception du renouvellement de la police, la conserve en sa possession durant un certain temps.

Nous devons souligner que les décisions où un mandat tacite a été sanctionné avaient trait à une action en recouvrement de primes avancées par le courtier pour le renouvellement de la police. Mais, à partir du moment où on conclut à l'existence d'un mandat tacite, ce mandat tacite ne jouera pas à sens unique, en ce sens qu'il ne générera pas que des droits pour le courtier. Nous sommes d'opinion que l'assuré, en invoquant un tel mandat tacite, pourra réclamer de son courtier les dommages subis du fait que ce dernier n'aurait pas renouvelé une police d'assurance à son échéance. Bien entendu, il en sera de même, si le courtier a reçu un mandat exprès de renouveler. Dans les deux cas, toutes les obligations que nous avons étudiées et qui incombent au courtier devront être respectées, avec quelques ajouts et adaptations à la situation.

Ainsi, le courtier devra attirer l'attention de son client sur une augmentation substantielle des primes. D'autre part, obtenir un renouvellement signifie obtenir la même couverture.

Si le courtier ne peut obtenir une police semblable, il devrait en informer son client sans délai pour obtenir les instructions de celui-ci.

194

En un tel cas, si le client mandate le courtier pour obtenir une nouvelle police en remplacement, le courtier ne devrait pas manquer d'attirer l'attention de son client sur de nouvelles conditions ou exclusions à la police, par rapport à l'ancienne. La Cour d'appel a décidé, dans l'affaire *Paul Poulin Inc. c. Le Groupe Commerce*, que l'article 2482 du Code civil ne s'applique pas à une nouvelle police d'assurance qui est émise en remplacement d'une police échue. De sorte que l'assureur n'a pas à attirer l'attention de l'assuré sur les diminutions de garanties qui résultent des exclusions ou conditions nouvelles. Le devoir de conseil du courtier est donc ici primordial. Bien entendu, un manquement du courtier à ce niveau entraînera sa responsabilité si, suite à un sinistre qui n'est plus couvert à cause d'une exclusion ou d'une condition contenue à la nouvelle police, l'assuré ne peut recouvrer l'indemnité.

2.4 De la responsabilité du courtier pour inexécution d'une obligation et des défenses possibles

2.4.1 Vis-à-vis le client

De façon générale, le courtier qui est trouvé en faute devra rembourser à son client l'indemnité à laquelle ce dernier aurait eu droit, s'il avait bénéficié de la couverture que le courtier avait mandat de faire émettre. Dans les cas où un doute s'élevait sur l'existence ou non de la couverture et où l'assuré a d'abord poursuivi l'assureur sans avoir gain de cause, l'assuré pourra, en plus, réclamer du courtier les honoraires judiciaires et extrajudiciaires qu'il a encourus dans sa poursuite contre les assureurs.

2.4.2 Les défenses généralement disponibles

Tout d'abord, suivant les principes généraux que nous avons amplement exposés, le courtier pourra plaider avoir agi avec une diligence raisonnable. Par exemple, si on lui reproche de ne pas avoir fait émettre la couverture d'assurance à temps, il pourra démontrer que le risque était difficile à placer, ce qui explique le temps encouru. De même, si on lui reproche de ne pas avoir obtenu la limite de couverture qui était recherchée, il pourra démontrer avoir agi avec toute

la diligence requise pour obtenir le maximum qui était disponible, dans les circonstances.

Si on lui reproche que la couverture n'était pas aussi étendue que celle prévue, ou encore que la couverture qu'on avait spécifiquement demandé de trouver n'a pas été émise, il pourra plaider que la police livrée était ambiguë et que, suivant l'interprétation qu'aurait donné un courtier normalement diligent, on pouvait conclure que le sinistre survenu était effectivement couvert. Bref, il s'agira, pour le courtier en défense, de plaider qu'il a agi avec la compétence normalement requise, dans les circonstances. Il arrive souvent, d'autre part, qu'il s'écoule une période de temps assez longue entre le moment où le courtier remet la police d'assurance contractée à son client et le moment où, suite à un sinistre, cedit client se rend compte qu'il n'est pas couvert comme il le croyait. Une telle situation soulève une interrogation fort sérieuse, quant à un reproche que le courtier pourrait être tenté d'adresser à l'assuré en défense : le courtier peut-il reprocher à l'assuré de ne pas avoir lu la police et, partant, de ne pas l'avoir avisé que quelque chose n'allait pas ?

195

Une première réponse fut apportée à cette question par la Cour d'appel en 1949, dans l'affaire *Blackburn c. Bossche*, (1949) B.R. 697. L'appelant Blackburn avait été mandaté pour faire émettre une police d'assurance devant couvrir des biens qui se trouvaient dans deux bâtiments. Le courtier avait lui-même rédigé la description des lieux assurés, en omettant l'un des deux emplacements. Un sinistre s'était produit, endommageant les biens qui se trouvaient dans un endroit non décrit dans la police, et l'assureur avait refusé d'indemniser, sous prétexte que la police ne couvrait que les biens qui se trouvaient dans l'autre endroit, qui n'était pas communiquant avec celui où le sinistre s'était produit.

En première instance, le courtier avait plaidé que le demandeur devait assumer seul la responsabilité de son dommage, ayant eu en mains les polices d'assurances pendant quelque quatre ans, sans jamais indiquer au courtier un quelconque manque au niveau des couvertures. Le juge de première instance avait rejeté l'argument en déclarant :

« En un mot, quand une personne emploie un courtier pour lui procurer une assurance et ce, après lui avoir bien expliqué ce qu'il désire, les objets qu'il veut assurer, l'endroit où ils sont, il est en

droit de s'attendre à ce que ce courtier agisse avec le soin et l'habileté que l'on a droit de s'attendre et nous ne croyons pas que, sous ces circonstances, l'on peut exiger du mandant qu'il examine attentivement et avec l'oeil d'un expert en la matière, la police d'assurance pour s'assurer si le mandat a bien été rempli ».

La Cour d'appel rejeta le pourvoi du courtier, en appuyant ces motifs et en ajoutant :

196

« Le défendeur est dans une bien singulière position pour invoquer la prétendue négligence du demandeur. C'est lui qui a rédigé la police ; il l'admet. Il avait l'intention d'assurer tout le stock ; il le reconnaît aussi. D'après la preuve certaine, il avait visité les lieux et constaté que les marchandises étaient situées dans le hangar. Or, il ne les a pas assurées, ces marchandises, en rédigeant la police. Il ne s'en est évidemment pas aperçu, parce qu'autrement, il faudrait supposer chez lui une fausse représentation ou au moins une erreur volontaire. Comment peut-il, dans ces circonstances, prétendre que le demandeur, lui qui n'a pas d'expérience en la matière, aurait dû constater cette erreur dans la description, quand lui-même ne l'a pas vue ? » /

Selon notre opinion, la Cour d'appel, dans cet arrêt, n'a pas écarté du revers de la main l'argument de la faute contributive de l'assuré. Selon nous, la Cour concluait dans cette décision que, suivant les circonstances du cas qui lui était soumis, l'on ne pouvait reprocher une faute contributive à l'assuré, faute qui consisterait en ne pas avoir remarqué et signalé au courtier, suite à une lecture attentive de la police d'assurance, que la couverture n'était pas celle prévue. D'ailleurs, le juge de première instance lui-même, dans le passage que nous avons aussi cité, soulignait que, dans les circonstances du cas qui lui était soumis, on ne pouvait pas reprocher à l'assuré de ne pas avoir signalé au courtier une erreur de couverture. À la lumière des faits révélés par l'arrêt qui nous intéresse, cette conclusion se justifiait. Le courtier ayant lui-même rédigé les passages pertinents de la police, après avoir été informé de tous les faits relatifs à la couverture désirée, le client de ce courtier était certes justifié, dans ces circonstances, de dormir sur ses deux oreilles.

En demander plus, dans ces circonstances, revenait, en fait, à exiger de l'assuré une prudence supérieure à celle que l'on est en droit d'attendre d'un homme normalement diligent. Comme la détermination d'une faute, suivant notre droit, se fait en examinant ob-

jectivement ce qu'un bon père de famille aurait fait dans les mêmes circonstances, nous ne pouvons qu'épouser les conclusions de la Cour d'appel dans cette affaire.

Dans l'affaire *Côté c. Labrecque*, (1960) C.S. 72, le juge Gérard Lacroix rejeta lui aussi la défense du courtier. Les faits de l'affaire sont assez simples. Le courtier avait reçu le mandat d'un entrepreneur en construction de trouver une assurance destinée à couvrir les opérations de dynamitage qui s'étaient ajoutées depuis peu aux travaux généraux effectués par l'entrepreneur. La police émise à la demande du courtier couvrait certains risques, mais excluait spécifiquement les opérations de dynamitage. Cette police était rédigée en anglais, langue que l'assuré ne comprenait pas.

197

Suivant le tribunal, dans ces circonstances, il était naturel que l'assuré se fie au courtier, quant aux couvertures incluses à la police. Au surplus, le courtier lui-même n'avait pas lu la police, ce qui expliquait qu'il n'ait pu fournir à son client les informations et conseils appropriés. Citant le passage dont nous avons discuté de l'arrêt *Blackburn c. Bossche*, le tribunal conclut donc que l'assuré n'avait pas à vérifier, par une lecture exhaustive de la police, si le mandat confié avait été exécuté.

À nouveau dans cette affaire, il nous faut constater que le tribunal ne rejette pas la défense du revers de la main. Pour nous, la Cour retient surtout le fait que la police était rédigée en anglais, langue que l'assuré ne comprenait pas, d'où la difficulté de lui reprocher de ne pas avoir lu les documents pertinents. Comme dans le cas de l'arrêt *Blackburn c. Bossche* de la Cour d'appel, notre lecture de la décision *Côté c. Labrecque* nous porte à conclure que la défense pourrait être soulevée, mais qu'elle ne sera pas reçue, dans le cas où les documents pertinents sont rédigés en anglais, alors que l'assuré ne comprend pas cette langue. Nous croyons qu'une telle décision est bien fondée, du fait que l'obligation première, dont l'inexécution a entraîné le dommage, incombait au courtier. Celui-ci devait faire émettre la couverture requise et conseiller son client ; il devait en plus vérifier, sur réception de la police, que celle-ci contenait bien la garantie qu'on l'avait mandaté d'obtenir.

Une deuxième décision de la Cour d'appel renforce notre conviction à l'effet que la défense qui nous intéresse sera disponible au courtier, suivant les circonstances. Il s'agit de l'affaire *Durocher c.*

Gevry, (1961) B.R. 283. Dans cette dernière affaire, le courtier devait faire livrer une police d'assurance, afin de couvrir un cheval qui était engagé dans des courses sous harnais. Comme nous avons déjà résumé la décision, il nous suffira ici de rappeler qu'une exclusion à la police empêcha l'assuré de toucher l'indemnité, à la suite du décès d'un de ses chevaux de course. Le courtier, en défense, reprochait à l'assuré de ne pas avoir pris connaissance de sa police d'assurance de façon à pouvoir lui suggérer les corrections nécessaires. La Cour d'appel rejeta cette défense non pas en invoquant qu'elle était en soi frivole ou irrecevable, mais plutôt parce que, dans les circonstances, on ne pouvait reprocher à l'assuré profane de ne pas avoir lu une police complexe. Bref, la défense serait possible, mais dans ce cas, la complexité de la police et l'inexpérience de l'assuré empêchaient qu'on puisse lui reprocher de ne pas s'être conduit comme un bon père de famille l'aurait fait, dans les mêmes circonstances.

À nouveau, dans l'affaire *Lemieux c. Dessureaut*, (1969) C.S. 383, la défense fut invoquée. Un courtier avait reçu le mandat de faire émettre une police d'assurance automobile et avait représenté que celle-ci était en vigueur dès la signature de la proposition, alors que tel n'était pas le cas. Un sinistre survint entre le moment où la proposition fut complétée et la communication de la décision de l'assureur, qui avait refusé d'émettre la police. En défense, le courtier reprocha à son client de ne pas avoir lu la proposition d'assurance, qui révélait que le contrat n'entraît en vigueur que sur acceptation de l'assureur.

Citant l'arrêt de la Cour d'appel dans *Blackburn c. Bossche*, le juge Albert Mayrand, tel qu'il était alors, rejeta cette défense du courtier. Toutefois, le savant magistrat déclarait, à la page 385 de son jugement :

« Le client moyen n'est pas à même d'apprécier la portée d'une demande d'assurance et d'une police. Une des fonctions du courtier est précisément de donner des précisions importantes que les clients non initiés ne peuvent découvrir dans la formule à la fois technique et confuse de la police. »

Sans rejeter la défense du revers de la main, l'honorable juge Mayrand retint donc que, dans le cas d'espèce, l'inexpérience du client et la complexité des documents qu'on lui reprochait de ne pas avoir lus empêchaient la défense d'être maintenue.

Dans l'affaire *Mailloux c. Travelers du Canada, Compagnie d'indemnité*, le juge Gaston Harvey, de la Cour supérieure, reproche expressément à un assuré de ne pas avoir pris connaissance de sa police d'assurance, dans le cadre d'une poursuite contre un courtier. Dans cette affaire, le demandeur s'était porté acquéreur d'une maison et avait demandé à son courtier habituel, le défendeur, d'apporter les changements appropriés à la police d'assurance pour qu'il y soit décrit comme le nouvel assuré. Ne sachant pas encore ce qu'il entendait faire de l'immeuble acquis, le demandeur confirma à son courtier qu'il allait le contacter dès qu'il aurait arrêté ses intentions à cet égard. Or, il s'avéra que l'immeuble demeura vacant pendant plus de trente jours. Un incendie survint et l'assureur refusa de payer, en invoquant la clause de vacuité contenue dans la police et dont le demandeur n'avait pas pris connaissance.

199

Il reprochait au courtier de ne pas lui avoir indiqué cette clause.

Le tribunal rejeta l'action contre le courtier. Loin de reprocher à ce dernier de ne pas avoir attiré l'attention de l'assuré sur la clause de vacuité mentionnée dans la police d'assurance, le tribunal émit l'opinion que l'assuré, en homme d'affaires averti et en bon père de famille, était fautif de ne pas avoir lu la police et donc de ne pas avoir pris connaissance de la clause litigieuse.

À noter, le juge Harvey insiste sur la qualité d'homme d'affaires averti du demandeur pour conclure que ce dernier, dans les circonstances, avait commis une faute certaine en ne prenant pas connaissance de sa police d'assurance.

Nous voyons, dans cette décision, une confirmation du fait qu'il peut être fautif, pour un assuré, de ne pas prendre connaissance de sa police. Suivant ce jugement, la qualité d'homme d'affaires averti de l'assuré lui imposait de prendre connaissance des documents pertinents. Cette règle fut appliquée de nouveau par la Cour supérieure dans l'affaire *Importations Leroy c. Madill*, (1985) C.S. 538. Un bijoutier avait requis de son courtier l'émission d'une nouvelle police. Des notes de couverture intérimaires furent émises par l'assureur, qui spécifia une condition à l'effet que la porte de la bijouterie devait être verrouillée en tout temps et ouverte de l'intérieur seulement. Compte tenu des difficultés pratiques que cette condition imposait à l'assuré, ce dernier fit procéder, par une firme spécialisée en matière de sécurité, à une expertise qui déboucha sur une proposition faite à

l'assureur, afin de remplacer la condition prévue à la police par un autre système de sécurité. Le client transmet cette proposition au courtier, tout en le chargeant clairement d'obtenir que l'assureur accepte cette nouvelle proposition, sinon il devait trouver une couverture auprès d'un autre assureur. Le courtier fut négligent et n'obtint pas le renouvellement demandé. Il obtint plutôt une nouvelle note de couverture qui renvoyait aux termes de la police, laquelle contenait encore la condition qui avait été refusée par le client. Un cambriolage survint, et l'assureur refusa de verser l'indemnité, l'assuré ne s'étant pas conformé à la condition incluse à la police. Le juge accueille l'action contre le courtier, le trouvant fautif de ne pas avoir rempli son mandat ; il fit des remarques fort à-propos concernant la défense dont nous discutons dans cette section.

Dans un premier temps, le tribunal reconnut que le défaut de l'assuré de lire la police pouvait effectivement constituer une faute contributive, suivant les circonstances. D'après la Cour, cette faute pouvait aller jusqu'à décharger complètement le courtier de l'inexécution de son obligation de faire émettre la police désirée. Suivant l'opinion du tribunal, les principaux critères à retenir, dans l'évaluation d'une faute par le client à ce niveau, étaient :

- a) l'expérience du client, c'est-à-dire sommes-nous en présence d'un profane ou d'un homme d'affaires averti ;
- b) la langue dans laquelle les documents pertinents sont rédigés et la compréhension de cette langue par l'assuré ;
- c) le délai qui s'écoule entre la réception par l'assuré des documents et le sinistre ;
- d) les représentations faites au client par le courtier, qui peuvent laisser entendre que les documents ne contiennent aucune exclusion ou condition qui mériterait l'attention de l'assuré.

De toute la jurisprudence que nous avons passée en revue, nous croyons pouvoir conclure que le courtier qui se voit poursuivi pour inexécution de mandat pourra, suivant les circonstances, reprocher à son client une faute contributive qui consisterait dans le fait de ne pas avoir pris connaissance de la police et des autres documents pertinents. En fait, pour nous, il ne s'agit là que d'une application particulière au cas qui nous intéresse, le principe général voulant que la

faute contributive du demandeur puisse servir en défense à mitiger la responsabilité du débiteur fautif.

À cette fin, le tribunal sera appelé à jauger la conduite de l'assuré, suivant le critère de la diligence normalement requise du bon père de famille, dans chaque cas. La faute contributive, une fois arrêtée, on pourra exonérer en partie ou complètement le courtier d'assurances, toujours suivant les circonstances précises de chaque cas. Aussi, dans le but de jauger la faute contributive du demandeur, le tribunal devra tenir compte de la langue de rédaction des documents pertinents et la compréhension qu'avait l'assuré de cette langue, généralement l'anglais, de la complexité des documents ou, si l'on préfère, de la facilité avec laquelle l'assuré pouvait se rendre compte d'un problème, en consultant soit la police, soit les conditions particulières jointes à celle-ci, les connaissances de l'assuré, à savoir si l'on est en présence d'un profane n'ayant aucune expérience ou plutôt d'un homme d'affaires averti, l'obligation de lire incombant à l'assuré étant plus légère dans le premier cas et plus lourde, dans le second et, enfin, le laps de temps dont a disposé l'assuré entre la réception des documents et le sinistre survenu pour se rendre compte du problème qui existait.

201

Nos conclusions, à cet égard, pourront paraître surprenantes pour ceux qui seraient tentés d'invoquer une certaine jurisprudence où, lorsque l'assuré poursuit l'assureur, les tribunaux imputent à l'assuré un devoir en quelque sorte absolu de lire la police d'assurance.

Ainsi, dans l'affaire *La Souveraine, Compagnie d'assurances c. Robitaille*, l'honorable juge Rotmans déclarait (page 322) :

"Respondant had an obligation to read the policy when he received it. He cannot be heard to invoke his own negligence in failing to do so as a justification for non-compliance with the policy conditions. It has long been held that an insured will not be excused for his own negligence and failing to read a policy issued to him. He is assumed to have read the policy, and if he has not read it, he cannot plead his ignorance of the existence of warranties on which it is issued as an answer to evidence of their breach".

Cependant, pour nous, si cette position se justifie lorsqu'il s'agit d'un débat entre l'assuré et l'assureur, il n'en est pas de même lorsqu'un débat se soulève entre l'assuré et son mandataire, le cour-

tier. Lorsqu'un débat s'engage entre l'assuré et l'assureur, c'est sur la base du contrat qu'il doit être décidé. La police constate l'entente des parties (2477 C.e.), et il serait trop facile, pour un assuré, de tenter d'échapper à ses obligations vis-à-vis son co-contractant simplement en invoquant le fait qu'il n'a pas lu son contrat. Outre qu'encourager une telle prétention pourrait ouvrir la porte à des abus dangereux manifestes, cette position ignorerait complètement les règles relatives au droit des obligations. Le débat qui se soulève entre l'assuré et le courtier, son mandataire, se présente sous un tout autre angle.

202

Dans ce dernier cas, il s'agit de savoir si le mandat confié au courtier a été rempli, suivant l'entente entre les parties ou, si l'on préfère, de déterminer si le courtier a procuré à son client la police d'assurance qui était requise. Et à l'intérieur de ce débat, il faudra aussi préciser si le courtier a rempli son obligation de conseil, celle-ci imposant, entre autres choses, d'attirer l'attention de son client sur les exclusions et conditions qui se retrouvent dans la police. Ce devoir est d'autant plus lourd à l'égard du courtier qu'il est en présence d'un client inexpérimenté, profane. Comme nous l'avons souligné, en de telles circonstances, une relation de confiance tout à fait naturelle et saine s'établit entre le courtier et son client, relation qui justifie le client de s'en remettre, jusqu'à un certain point, à l'expérience de son co-contractant mandataire. Si, dans le cadre de la relation contractuelle entre le courtier et son mandat, l'on applique les règles qui dégagent la jurisprudence, on constaterait que partout où l'assuré fait face à l'assureur, le courtier pourrait se disculper en reprochant simplement à l'assuré de ne pas avoir lu la police. Un tel argument, à toutes fins pratiques, rendrait illusoire tout recours d'un assuré contre son mandataire-courtier pour l'inexécution du mandat de ce dernier. On en arriverait à un résultat suivant lequel toutes les obligations du courtier, reconnues de longue date par la jurisprudence, ne pourraient jamais être appliquées. Pour tous ces motifs, nous sommes d'opinion que la faute de l'assuré de ne pas lire sa police et les documents qui l'accompagnent, lorsqu'on l'examine dans le cadre de la relation contractuelle entre l'assuré et le courtier, son mandataire, ne doit pas amener le tribunal à excuser l'irrespect par ce dernier de ses obligations, sauf dans des cas d'espèce où il apparaît clairement de la preuve, à la lumière des critères que nous avons dégagés plus haut, que la faute contributive du client est, en totalité ou en partie, la source de ses malheurs.

2.5 Du caractère subsidiaire de la responsabilité du courtier, en certains cas

Suivant l'exposé qu'en fait le professeur Tancelin, « le préjudice éventuel, virtuel ou potentiel n'est pas suffisant pour engager la responsabilité civile. (...) les résultats possibles et même probables ne sont pas pris en considération dans la définition juridique du dommage : seuls les résultats certains sont constitutifs d'un dommage réparable ».

Ce caractère certain et actuel que doit démontrer le préjudice est une condition *sine qua non* de la responsabilité civile qui, lorsqu'elle n'existe pas, écarte d'autant toute réclamation. Par ailleurs, l'article 55 de notre Code de procédure civile stipule que « celui qui forme une demande en justice (...) doit y avoir un intérêt suffisant ».

203

Les frères Mazeaud exposent comme suit ce qu'est un *intérêt suffisant* :

« Il ne suffit pas d'avoir un droit pour exercer une action ; un intérêt est également nécessaire : pas d'intérêt, pas d'action ; l'intérêt est la mesure de l'action. (...) L'intérêt doit être né et actuel. Cela ne signifie pas que seul le préjudice actuel puisse être réparé : on peut demander réparation d'un préjudice futur dès lors qu'il est certain ; on a, en effet, un intérêt né et actuel à demander réparation d'un tel préjudice. Par contre, aucune action n'est donnée pour faire réparer un préjudice éventuel, hypothétique, dont on ne sait pas s'il se réalisera : il faut attendre sa réalisation ».

En d'autres mots, nulle action en responsabilité civile, qu'elle soit délictuelle ou contractuelle, ne saurait être intentée sans qu'un préjudice certain ne se soit réalisé. Le plaideur qui, en l'absence d'un tel pré-requis, voudrait faire sanctionner un droit par le tribunal verra son action être rejetée sur ce seul motif, faute d'un intérêt né et actuel à poursuivre. Ce principe juridique fondamental suivant lequel l'assuré qui prétend recourir contre un courtier pour inexécution du mandat de ce dernier devra justifier, avant de ce faire, d'un préjudice certain et, partant, d'un intérêt à poursuivre né et actuel.

Le principe a d'abord été appliqué, en pratique, lorsque l'assuré recherchait une condamnation conjointe et solidaire, à l'encontre tant de l'assureur que du courtier, se basant dans sa poursuite contre le premier sur un contrat d'assurance allégué valide, et dans sa pour-

suite contre le second, subsidiairement, sur l'inexécution du mandat qui lui avait été confié. C'est ainsi que, dans l'affaire de *Fortin c. Compagnie d'assurances Pitts et Melançon, Boyer et Associés Inc.*, l'honorable juge Laroche, de la Cour supérieure, accueillait une requête en irrecevabilité présentée par le courtier qui était poursuivi conjointement avec l'assureur du demandeur. Le demandeur prétendait, dans un premier temps, détenir une police d'assurance valide qui le couvrait pour un sinistre survenu et exigeait, de ce fait, que les assureurs soient condamnés à l'indemniser. Subsidiairement, le demandeur plaidait contre le courtier d'assurance l'inexécution de mandat, inexécution qui devrait entraîner pour le courtier l'obligation de réparer le préjudice qu'il subirait, advenant que la Cour rejette l'action contre les assureurs. À la page 2 de sa décision, l'honorable magistrat expose :

« On ne peut en même temps poursuivre ses assureurs en exécution sur la base d'un contrat d'assurance valide obtenu par les soins de son mandataire et ce même mandataire, en dommages, pour défaut d'avoir rempli son mandat et ainsi de ne pas avoir obtenu ce même contrat d'assurance. Il s'agit de recours contradictoires et incompatibles. À tout le moins, le recours contre le courtier est prématuré ».

La Cour d'appel s'est déjà montré d'accord avec cette approche dans l'affaire *Victoria Tire Sales c. Diamond*. Dans une autre affaire, *Les commissaires d'écoles de la Municipalité de Kénogami c. Thétrault et Girard Limitée*, la Cour d'appel en était venue aux mêmes conclusions, c'est-à-dire avait rejeté le recours d'un assuré qui poursuivait en même temps l'assureur et son courtier, en invoquant, cette fois, que la présence du courtier n'était pas nécessaire à une solution complète du litige. En première instance, l'honorable juge André Dubé avait déclaré :

« Il est évident que la défenderesse principale peut être appelée à souffrir considérablement du fait que le tribunal lui refuse la mise en cause d'une tierce personne qu'elle croit vraiment responsable de ses malheurs ; d'autre part, il faut aussi considérer que cette tierce personne souffrirait elle aussi d'être mise en cause et d'être forcée à se défendre contre une réclamation qui, dans le présent cas, ne prendra naissance que lorsque la décision aura été rendue sur l'action principale ou qui peut-être ne prendra jamais naissance ».

La Cour suprême, dans l'affaire *Therrien c. Dionne*, a aussi retenu cette approche. On se rappelle que, dans cette affaire, le demandeur Therrien avait obtenu des polices d'assurances incendie par l'entremise du courtier Dionne, polices qui s'étaient avérées nulles, lorsque Therrien tenta de recouvrer, suite à un sinistre. Le courtier Dionne, en contractant les polices pour Therrien, avait omis de déclarer aux assureurs plusieurs faits pertinents au risque. Therrien avait poursuivi les assureurs pour se voir débouter en appel.

En Cour suprême, il réclamait du courtier Dionne, d'une part, l'indemnité à laquelle il n'avait pas eu droit, vu la nullité des contrats d'assurances et, d'autre part, les honoraires judiciaires et extrajudiciaires qu'il avait dû déboursier pour poursuivre l'assureur. Sous la plume du juge Dickson, la Cour lui accorda ces honoraires qu'il réclamait en déclarant :

205

« Therrien a le droit de recouvrer les frais de justice qu'il a engagés du chef des procédures contre les compagnies d'assurances. On lui a fourni des polices apparemment valides ; avant de chercher à recouvrer contre Dionne, il était nécessaire qu'il fit déterminer la validité des contrats par les tribunaux ».

Malgré quelques dissidences isolées, il nous apparaît là que c'est un principe maintenant bien reconnu par notre jurisprudence. De plus, il faut le souligner, le principe sera applicable non seulement lorsque le débat entre l'assureur et l'assuré portera sur l'existence même ou la validité de la police, mais aussi lorsque l'on mettra en doute l'étendue de la couverture, l'application d'une exclusion ou l'interprétation d'une condition ».

Enfin, la Cour supérieure a aussi appliqué le principe, dans le cas d'un assuré qui prétendait être sans protection d'assurance par la faute de son courtier, et qui poursuivait conjointement le tiers fautif et le courtier. L'honorable juge Riopel considéra que l'intérêt à poursuivre le courtier n'était pas né et actuel, l'assuré disposant d'un recours contre le tiers fautif. Dans tous les cas et par analogie, on pourra se référer avec intérêt à la volumineuse jurisprudence où ces principes furent appliqués en matière de responsabilité notariale. La prescription du recours contre le courtier, dans ces circonstances, ne courra qu'à compter du moment où sa faute devient dommageable,

soit à compter du rejet par le tribunal du recours de l'assuré contre l'assureur ou le tiers fautif.

(À suivre)

206

How banks will compete in the Insurance Market. *The John Liner Review*. Vol. 1, No. 1. Spring 1987

Voilà le thème d'une étude publiée récemment par M. William S. Craddock, Jr. L'auteur se préoccupe uniquement des États-Unis. Or, entre ce pays et le nôtre, il y aura, semble-t-il, des différences marquées. En effet, si la législation américaine évolue en ce moment et va jusqu'à permettre la vente de l'assurance par les institutions financières, au Canada, elle leur est strictement défendue. Théoriquement, les courtiers d'assurance peuvent souscrire à des actions bancaires jusqu'aux pourcentages fixés ; ils peuvent détenir des actions de banques, de sociétés de fiducie. Par ailleurs, les compagnies d'assurance peuvent avoir la majorité des actions d'un cabinet de courtage, mais les banques ne peuvent pas vendre de l'assurance au détail. Combien de temps cela se passera-t-il ainsi ? Il est difficile de le dire. Il faut se contenter, pour le moment, de noter que si les banques ou les sociétés de fiducie peuvent souscrire des actions d'un courtier d'assurance, la vente des assurances au public ne peut se faire que par le truchement d'un agent ou de l'un d'entre eux. Encore une fois, pendant combien de temps cette heureuse disposition résistera-t-elle ? Nous n'en savons rien, mais nous espérons que le législateur n'ira pas jusqu'aux points que signale M. Craddock, Jr. dans son article.

L'avenir est à ceux qui l'auront préparé

par

Jacques Ross⁽¹⁾

The Life Insurance industry, in the last ten years, has been extremely profitable for the insurers based in part on high interest rates and inflation. Those days are over and the size of our industry and the extreme competition have made it almost impossible to keep such a pace. The financial institutions are realigning their planification to take advantage of the cross ownership that will be made possible between types of institutions in the near future at the Federal level. Banks, insurance companies, trust companies and brokerage firms will compete through mergers or acquisitions to take advantage of the new legislation. The future belongs to the institutions that already have taken advantage of the last year or two to prepare the next five or ten.

207



La dernière décennie a été marquée de fluctuations importantes dans l'économie nord-américaine, aussi bien dans le marché de l'assurance que dans celui de la réassurance.

L'inflation, les taux d'intérêt élevés et une compétition débridée ont fait entrer notre société dans une ère nouvelle. Le confort et la continuité qui marquaient jadis notre industrie ont été fortement dérangés par la taille même des entreprises, l'élément *profitabilité*, les nouvelles réglementations et le monde de la réassurance.

Il est très douteux de croire que l'expansion récente du marché de l'assurance, et surtout de la réassurance, se maintiendra dans les prochaines années parce que les facteurs qui ont contribué à cette augmentation ont changé. En effet, l'émission de régimes d'assurance temporaire va en ralentissant, les coûts de la réassurance ont

⁽¹⁾ M. Jacques Ross est vice-président, Accidents-maladie et Tarification à La Nationale, Compagnie de Réassurance du Canada, membre du groupe Sodarcan.

tendance à augmenter et la tarification à se resserrer. Les marges bénéficiaires étant réduites, l'émission des polices à taux préférentiels deviendra de plus en plus rare. L'avènement du *sida* aura une influence certaine sur le niveau des taux. Ce qui pouvait être avantageux jadis, c'est-à-dire d'annuler un contrat d'assurance pour le remplacer par un nouveau régime à taux inférieur, est de moins en moins réel.

208 Très compétitifs durant les dernières années, les réassureurs ont augmenté leurs normes pour les affaires facultatives, après avoir essuyé des pertes très importantes dans ce marché qui fut, un jour, très lucratif. L'avènement de restrictions sur la rétention zéro resserrera grandement le marché de la facultative.

La fusion éventuelle de plusieurs compagnies d'assurance-vie aura un effet important sur le niveau de la réassurance cédée au Canada, puisque la fusion d'une société de faible taille avec une compagnie plus importante augmente, par le fait même, le niveau de rétention de la petite société, ce qui laisse le réassureur avec un niveau de nouvelles affaires substantiellement réduit. En 1985, dix sociétés canadiennes cédaient à leur réassureur plus de 75% de toutes les affaires vie obtenues par leur force de vente, représentant à elles seules plus de 40% de toute la réassurance souscrite au Canada.

Tout cela se produira parce qu'Ottawa permettra bientôt aux piliers du monde financier de se décroiser pour accentuer la concurrence des institutions financières. Il faut donc prévoir un remue-ménage important dans ce domaine, à travers des fusions, des acquisitions et des changements d'orientation. Nous essaierons ensemble de comprendre ces changements importants. D'abord, une vue à vol d'oiseau des dernières années chez les assureurs-vie.

L'assurance-vie canadienne compte plus de 167 sociétés, dont 68 canadiennes qui possèdent 80% des actifs de toutes les sociétés d'assurance-vie opérant au Canada et 80% des primes encaissées, 67 compagnies américaines, 11 britanniques et 11 européennes.

Durant les derniers cinq ans, la ventilation des affaires vendues au Canada a changé d'une façon très significative. En effet, les affaires sans participation aux profits ont augmenté substantiellement, au détriment des affaires dites participantes. Un autre mouvement important s'est effectué de l'assurance-vie et de l'assurance-santé vers

les rentes viagères. Enfin, si l'on se base sur l'encaissement des primes, on constate que les affaires collectives représentaient, en 1985, 53% des affaires globales des compagnies d'assurance-vie, alors que ce pourcentage n'était que de 47%, il y a à peine cinq ans. Ce gain de l'assurance collective s'est évidemment fait au détriment de l'assurance *grande* branche, à cause d'une plus grande diffusion et des disponibilités des assurances collectives.

À la fin de 1985, le portefeuille d'*assurance-vie* canadien, en millions de dollars d'assurance, se chiffrait à \$740,000, dont 55% d'assurance collective, à rapprocher de \$430,000, dont 59% d'assurance collective, en 1980. Les souscriptions de nouvelles affaires vie, en 1985, étaient de l'ordre de \$120 milliards, à comparer à \$64 milliards, cinq ans plus tôt. Les affaires collectives représentaient 35% du total, en 1985, et 41% en 1980. Ces chiffres excluent les rentes.

209

Le portrait-type de l'assuré moderne est un homme (61% en nombre de contrats et 73% en capital assuré) ayant des revenus de plus de \$25,000 (44% en nombre de contrats et 59% en capital assuré) qui achète toujours de la vie entière (47% de contrats pour 28% de capital assuré) ou de l'assurance temporaire (19% des contrats et 32% du capital assuré). Il est très jeune :

Entre 25 et 34 ans : 34% des contrats et 44% du capital assuré ;
De 35 à 44 ans : 20% des contrats et 25% du capital assuré.

Son capital assuré est entre \$50,000 et \$100,000 dans 27% des cas pour 24% du capital assuré ou de plus de \$100,000 dans 26% des cas pour 61% du capital assuré. Le mode de versement des primes est mensuel dans plus de 70% des cas.

En terme de revenu-prime, les compagnies d'assurance-vie ont encaissé, en 1985, plus de \$11 milliards pour des couvertures d'assurance-vie et de rentes. Ce chiffre se compare à \$6,5 milliards, cinq ans plus tôt. Ce total se ventile comme suit, pour les différentes branches :

A S S U R A N C E S

	Assurance-vie		Rentes		Total
	Grande Branche	Collective	Grande Branche	Collective	
1980	2,318	952	1,762	1,465	6,497
1985	3,108	1,431	3,281	3,276	11,096

210

Côté actif, les compagnies d'assurance-vie canadiennes étaient toujours, en 1985, fortement engagées dans un portefeuille obligataire, soit 43% de leur portefeuille total d'investissement. Les prêts hypothécaires à 30% des actifs étaient le deuxième plus important débouché pour le fonds de compagnies d'assurance-vie. En 1980, ces deux blocs d'actifs composaient 60% des actifs totaux des compagnies d'assurance-vie au Canada. Aucun mouvement important ne semble se dessiner dans la composition des actifs des compagnies d'assurance-vie, dans les dernières années.

Les assurés font confiance, pour leur assurance-vie, principalement aux sociétés canadiennes à charte fédérale (74,5%) et aux sociétés provinciales canadiennes (6,9%). Ces chiffres montrent une amélioration sensible de ces deux blocs de sociétés qui n'assuraient qu'une part de 69% et 5,5% respectivement du marché canadien, il y a dix ans.

1986 aura été une année de réflexion, une année où les principaux assureurs ont affûté leur équipement et leurs stratégies.

Dans un avenir prochain, les quatre piliers ne feront plus qu'un. Le *Livre Blanc* du ministre d'État, M. Tom Hockin, qui promet la propriété croisée des institutions financières, a permis à nos stratèges de déterminer leurs plans d'action pour les années à venir.

Le monde financier, jadis extrêmement bien cloisonné dans quatre catégories distinctes (d'où l'expression des *quatre piliers*, c'est-à-dire les banques, l'industrie de l'assurance, les fiducies et, enfin, le courtage en valeurs mobilières), subit présentement une vague de changement irréversible. L'Angleterre et les États-Unis ont connu ce phénomène déjà et le Canada réagit présentement à cette tendance. Cette déréglementation, d'ailleurs, n'est pas propre au

monde financier ; qu'il s'agisse de mentionner les domaines du transport et de la télécommunication où la déréglementation est déjà réalisée.

Le gouvernement fédéral, en effet, promet de révolutionner le monde de la finance, en permettant aux institutions financières d'étendre leur gamme de services et surtout de créer des filiales dans les secteurs complémentaires ou d'acquérir tout simplement les piliers manquants.

Plusieurs groupes importants ont déjà commencé à bouger dans ce nouvel environnement. La Laurentienne en est un exemple frappant. Elle a pris le contrôle de la maison de courtage Geoffrion Lelerc et des compagnies de fiducie Yorkshire Trust, Eaton Trust et Les Fiduciaires. Elle a également acquis une participation importante dans la Banque d'Épargne et s'est portée propriétaire des services financiers Eaton. Autant de domaines financiers différents qui assurent à La Laurentienne sa présence dans les quatre piliers financiers faisant, par le fait même, figure de *leader* dans la diversification financière.

211

La Mutuelle du Québec a également consolidé son influence à la Banque d'Épargne. Les Coopérants ont également joué certaines cartes, ces derniers temps, avec Molson Rousseau et Dominion Securities ; le Mouvement Desjardins a un certain permis de courtage via la Fiducie du Québec.

1986 a donc été, pour les stratèges plus astucieux que d'autres, l'année qui a marqué un nouveau départ dans le monde financier. Nous sommes témoins, cependant, d'un départ assez lent dans cette direction du décloisonnement, qui prendra, dans les années à venir, une folle allure de course aux acquisitions et aux fusions.

M. Claude Castonguay déclarait récemment à *La Presse* que « les institutions financières qui réussiront dans l'avenir seront de grande taille, diversifiées et d'envergure internationale ». M. Henri-Paul Rousseau, vice-président de la Banque Nationale du Canada, tenait le même langage, en admettant que le décloisonnement entraînerait inévitablement une concentration des institutions financières en place.

Qu'on se rappelle pour un instant le fameux *Big Bang* anglais. Quelques mois seulement après le décloisonnement du marché finan-

cier en Grande-Bretagne, 62 maisons de courtage sur 65 changeaient de mains, un grand nombre passant à des intérêts étrangers.

Le monde financier de demain appartiendra aux audacieux, à ceux qui sont déjà prêts à acquérir, à ceux qui ont fait leur planification de développement dans cette année de réflexion.

212 Le grand gagnant ? Le consommateur, sans doute. Pensons au *Carrefour* financier de La Laurentienne qui n'est qu'un départ dans les possibilités énormes de ce monde de géants. Le jour où nous pourrons faire absolument toutes nos opérations financières, du paiement de notre hypothèque à l'achat d'un plan d'actions, en passant par l'emprunt sur la valeur de rachat de notre police d'assurance, tout cela à un même endroit, n'est peut-être pas très loin.

Le grand perdant ? Le distributeur de certains produits financiers qui devra se recycler, et dans ce genre de produits et dans la façon de le distribuer.

Demain sera très intéressant dans le monde financier, pour qui aura déjà su profiter des occasions qui se présentent.

Octroi, subside, subvention⁽¹⁾

par

Madeleine Sauvé

grammairienne de l'Université de Montréal

Le respect de la propriété des termes s'impose à qui désire exprimer sa pensée avec justesse et clarté ; il s'impose notamment à qui rédige des textes à caractère administratif.

213

Tenant compte de cette exigence, nous croyons utile de traiter des mots *octroi*, *subside* et *subvention*, qui sont d'un usage courant dans le langage de l'administration et qui, pourtant, ne sont pas toujours employés à bon escient.

Nous procéderons en deux étapes : nous rappellerons d'abord les définitions de ces mots ; nous présenterons ensuite les considérations permettant de distinguer dans quels cas il convient d'employer l'un plutôt que l'autre.

1. Définition des mots *octroi*, *subside* et *subvention*

1.1 *Octroi*

Formé à partir du radical du verbe *octroyer*⁽²⁾, le mot *octroi* n'a qu'une seule acception dans l'usage actuel : il désigne l'action d'accorder, de concéder.

Exemples :

« Le gouvernement a décidé l'*octroi* d'un jour de congé pour fêter ce glorieux anniversaire »⁽³⁾.

En termes de finance, l'*octroi* d'un prêt est l'action, pour un établissement financier, de consentir un prêt à une entreprise ou à un particulier⁽⁴⁾.

(1) Fiche N° 233. Décembre 1984, avec une mise à jour de juin 1986.

(2) L'origine de ce mot a été rappelée dans les *Observations grammaticales et terminologiques*, Fiche N° 232, novembre 1984, p. 4.

(3) J. Dubois et autres, *Dictionnaire du français contemporain*, Paris, Librairie Larousse, 1971, p. 787, s.v. octroyer. — Sauf indication contraire, c'est nous qui soulignons les mots à l'étude dans les citations.

(4) F. Sylvain, *Dictionnaire de la comptabilité et des disciplines connexes*, 2e édition entière-

1.2 Subside

1.2.1 L'usage le plus communément attesté du mot *subside* renvoie à la définition suivante : « Somme d'argent quelconque versée à titre de secours »⁽⁵⁾ ou, plus précisément : « Somme versée à un particulier ou à un groupement soit à titre d'aide, soit à titre de subvention, soit en rémunération de services »⁽⁶⁾. Dans la majorité des cas, le mot *subside* est employé au pluriel.

Exemples :

214

Les jeunes d'aujourd'hui n'acceptent guère de vivre des *subsides* de leurs parents.

Elle a renoncé à chercher des *subsides* pour mener à terme ce projet.

1.2.2 Le terme *subside* se dit en outre d'une « somme accordée par un État à un autre, à titre d'aide ou de prêt »⁽⁷⁾. Toutefois, « cette acception vieillit »⁽⁸⁾, comme l'affirme Gérard Dagenais dans son *Dictionnaire des difficultés de la langue française au Canada*. L'auteur du *Nouveau Dictionnaire des difficultés du français moderne* confirme d'ailleurs cette assertion.

Ainsi, après avoir donné la définition suivante du mot *subside* : « Secours en argent versé par un État à un autre ou par l'État, une administration ou même un particulier, à titre d'aide, à une personne, à un groupement »,

il fait remarquer aussitôt : « d'autres mots sont plus vivants en français »⁽⁹⁾. Parmi ceux-ci figure le mot *subvention* qui est généralement usité lorsqu'il s'agit d'une « aide accordée par une collectivité ou les pouvoirs publics à une autre collectivité ou à un organisme »⁽¹⁰⁾.

ment revue, corrigée et augmentée (Toronto), Institut canadien des comptables agréés, 1982, p. 236, s.v. *granting of a loan*.

⁽⁵⁾ *Grand Larousse de la langue française*, Paris, Librairie Larousse, tome 6, 1977, p. 5774, s.v. *subside*.

⁽⁶⁾ F. Sylvain, *Dictionnaire de la comptabilité et des disciplines connexes*, 1982, p. 236, s.v. *grant*.

⁽⁷⁾ P. Robert, *Dictionnaire alphabétique et analogique de la langue française*, Paris, Société du Nouveau Littre, tome 6, 1970, p. 376, s.v. *subside*.

⁽⁸⁾ Voir G. Dagenais, *Dictionnaire des difficultés de la langue française au Canada*, 2e édition, Boucherville, Les éditions françaises inc., 1984, p. 365, s.v. *octroi*.

⁽⁹⁾ J. Hanse, *Nouveau Dictionnaire des difficultés du français moderne*, Paris-Gembloux, Éditions Duculot, 1983, p. 889, s.v. *subside*, *subsidier*, *subvention*, *subventionner*.

⁽¹⁰⁾ *Idem*, *ibidem*.

1.3 Subvention

Une définition des plus rigoureuses du mot *subvention* est présentée par l'auteur du *Dictionnaire de la comptabilité et des disciplines connexes*; elle se lit comme suit :

« Soutien financier accordé par l'État, par des collectivités publiques (*subvention publique*) ou d'autres organismes (*subvention privée*) à une entreprise, à un particulier ou à une collectivité » (11).

Exemples :

« Le lancement de ce programme ne pourra se faire avant que les *subventions* attendues n'aient été accordées et que l'évaluation externe ait eu lieu » (12).

Dans le domaine universitaire, on appelle « *subvention de recherche* » ou « bourse de recherche collective » une « somme accordée à un organisme ou à un groupe d'étude en vue des recherches menées collectivement » (13).

215

2. Rapprochements des mots *octroi*, *subside* et *subvention*

L'analyse des définitions rapportées ci-dessus nous fournit les éléments qui permettent de comparer entre eux les mots à l'étude.

2.1 *Octroi* et *subvention*

On ne reconnaît aujourd'hui au mot *octroi* que la signification suivante : « Action d'accorder quelque chose ». Il n'y a donc pas lieu de l'employer au sens de « chose accordée » et d'en faire ainsi un synonyme du mot *subvention*.

Un tel usage peut, selon les termes de Jean Darbelnet, être considéré comme un « anglicisme de traduction » résultant d'une généralisation abusive du verbe anglais *to grant*. L'auteur s'explique comme suit :

« . . . on parle des « octrois » fédéraux sans doute parce que *to grant* peut vouloir dire *octroyer*, et qu'on est passé du verbe au substan-

(11) F. Sylvain, *Dictionnaire de la comptabilité et des disciplines connexes*, 1982, p. 236, s.v. *grant*. — C'est l'auteur qui écrit en italique les mots placés entre parenthèses. — Voir aussi Conseil international de la langue française, *Vocabulaire de l'administration*, nouvelle édition, Paris, Hachette, (1978), p. 174, s.v. *subvention*, *subventionner*.

(12) Université d'Ottawa, *Bulletin de l'École de traducteurs et d'interprètes*, N° 16, août 1984, p. 4.

(13) Le Comité de linguistique, Radio-Canada, Montréal. Fiche N° 155, s.d., s.v. *grant-in-aid*.

tif. On a ainsi généralisé une traduction qui ne vaut que dans certains cas et on l'a fait aux dépens de *subventions* »⁽¹⁴⁾.

Remarque :

Notons qu'il convient d'écrire : « accorder » ou « attribuer une *subvention* » plutôt que : « octroyer une subvention ». Ce dernier verbe connote une idée de libéralité et de condescendance qui ne paraît guère adaptée au contexte dont il s'agit⁽¹⁵⁾.

2.2 *Subside et subvention*

216 Il arrive que l'on confonde *subside* et *subvention*. En ce cas, l'influence de l'anglais peut sans doute entrer en ligne de compte, le terme *subsidy* se traduisant en effet par *subside* et par *subvention*.

Toutefois, c'est plutôt l'évolution même du mot *subside* qu'il importe de prendre en considération pour expliquer ce fait.

Ainsi, il nous faut reconnaître que les définitions du terme *subside* que présente Henri Bénac dans son *Dictionnaire des synonymes* ne correspondent guère à l'usage actuel. Nous relevons celles qui ont quelque rapport avec notre propos, soit :

« Secours qu'un État s'engage par traité à fournir à un autre État »
et, par extension, en langage familier :

« Aide en argent donnée à un particulier sans l'idée de besoin pressant ou de protection »⁽¹⁶⁾.

Comme nous l'avons indiqué déjà, la première de ces acceptions est aujourd'hui considérée comme vieillie⁽¹⁷⁾, alors que la seconde ne subsiste qu'au sens général de « secours en argent » ; elle se dit notamment lorsqu'il s'agit d'une « assistance accordée par des personnes plutôt que par l'État »⁽¹⁸⁾.

⁽¹⁴⁾ J. Darbelnet, 'Réflexions sur la formation générale du traducteur', dans *Meta, Journal des traducteurs, Translators' Journal*, Vo. 11, N° 4, décembre 1966, p. 157. — C'est l'auteur du texte cité qui écrit en italique les mots *to grant*, *octroyer* et *subventions*.

⁽¹⁵⁾ Voir J.-H. Michel, 'Le fonds national de reclassement social des handicapés', dans *Langue et Administration*, Namur, U.G.A., et Bruxelles, C.A.D., 1966, N° 36, IV-84.

⁽¹⁶⁾ H. Bénac, *Dictionnaire des synonymes*, Paris, Librairie Hachette, 1983, p. 864, s.v. secours.

⁽¹⁷⁾ Voir G. Dagenais, *Dictionnaire des difficultés de la langue française au Canada*, 1984, p. 365, s.v. octroi.

⁽¹⁸⁾ Idem, *ibidem*.

Partant, lorsqu'il s'agit « de secours en argent accordé officiellement par l'État. . . , c'est *subvention* (et non *subside*) qui est le terme juste »⁽¹⁹⁾.

Le fait que le *Vocabulaire de l'administration*, publié par le Conseil international de la langue française, n'accorde pas d'entrée au mot *subside* — alors qu'il en réserve une au mot *subvention* — peut être considéré comme un indice du peu de faveur que la langue actuelle accorde à ce terme.

Conclusion

Les rapprochements des mots *octroi*, *subside* et *subvention* ont permis, croyons-nous, de mettre en relief les notions exprimées par chacun de ces termes.

Il nous suffit de rappeler en conclusion les points suivants :

- Le terme *octroi* n'a aujourd'hui qu'une acception ; il désigne « l'action d'accorder quelque chose » et non « la chose accordée » ; il renvoie au fait lui-même d'octroyer et non à l'objet de cette action. /
- Le terme *subside* s'emploie au sens général suivant : « somme versée à titre de secours » ou, plus rarement, « à titre de rémunération de services ».
- Le terme *subvention* est le terme couramment usité pour désigner l'aide financière accordée par l'État, par une collectivité ou par un organisme à une entreprise, à un établissement, à une association, à un groupement, à un particulier.

⁽¹⁹⁾ Le Comité de linguistique, Radio-Canada, Montréal. Fiche N° 79, s.d., s.v. *subside*.

Taux de familiarité avec les revues universitaires d'assurance aux États-Unis

par

J. François Outreville

218

Although strictly oriented to academic journals, the following study by Mr. Outreville is also of interest to insurance theorists. In a period during which the industry is undergoing extensive change, this article will serve as a guide to pinpoint the reading habits of both the insurance theorist and the insurance practitioner.



Ces dernières années, de nouveaux journaux de nature académique sont apparus sur le marché, dans le domaine de l'assurance. Il s'agit plus particulièrement de publications européennes et leur taux de pénétration en Amérique du Nord est un problème qui concerne non seulement les éditeurs de ces revues, mais aussi les auteurs qui veulent connaître l'impact éventuel des articles qu'ils y publient.

Dans la littérature économique, on retrouve un certain nombre d'articles qui proposent de classer les revues soit en fonction du taux de lecture ou du prestige associé à chacune des publications, soit en fonction de la fréquence des citations dans les références d'articles publiés dans d'autres revues. Toutes ces approches ont leurs avantages et leurs faiblesses respectives et aucune d'elles ne peut être considérée comme supérieure. Tout dépend de l'objectif que s'est fixé le chercheur.

Dans ces articles, il apparaît nettement que les revues européennes, dans les domaines de l'économie et de la finance, sont systématiquement sous-estimées sur le continent nord-américain, y compris les revues économiques prestigieuses publiées en Grande-Bretagne et pour lesquelles il n'existe pas de barrière linguistique (voir l'article de Malouin et Outreville).

Les résultats présentés ici montrent qu'il en est de même pour les revues, dans le domaine de l'assurance. Un questionnaire com-

prenant 255 revues d'économie, de finance et d'assurance, classées par ordre alphabétique à partir de plusieurs sources incluant le *Journal of Economic Literature*, fut envoyé par deux chercheurs de l'Université Laval à 300 universitaires américains membres de l'*American Risk and Insurance Association*. Cette association regroupe les professeurs d'assurance des universités américaines. On demandait d'indiquer pour chaque revue s'il était très familier avec la revue, s'il la connaissait ou si elle lui était totalement inconnue et d'ajouter à la liste d'autres revues qui auraient été oubliées.

Le but de cette enquête était de déterminer le taux de pénétration de chacune de ces revues auprès des chercheurs universitaires dans le domaine de l'économie, mais aussi de l'assurance. Le taux de réponses au questionnaire de 27% peut être considéré comme satisfaisant du fait de l'absence d'envoi d'une lettre de rappel. L'ensemble des résultats a fait l'objet d'une publication récente dans le *Journal of Risk and Insurance* (voir l'article d'Outreville et Malouin).

219

Les deux tableaux suivants montrent les résultats de ce questionnaire, en ce qui concerne uniquement les revues du domaine de l'assurance. On observe rapidement que seules les revues américaines ont un taux de pénétration supérieur à 30% dans les habitudes de lecture des universitaires américains.

Le *Journal of Risk and Insurance*, qui est la publication de l'*American Risk and Insurance Association*, est connu de tous les membres. La seule revue européenne qui se distingue des autres est *The Geneva Papers on Risk and Insurance*, la revue de l'association internationale pour l'étude de l'économie de l'assurance, qui a son siège à Genève. Il est à noter que les journaux qui ne sont pas de langue anglaise sont totalement absents de la liste. Ces résultats doivent être considérés comme une première tentative pour connaître les habitudes de lecture des universitaires américains intéressés par la recherche, dans le domaine de l'économie de l'assurance. Cette liste n'est certainement pas exhaustive, et une comparaison avec les habitudes de lecture en Europe des revues nord-américaines d'assurance serait très intéressante.

ASSURANCES

Références bibliographiques

Malouin, J.L. et J.F. Outreville, *The Relative Impact of Economics Journals : a Cross-Country Survey and Comparison*, à paraître dans *Journal of Economics and Business*.

Outreville, J.F. et J.L. Malouin, *What are the Major Journals that Members of ARIA read ?*, *Journal of Risk and Insurance*, Vol. 52, December 1985.

Les revues universitaires d'assurance aux États-Unis et en Europe

220

Rang	Revues américaines	Taux de familiarité avec la revue
1.	Journal of Risk and Insurance	100.0%
2.	CLU Journal	79.7
3.	CPCU Journal	79.7
4.	Journal of Insurance Issues and Practices	50.6
5.	Transactions of the Society of Actuaries	39.2
6.	Social Security Bulletin	30.4
7.	Journal of Insurance Regulation	26.6
8.	Actuarial Research Clearing House	8.9

Rang	Revues européennes	Taux de familiarité avec la revue
1.	Geneva Papers on Risk and Insurance	29.1%
2.	Astin Bulletin	16.5
3.	Insurance Mathematics and Economics	12.7
4.	Journal of the Institute of Actuaries	10.1
5.	Scandinavian Actuarial Journal	10.1
6.	Insurance Abstracts and Reviews	7.6
7.	Transactions of the Faculty of Actuaries	3.8
8.	International Social Science Review	1.3

Études techniques

Les services techniques de le Blanc Eldridge Parizeau, Inc. présentent trois études sur certains aspects de l'assurance générale. La première s'intitule Automobile insurance in Ontario ; la seconde, Weather catastrophes in Canada et la troisième, Proposed changes to Canadian Federal insurance legislation. Nous avons pensé les communiquer au lecteur afin que celui-ci prenne connaissance d'un certain nombre des problèmes qui se posent actuellement dans le marché de l'assurance au Canada.

221

I - Automobile insurance in Ontario (1)

Ontario automobile insurance produces almost 25% of the non-marine premiums written by private insurers in Canada.

Nationally, automobile insurance produces more than 45% of the total non-marine premium written by private insurers and has produced very poor results in recent years. The annual loss ratios since 1979 range from a low of 73.8% in 1983 to a high of 93.5% in 1985 ; the 1986 loss ratio was 88.3%. The expense ratio for the period from 1981 to 1985, including internal loss adjustment expenses, ranged from a low of 31.3% in 1982 to a high of 33.2% in 1984 ; the 1985 expense ratio was 31.6% and the 1986 figure is not yet available.

It is generally believed that automobile loss ratios in Ontario are higher than in other parts of the country. On the other hand, expense ratios in Ontario are about half a point below those of the country as a whole, presumably because the costs are amortized over a larger premium volume.

Automobile insurance came under closer than usual public and political scrutiny early in 1986 as part of the liability insurance crisis triggered by a sudden tightening in the Canadian insurance and in-

(1) Prepared by the Technical Services Division of le Blanc Eldridge Parizeau, Inc., member of the Sodarcan Group.

ternational reinsurance markets. The crisis was particularly severe in Ontario and resulted in the creation of a task force under the chairmanship of Dr. David W. Slater, which issued its report to the Minister of Financial Institutions in May of that year. Although the insurance crisis was accentuated primarily by the cost and, in some cases, the unavailability of general public liability insurance, much of the Slater Report dealt with automobile insurance, particularly the compulsory third party liability and accident benefits components, and recommended that the current tort system be replaced by a no-tort system which would provide first party benefits only.

222

The recommendations on automobile insurance in the Slater Report were referred to a new task force chaired by the Honourable Mr. Justice Coulter Osborne, who was charged with examining the tort system of compensation for injury by automobile accident and the ramifications of the implementation of a no-tort automobile accident insurance scheme. He is to report back to the Ontario government by the 1st November 1987.

The automobile insurance debate is complicated by the current political situation in Ontario, following a provincial general election in 1985. This general election saw the Conservative Party lose power after nearly 42 years, to be replaced by a Liberal minority government, which signed an accord with the socialist New Democratic Party, under which neither party would force an election, in return for certain legislative initiatives to be taken by the Liberal government. The accord expires in June 1987 and, given the history of minority governments, a provincial general election is expected during the year, the months most often mentioned being June and September.

The New Democratic Party has selected the nationalization of automobile insurance as their major election platform and has been applying considerable political pressure to the government on the issue for some months. For its part, the insurance industry, through the Insurance Bureau of Canada, is promoting a privately run partial no-tort system, which would limit the right to sue for non-pecuniary loss to cases involving death and serious permanent injury and for economic loss only for amounts in excess of first party benefits purchased. This plan would be accompanied by enriched first party

benefits designed to cover economic loss to a maximum of \$600 a week.

The 23rd April 1987, the Ontario government announced a freeze of automobile rates at their current levels until an automobile rating board to be created by proposed legislation is in a position to rule on the fairness of the rates currently in use. In addition, rates for male drivers under 25 and taxis insured by The Facility are to be reduced 10%. It should be noted that current premium levels were not frozen, thus an insured whose policy comes up for renewal after the 23rd April will pay the renewal premium he would have paid had his policy been renewed on the 23rd April, which is likely to be 20% or more higher than the previous year's premium, higher still if he had had an accident or been convicted of a driving offence during the year.

223

The immediate impact of the freeze is unlikely to be of importance for the majority of insurers, which have put through substantial rate increases since January 1986 and were probably not planning further increases before a provincial election in any case. In addition, the idea of a rating board is not new to Canada, rates being set by government organizations already in six of the ten provinces, Quebec, Manitoba, Saskatchewan and British Columbia where automobile insurance has already been nationalized in whole or in part, and New Brunswick and Alberta, where rating boards have existed for a number of years, with the industry working harmoniously with them.

The medium term future for automobile insurance in Ontario will not be known until after the next provincial election and issuance of his report by Mr. Justice Osborne in the autumn. However, the rate freeze is not likely to affect company's 1987 results to any great extent, over 60% of the earned premiums for the year having been written by the 23rd April and much of the remaining 40% having been intended to be written at the frozen price levels.

II - Weather catastrophes in Canada

There is no formal system for identifying and calculating the cost of losses resulting from natural catastrophes in Canada.

In 1984 and 1985, the Reinsurance Research Council obtained information from its members on such losses, but because the source

A S S U R A N C E S

of information was reinsurers only, it was not possible to put a dollar figure against the catastrophes identified. The list of catastrophes from 1980 to 1984 is as follows :

Year	Date	Location/Area
1980	May 25	Saskatchewan
	June 23	Yorktown, Saskatchewan
224 1981	July 19	Thornhill, Ontario
	July 28	Calgary, Alberta
1982	July 25	Coalsdale, Alberta
	August 11	Saskatoon & Red Deer, Alberta
	August 14	Prince Albert, Saskatchewan
1983	May 2	Ontario
	June 24	Saskatoon, Saskatchewan
	June 24	Edmonton, Alberta
	July 8/9	Regina, Saskatchewan
	July 20	Pennant, Saskatchewan
	August 3	Bonnyville, Alberta
	August 8	Ontario
	August 26	Yorktown, Saskatchewan
1984	April 30	Ontario
	June 22	Manitoba
	July 1st	Alberta
	July 19	Ontario
	August 3	Alberta
	August 14	Toronto, Ontario
	August 19	Saskatchewan
	September 2	London, Ontario

The only loss in that period which is believed to have cost more than \$100 million was the hailstorm in Calgary in 1981. It is expected that the Council will update the list in 1987.

Both 1985 and 1986 produced major weather losses, brief details of which are as follows :

A S S U R A N C E S

May 31, 1985 — Windstorm and Tornados — Barrie area, Ontario

The total loss is estimated by the Insurance Bureau of Canada at \$115 million from a total of 22,000 claims. The division by class is as follows :

Automobile	10,500 claims	\$17,000,000
Property	11,500 claims	\$98,000,000

The day prior to this loss, a hailstorm in the Leamington area of Southwestern Ontario also caused extensive damage and there remains some dispute as to whether or not the storms of the two days were one occurrence for reinsurance purposes.

225

May 29, 1986 — Hailstorm — Montreal area, Quebec

Latest figures compiled by the Insurance Bureau of Canada show a total loss of \$76,5 million from 80,000 claims divided as follows :

Automobile	67,500 claims	\$60,000,000
Property	12,500 claims	\$16,500,000

III — Proposed changes to Canadian Federal insurance legislation

Discussions between the Department of Insurance and the insurance industry have been going on since 1982 with a view to making a full revision of Federal insurance legislation in Canada, which has not been subject to a complete review for 50 years or more.

Progress was delayed because of other priorities which arose in the Finance Ministry, resulting from some difficulties suffered by trust companies, and was further delayed when, in 1985, proposals were tabled for a complete reorganization of the financial services industry.

The reform of insurance legislation now forms part of the general reform of the financial services industry, on which policy decisions have now been taken and the first pieces of legislation introduced.

Ownership restrictions

Legislation already presented, although not yet passed, as well as proposed legislation based on government policy pronouncements

will provide for much greater control over the ownership of insurance companies.

226 The Minister of Finance must approve any transfer of ownership which would result in a single owner holding 10% or more of an insurance company or increasing a holding which was already 10% or more. The approval of the Minister to such a transaction will be based on such criteria as the sufficiency of the financial resources of the shareholder, its business record and experience and whether or not the transaction would be in the best interests of the financial system in Canada.

Apart from being used to block ownership by individuals considered undesirable by the authorities, this provision would also be used to apply another government policy which will restrict to 10% the interest in an insurance company with capital in excess of \$50 million which can be held by any corporation which is not itself a regulated financial institution. Existing owners will not be obliged to sell part of their interest, but will be prevented from purchasing additional shares until the 10% limit is respected. In addition, the government has stated that it will not approve the incorporation of any new insurance company, the owners of which have significant commercial interests. It has not yet been decided whether or not this restriction will also apply to the registration of a Canadian branch of a commercially linked foreign company.

Increased powers for the Superintendent of Insurance

The Superintendent of Insurance has, amongst his prime responsibilities, the task of overseeing the financial position of federally registered insurance companies. However, at present he has little power to act in the case of a company he believes is getting into difficulty, until that company's solvency margin falls below the minimum required.

Under new proposals, the Superintendent will have the power to require the filing of financial statements more frequently than annually, with insurance companies being required to comply with such a request within 45 days and reinsurers within 90 days.

In addition, the Superintendent can issue cease and desist orders if it feels that an insurance company is acting in a way which could impair its financial position. In most cases, the cease and desist

order would not take effect until after a hearing, however in extreme cases the Superintendent can invoke the order immediately, with the hearing being held subsequently.

Actuarial certification of technical reserves

The Province of Quebec introduced a requirement in 1984 for the actuarial certification of outstanding loss reserves and policy reserves. This requirement is now being introduced by the Federal government. The Province of Ontario has also introduced legislation with such a requirement and, since the provincial requirements apply to all companies operating in that province, not just those companies incorporated there, such a requirement by the three major jurisdictions in Canada will result in its application to almost all insurance companies.

227

The actuary is required not only to certify the adequacy of outstanding loss reserves and policy reserves, but also must specify any unusual problems or delays expected to be encountered in the collection of amounts due from reinsurers.

Solvency tests

The present federal solvency test requires, in general terms, that a company's assets exceed its liabilities by 15% of its outstanding losses and anything from 0% to 15% of its unearned premiums, depending on the anticipated results — a company with an anticipated loss ratio of 80% or less would require no margin on unearned premiums.

It is now proposed to add two additional solvency tests, the actual solvency margin required being the greatest of the results of the three tests.

The new premium test requires a margin equal to 15% of the company's gross premium income plus the lesser of \$500,000 or 5% of the gross premium income.

The claims tests require a margin equal to 20% of the average annual claims incurred for the three preceding years plus the lesser of \$500,000 or 7% of such average claims amount.

Under the existing test, the insurance company may deduct all registered reinsurance and all unregistered reinsurance where the

reinsurer in question has set up a deposit for the amount of its reinsured liabilities.

Under the new premiums and claims tests, the margins are calculated on the gross business before all reinsurance, however the margin may then be reduced by a percentage equal to the percentage which the claims recovered from reinsurers in the previous year represented to the total claims incurred. For insurance companies, the reinsurance reduction is limited to 50%, however there is no limit for reinsurers.

228 **Proposed reinsurance regulations**

In legislation already introduced, reinsurance with an affiliated company will require the prior approval of the Department of Insurance. It is anticipated that this approval will be given readily in the majority of cases, the provision being introduced primarily to enable the Department to control reinsurance ceded to offshore affiliates.

Other changes in requirements for reinsurance will be introduced by regulation and are still at the discussion stage. It is anticipated however that the following regulations will be introduced :

No company will be permitted to reinsure more than 75% of its gross premium income. In the case of a new company or a company already ceding more than 75%, the limit will be 90%, reducing by 5% a year until the 75% limit is reached.

No company will be permitted to cede more than 25% of its gross premium income to unregistered reinsurers. If a company reinsures more than 75% of its gross premium income, then the amount permitted to be ceded to unregistered reinsurers is limited to the same percentage as is retained net.

A number of other restrictions which had been talked about, including a minimum retention requirement per policy, introduction of an incontestability clause and the requirement that reinsurance must remain in force until the expiry of original policies when a ceding company goes into liquidation, have not been proceeded with, at least for the time being.

Insolvency fund

Discussions on the creation of an insolvency fund have been proceeding for some time, however no firm proposals have yet been

brought forward by the various superintendents of insurance. The Insurance Bureau of Canada has recommended an industry administered fund with a limit of \$200,000 per person per occurrence and a deductible of \$500.

Most provincial jurisdictions have introduced legislation which would require an insurance company licensed to operate in that province — not just insurance companies incorporated there — to be a member of an insolvency fund, once one has been created.

Cross-ownership and networking

229

Federal government policy concerning financial institutions in general is to permit cross-ownership of financial institutions and networking amongst such institutions in the selling of their products.

Under this policy, insurance companies can form subsidiary banks, trust companies and the like, while banks, trust companies and other financial institutions can form insurance company subsidiaries.

Under proposed networking provisions, the staff of any financial institution would be permitted to sell the product of another financial institution, except for insurance products, which remain reserved for insurance companies. However, the other financial institutions would be able to sell insurance products through their own insurance subsidiary, if they wish.

April 30, 1987

Chronique de vocabulaire

par

Jean Dalpé

230

Ce n'est pas la chronique d'un linguiste, mais celle d'un usager pour qui compte ce qu'il croit être le bon usage, aussi bien dans la conversation et l'écriture que dans le jargon technique ou professionnel. Mais devrait-on distinguer entre la langue écrite et la langue parlée ? Je ne le crois pas. C'est l'emploi du mot juste qui compte.



1. Les mots *contrat* et *police*

Je discutais récemment avec un ami, qui semblait établir une différence entre les mots *police* et *contrat*, que j'employais alternativement, au cours de la discussion. Il me reprend en me disant que la police est une chose et le contrat en est une autre. Je ne suis pas d'accord avec lui, car la police, en soi, est un contrat qui lie deux parties, qui précise les conditions de l'entente, tout comme le ferait un contrat. Par ailleurs, par le truchement de la proposition, il y a signature de l'assureur et de l'assuré. Il est vrai que celle de l'assureur prend parfois la forme d'un paraphe de son représentant autorisé. Mais il n'en reste pas moins qu'il s'agit là d'une entente à laquelle il participe pleinement.

Tout cela me convainc que, même si la loi parle de police et non de contrat, la police elle-même en est un, puisqu'elle comporte tous les éléments d'une entente que l'on retrouve soit dans la police, soit dans un contrat quelconque⁽¹⁾.

2. *Stock*

Robert reconnaît l'emploi du mot *stock* pour désigner des marchandises. Par ailleurs, certains auteurs vont très loin. Par exemple, Léon Bloy ne disait-il pas, selon *Le Petit Robert* : « Tout un stock de

⁽¹⁾ Article 2477 du Code civil : 'La police est le document qui constate le contrat d'assurance'.

ce genre de facéties », et Mirbeau : « Son stock d'infamies ». Et dans l'oeuvre de Paul Morand, ne trouve-t-on pas un livre qui s'intitule *Tendres stocks*. Que veut dire Morand par un de ces néologismes si fréquents sous sa plume ?

De toute manière, *stock* est un mot tout à fait accepté, qui n'est même plus un néologisme, sauf quand il sort de son sens ordinaire de marchandises.

3. *Privatisation, nationalisation, socialisation*

Comme on dit en anglais *privatization*, il faut conclure que si, dans le terme, on trouve le mot *privé*, c'est qu'on se réfère à l'initiative privée ; mais on y arrive par le truchement du mot *private*. C'est ainsi que de l'anglais, on passe au français en remplaçant la lettre Z par un S. Le mot n'est pas beau, mais il est commode, puisqu'il englobe cette extraordinaire poussée d'initiative privée qui se fait sentir actuellement dans la plupart des pays industrialisés. On a goûté à la nationalisation et on cherche maintenant à revenir en arrière parce qu'on croit que l'État a empiété. Il ne faut pas, cependant, s'imaginer que, dans le domaine de l'initiative privée, tout va comme dans le meilleur des mondes. Trop d'entreprises se sont elles-mêmes surchargées avec des achats extrêmement coûteux qui ont anticipé non pas sur l'avenir immédiat, mais lointain. Or, en ce moment, cette orientation se paie et même, dans certains cas, très cher.

231



Dans un certain nombre de pays, dont le Canada, l'État a fondé certaines entreprises ou a mis la main sur certaines autres. Les chemins de fer nationaux, par exemple, sont un ramassis d'un très grand nombre de lignes ou de tronçons dont on a fait un grand chemin de fer opposé au Pacifique Canadien qui, lui, s'est développé dans le sens qu'ont voulu de grands bonshommes à la fin du dix-neuvième siècle. Ils ont construit le chemin de fer ; ils l'ont administré ; ils ont fondé des entreprises à côté et, dans l'ensemble, ils ont fait de leur groupe une magnifique entreprise. Plus tard, après la guerre de 1939, M. Howe a convaincu M. Louis Saint-Laurent de le laisser créer Air Canada et un certain nombre d'autres entreprises d'État qui ont doté le pays d'une superstructure intéressante pour l'époque.

Tout cela doit-il être modifié entièrement ou partiellement ? Il semble qu'en ce moment, il y ait une opinion générale favorable à la privatisation. Mais qu'est-ce que c'est que la privatisation, sinon la prise en main d'entreprises nationalisées par l'initiative privée ? Il est évident que celles-ci n'acceptent pas les mêmes directives que les sociétés d'État, même si elles font l'objet d'entreprises isolées, ayant leurs propres administrations quasi indépendantes de l'État, mais subissant certaines contraintes qui les alourdissent.

232 Quelle différence peut-on établir entre la *nationalisation* et la *socialisation* d'entreprises ? Dans le premier cas, l'État achète une entreprise et indemnise ses propriétaires dans la mesure qu'il juge à propos. Dans le second cas, c'est-à-dire la socialisation, il s'en empare tout simplement sans indemniser personne. Ce fut le cas, par exemple, du gouvernement provincial, quand il créa la Commission des accidents du travail sous M. Alexandre Taschereau et, plus tard, la Régie de l'assurance automobile sous M. René Lévesque. Dans un cas, il y avait prise en main de l'État en échange de certaines indemnités ; dans le second, il y a eu confiscation pure et simple.

Et voilà !

4. *Obsolète*

La première fois que j'ai vu le mot dans le texte d'un écrivain français de renom, j'ai sursauté, persuadé qu'il y avait là un anglicisme. Et cependant, le mot est français, s'il s'emploie également en anglais dans le même sens, sauf qu'il ne demande pas l'accent grave. *Obsolete* veut, en effet, dire, selon *Harrap's*, « désuet, hors d'usage, tombé en désuétude, suranné ou déclassé ». Tandis que *obsolète* est défini ainsi par *Robert* : « adjectif qui remonterait à 1596, qui n'est guère plus en usage, mais qui veut dire désuet ».

Si l'on hésite devant *obsolète*, disons tout simplement désuet ; ce qui paraîtrait plus simple.

5. *Exhibit*

Il y a là incontestablement un anglicisme. Ceux qui l'emploient veulent dire simplement les choses, les articles faisant l'objet d'une exposition, les objets exposés. On nous dira : « Mais c'est si simple de dire *exhibit* : tout le monde comprend ». Justement, il y a là le défaut de la cuirasse, si l'on peut dire. Veut-on ou ne veut-on pas parler

français ? Si on le veut, il faut s'efforcer d'employer des mots qu'accepte la langue. Peut-être qu'un jour, Jean d'Ormesson le mentionnera dans un de ses articles ; il ne craint pas, en effet, d'écrire un *one-man show*. D'un autre côté, tant que l'Académie française ou l'usage ne l'aura pas reconnu en France, il faut se contenter de dire, par exemple, les objets exposés ou les oeuvres qui font l'objet d'une exposition, etc.

Pour nous, comme pour tous les pays francophones, l'Académie française doit être la commune mesure, même s'il existe, en dehors d'elle, des néologismes tout à fait défendables.

233

6. *Indemniser, indemnité, indemnisable, indemnisation*

Voilà autant de mots d'une origine commune qui servent fréquemment en assurance. Ils ont droit de cité, puisqu'ils précisent, en somme, quelque chose de tout à fait conforme à l'esprit du contrat d'assurance et de la langue.

On les retrouve partiellement en anglais avec *to indemnify, indemnity*, même si ces mots peuvent s'employer dans un sens un peu différent, à certains moments. De toute manière, ils servent avec à-propos dans un texte destiné à rendre la même idée.

7. *Libellé*

Quoi qu'on pense dans certains milieux, on dit : le *libellé* d'une formule, d'un formulaire, d'un acte. Mais il faut éviter d'appeler *libellé* la formule ou le formulaire qui s'insère dans une police d'assurance. Quand l'assureur laisse au courtier le soin de préparer les conditions du contrat d'assurance, on pourrait parler du *libellé*, non pas comme de la formule elle-même, mais, dans le même esprit, de la rédaction des clauses. On pourrait dire, par exemple, le *libellé* ne me convient pas du tout. Le formulaire lui-même deviendrait la formule descriptive ou tout simplement le formulaire.

Nous nous excusons de revenir sur le sujet, car il y a bien une trentaine d'années que nous insistons pour qu'on établisse une différence entre le même mot, qui ne s'applique pas à la même chose. Nuance ? Non : simple exactitude des termes employés.

8. *Transaction*

On parle d'une taxe fédérale sur les *transactions*. J'ai déjà noté le sens exact du mot *transaction*. Si on le considère dans cette expression officielle, cela voudrait vraiment dire « taxe sur les compromis ». Or, ce que le gouvernement vise, c'est d'imposer une taxe sur les opérations commerciales, industrielles ou financières. C'est un autre exemple de faux amis.

9. *Maîtresse-femme*

234

On veut dire par là une femme remarquable, une femme de caractère, une femme capable de diriger non seulement sa famille, mais une affaire. Autant on doit s'incliner devant cette expression, autant il vaut mieux éviter de donner au mot *maître* une forme féminine, si l'on ne veut pas faire sourire.

Si *maîtresse* veut dire la compagne ou l'amie d'un célibataire ou d'un homme marié, il y a également une expression, un canadianisme qui, en toute candeur, s'applique à l'institutrice. Autrefois, on entendait les enfants parler de leur *maîtresse d'école* en toute simplicité.

10. *Government Task Force*

En anglais, on distingue entre une *task force* et un comité. Dans le premier cas, il s'agit d'un groupe chargé d'une enquête particulière dans un temps donné. Une fois que son rapport est remis, l'organisme est censé disparaître, à moins que le gouvernement demande des précisions ou veuille aller au fond de certains aspects des questions étudiées. Dans le cas d'un comité, il s'agit d'un organisme de même genre, puisqu'il est chargé de faire enquête sur une question particulière. D'un autre côté, la période fixée pourra parfaitement être dépassée, si les membres du comité considèrent que le temps accordé est insuffisant. Par ailleurs, un comité peut avoir un caractère de permanence.

Si nous opposons un terme à l'autre, c'est simplement pour en montrer la durée possible et la fonction attribuée à chacun.

11. *Réhabilitation et rééducation*

Dans certains milieux, on parle encore de *réhabiliter* un infirme ou un handicapé, alors qu'il faudrait dire *rééduquer*, c'est-à-dire lui

faire subir des traitements destinés non pas à faire disparaître complètement son infirmité, mais à tenter de lui faire utiliser au maximum la force qui lui reste. On lui permet ainsi d'atteindre à une certaine habileté, de se tirer d'affaire dans certaines circonstances ; en somme, on lui redonne goût à la vie en lui faisant retrouver certains mouvements dont il avait perdu l'usage.

On *réhabilite* un prisonnier, mais pas un handicapé⁽²⁾. Là également, l'influence anglaise se fait sentir ; car, en anglais, on parle de *rehabilitation*.

12. *Sponsor, bailleur de fonds*

235

« Je cherche un *sponsor* », me dit un artiste de la télévision. Il est à la recherche d'une entreprise ou d'un individu, qui consentirait à l'appuyer financièrement, à lui fournir les fonds nécessaires à son programme. Pourquoi alors parler de *sponsor* ? Dans certains cas, ce sera un *bailleur de fonds*. On ne devrait pas employer cette expression pour qualifier, par exemple, la maison X ou Y, qui accepte un programme de publicité pour la télévision et qui en paie les frais. *Bailleur de fonds* s'appliquerait surtout à une affaire importante, quoique l'on puisse dire que le gouvernement du Québec a été le *bailleur de fonds* principal de Mme Diane Dufresne, quand il lui a permis d'étaler son immense traîne à l'endroit où, auparavant, des athlètes avaient démontré leur forme et leurs aptitudes, mais bien différemment.

Il ne faudrait pas oublier le mot *commanditaire*, qui est sûrement plus simple que *bailleur de fonds*, quand il s'agit de programmes de radio ou de télévision. À notre avis, il rend le sens de *sponsor*.

13. *Contrôle*

Ce mot présente, en français, certaines difficultés d'interprétation. On dira, par exemple : « La majorité des actions détenues par le groupe *** lui permet d'exercer un *contrôle* sur l'orientation de ses initiatives ». Mais ce qu'il ne faut pas affirmer, si l'on veut éviter l'anglicisme, c'est ceci : « Le groupe *** *contrôle* l'entreprise ** ». Il y a

⁽²⁾ Au Canada, on a tendance à supprimer le mot *infirmes* et à le remplacer par le terme *handicapé*, en empruntant ce mot au vocabulaire du turf et en lui donnant un sens qui est moins dur et plus étendu qu'*infirmes*. Dans le même esprit, les aveugles sont devenus des mal-voyants et les sourds, des mal-entendants. D'après Robert, Balzac a écrit : 'Paris, le monde de la fashion, du turf. . .'

une nuance qu'il faut observer. Et cependant, il est si facile de dire : « Tel groupe *contrôle* telle entreprise parce qu'il a 51 pour cent des actions » ; ce qui est le sens anglais du mot, tout au moins en finance.

Ou pourrait peut-être dire : « Tel groupe ayant 51 pour cent des actions en cours peut diriger le groupe comme il l'entend : il peut contrôler l'orientation de l'entreprise, ses politiques, sa production ». C'est plus long, assurément ! Mais si la tendance actuelle est à l'économie, comme à la privatisation, justifie-t-elle un anglicisme ?

236

14. *Réaliser, réalisation*

La même règle s'applique à *réaliser* (verbe français) et *realize* (verbe anglais). Le premier est, en particulier, le fait d'exécuter ; le second de comprendre. C'est ainsi que l'on dira : « Voilà les réalisations de ce groupe » ou « Combien de temps faudra-t-il pour réaliser ce projet ? » (sens français). En comprenez-vous toute la portée et l'étendue ? (*To realize*, sens anglais).

15. *Logiciel*

D'après *Robert*, *logiciel* est un nom masculin originaire du vingtième siècle et venant de *logique*. Techniquement, d'après le dictionnaire, il est l'ensemble des travaux de logique, d'analyse, de programmation nécessaires au fonctionnement d'un ensemble de traitements de l'information (opposé à *matériel*), recommandation officielle pour *software*.

Cette définition nous justifie donc d'avoir protesté contre l'emploi de *software* pour indiquer les données de l'informatique, comme nous nous étions également opposés à *hardware* pour le matériel lui-même. Quand on veut y réfléchir, il est si facile de trouver des mots équivalents à des barbarismes comme *hardware* et *software* pour présenter des appareils et les données qu'ils fournissent. Nous en sommes encore à nous demander quel plaisantin a trouvé ces deux termes américains pour qualifier un des appareils les plus extraordinaires, imaginés par notre génération.

16. *Risques politico-économiques*

Dans *L'Argus International*, on note que « l'Égypte, les Philippines, l'Arabie Saoudite, l'Afrique du Sud, la Corée du Sud et la Turquie figurent en tête des pays comportant les plus grands risques po-

litico-économiques pour les entreprises et hommes d'affaires ». Il est étonnant qu'on ne mentionne pas, parmi eux, le Liban et l'Afghanistan.

Quoi qu'il en soit, il y a, dans l'expression *risques politico-économiques*, un sens qu'il faut ajouter à ceux que nous avons indiqués précédemment. En effet, le risque, dans ce cas-là, a un sens particulier qui s'assure, même s'il est très difficile de trouver un marché.

17. I.B.N.R.

Cette expression veut dire, à toutes fins utiles en réassurance, « *loss incurred but not reported* ». Il s'agit de sinistres qui ont eu lieu, qui sont garantis par un contrat d'assurance ou de réassurance, mais qui n'ont pas encore été communiqués à l'assureur ou au réassureur. Dans ce dernier cas en particulier, les sommes peuvent être considérables, à un certain moment. Aussi depuis quelques années, assureurs et réassureurs ajoutent-ils à leurs réserves déjà constituées des sommes assez élevées pour ne pas être pris par surprise. En français, on dit *provision* ou *réserve*, selon l'assureur, pour les sinistres non encore déclarés ou communiqués. Dans la pratique, cependant, on emploie les initiales « I.B.N.R. », reconnues internationalement.

237

Comme on peut l'imaginer, il est très difficile de déterminer une somme exacte. À telle enseigne que le fisc ne fera aucune difficulté pour accepter la chose en se rendant compte qu'il y a là un facteur dont il est difficile de déterminer l'importance à l'avance. Il n'interviendra que si vraiment l'assureur semble faire montre d'un pessimisme outré ; à moins qu'il ne s'agisse d'assurance de responsabilité civile dont, actuellement, il est presque impossible de déterminer l'exactitude à l'avance. En effet, si la cause est portée jusqu'à la Cour suprême du Canada, il faudra peut-être compter de huit à dix ans avant de connaître le résultat définitif et l'importance des frais encourus. Il y a, dans ce secteur en particulier, une telle imprécision que les assureurs auront tendance à mettre de côté des sommes qui ne se justifieront peut-être pas, mais qui mettent la société d'assurance à l'abri. Comme on le sait, si tout n'est pas inconnu dans ce domaine, il faut compter non seulement avec le temps, mais avec l'inflation et les tendances actuelles des tribunaux et les réactions personnelles de certains magistrats.

18. Libelle et diffamation⁽³⁾

Quelle différence y a-t-il entre *libelle* et *diffamation* ? *Libelle*, en français, veut dire *notification*. Ainsi, selon *Robert*, « un libelle de divorce, d'excommunication ». Mais c'est aussi un pamphlet dans le sens propre du mot français, une satire. On dit, par exemple, faire répandre des libelles contre quelqu'un. Et Beaumarchais précise : « les libelles, dernières ressources des lâches ». Par ailleurs, *diffamation* est le fait de dire du mal de quelqu'un dans l'intention ou non de lui nuire. L'un est un texte et l'autre une rumeur, une médisance et surtout une calomnie pouvant porter atteinte à la réputation.

238

Après avoir posé cette différence qui est de nous, tout en étant inspirée du dictionnaire, nous voulons mentionner ici l'ouvrage excellent de Mlle Nicole Vallières sur la *presse et la diffamation*. Ce livre a fait l'objet d'un rapport soumis au ministère des Communications du Québec. Il apporte une étude très circonstanciée de la diffamation, de ses conséquences et des peines auxquelles est exposé celui qui la pratique.

Il faut également noter qu'en règle générale, il est difficile d'obtenir une indemnité pour diffamation, à moins que l'on puisse prouver un tort véritable et que l'on en établisse la valeur monétaire. À ce sujet, il me revient qu'un avocat célèbre avait poursuivi le membre d'un cercle privé qui avait osé dire devant ses amis qu'il était anticlérical. À l'époque, dans notre milieu, c'était grave. Or, il ne put rien obtenir, après avoir été forcé d'admettre que, par la suite, on l'avait invité à parler du haut de la chaire, dans une église de Montréal.

19. Taux de sinistralité

Pour comprendre ce mot qui est un néologisme technique défendable, il est vrai, il faut partir du mot *sinistre*. En mettant de côté tout ce qu'il peut avoir de pénible, un sinistre en assurance est un dommage subi par l'assuré, mais indemnisable ou non, en vertu d'une police d'assurance émise par un assureur. Un vol, un incendie, une explosion sont autant de sinistres dont la forme varie évidemment, mais dont le dommage se règle par un versement correspondant aux conditions du contrat d'assurance. En pratique et de façon

⁽³⁾ En marge de *La presse et la diffamation*, par Nicole Vallières, qu'analyse ailleurs un de nos collaborateurs. Chez Wilson & Lafleur.

pas très harmonieuse, il faut le reconnaître, on parlera du degré et du taux de sinistrabilité. Dans le premier cas, il s'agit de l'étendue du sinistre et, dans le deuxième cas, du pourcentage des sinistres subis par un assureur au cours de l'exercice soit pour l'ensemble des assurances traitées par lui, soit pour un genre d'assurance particulier. Plus simplement, on pourrait parler, dans le dernier cas, du rapport des sinistres aux primes soit acquises, soit souscrites, selon le cas, pour établir une mesure de la sinistrabilité ou du risque.

Si le mot *sinistre* est reconnu, il faut admettre que *sinistrabilité* est un néologisme. Voici comment on définit le mot sinistre dans *Robert* : « événement catastrophique naturel, qui occasionne des dommages, des pertes (incendie, inondation, naufrage, tremblement de terre, etc.) ; dommages ou pertes subis par des objets assurés ». On ne va pas, cependant, jusqu'à reconnaître le terme de *sinistrabilité*, semble-t-il. Il n'est pas beau, mais il exprime un aspect de la technique.

239

Et qu'est-ce qu'un sinistré ? Sinon celui qui a subi un sinistre, une perte (*loss*), disent ceux qui se laissent lentement pénétrer par le *franglais*.

20. Un collectif de réalisation

J'imagine qu'on veut dire par là la participation d'un certain nombre de gens à un spectacle présenté à la télévision. Dans ce cas, pourquoi ne dit-on pas une réalisation collective ?

Ne faudrait-il pas essayer, même à la télévision, de parler simplement ? Et peut-être surtout à la télévision, en tenant compte de l'extraordinaire influence de l'image et de la voix alliées à la phrase, à la portée des mots.

21. L'environnement

C'est tout et rien de tout à fait précis. N'est-ce pas le milieu, cependant, c'est-à-dire le pays, la région, la ville, le village dans lequel on vit, la campagne qui nous entoure ? Celui qui ouvre un cimetière d'autos, qui déverse des corps toxiques, des boues industrielles, du purin dans une rivière, les bruits excessifs, les vidanges répandues dans un amas de déchets, les vapeurs acides qui s'échappent des usines, tout cela nuit à l'environnement, gâche le paysage, gâte la qualité des produits de la terre, nuit au plaisir ou à l'agrément de la vie,

contribue à détruire le milieu. . . *l'environnement*, dit-on maintenant.

C'est ainsi qu'il y a maintenant en politique le ministère de l'Environnement, qui est censé lutter contre ces diverses atteintes au milieu. Cela ne comprend pas les atteintes à l'environnement moral, qui est plutôt du ressort des autorités municipales.

240 Mot inspiré de l'américain, note *Robert*, qui en fait remonter l'usage à 1964 et qui le définit ainsi, de façon générale : « exemple des conditions naturelles (physiques, chimiques et biologiques) et culturelles (sociologiques) susceptibles d'agir sur les organismes vivants et les activités humaines ». On comprend pourquoi nous avons noté que le terme englobe beaucoup de choses, tout en n'exprimant rien de tout à fait précis. C'est une expression venue de la sociologie, cette science de l'à peu près, telle qu'on la conçoit en Amérique, et même en France, avec l'étendue et l'imprécision d'un jargon. Il est inutile de vouloir l'écartier : il est trop répandu et parfois trop commode.

22. *Tort system, no-fault system*

Il y a là deux manières d'indemniser la victime d'un accident. La première tient compte de la responsabilité reconnue par le tribunal, par l'intéressé lui-même ou par son assureur ; la seconde ne considère pas la responsabilité du tiers, mais détermine le dommage causé ou la perte subie, sans se préoccuper d'autre chose que le barème déterminé par la loi ou par le service de l'État intéressé dans le cas en question. Ainsi, dans l'assurance contre les accidents du travail, seules interviennent la durée de l'immobilisation, la nature de la blessure et, enfin, la diminution de capacité de travail de l'accidenté. Dans la province de Québec, le mode d'indemnisation est le même, dans le cas de l'accident d'automobile. C'est la Régie de l'assurance automobile qui détermine l'indemnité à laquelle l'accidenté a droit. C'est ce que l'on appelle l'indemnisation sans égard à la faute ou *no-fault system*. En viendra-t-on à cette conception de l'État-providence pour tous les accidents, quelle qu'en soit l'origine ? On ne le sait pas encore, mais il est possible qu'on la demande, si :

- a) d'une part, les tribunaux continuent d'accorder, dans les cas de responsabilité civile, des montants hors de proportion des assurances ou des ressources de l'intéressé ;

b) d'autre part, si la tendance des tribunaux continue à donner autant d'importance aux besoins de la victime qu'à ses droits réels en fonction de la loi.

Dans le premier cas, on a le régime de la faute et dans le second, celui de l'indemnisation sans égard à la faute et non *sans faute*, comme disent certains qui traduisent littéralement.

23. Du même acabit, de la même farine

Parfois, on entend cette expression *du même acabit*, au Canada français. Cela veut dire du même genre, du même groupe, de la même espèce. Ainsi, on dira avec un peu de dédain : « À quoi peut-on s'attendre de plus (ou de moins) de gens de cet acabit ? » Par ailleurs, il semble, d'après *Robert*, que l'expression *de la même farine* s'emploie en France rurale dans à peu près le même sens. Nous croyons, cependant, que si l'on ne veut pas faire sourire son interlocuteur, au Canada, il vaudrait mieux s'en tenir à la première.

241

24. Véhicule financier

On veut dire par là une forme de placement : titres hypothécaires, obligations ou actions. Mais pourquoi parler de *véhicule* ? Probablement qu'il s'agit là simplement de la traduction littérale de *financial vehicle*. Or, qu'est-ce que c'est qu'un *véhicule* ? N'est-ce pas un mode de transport ? En l'espèce, il s'agit simplement, encore une fois, d'une forme ou d'un mode de placement.

25. Composante

Le mot *composante* a droit de cité. Ainsi Henriot écrit : « De cet art de dissocier les composantes d'une idée ou d'un sentiment ». Je pense qu'en littérature, le mot est excellent. Par ailleurs, il me semble inexact quand on l'emploie ainsi : « Les composantes du marasme actuel ». Pourquoi ne pas dire tout simplement : « Les raisons » ; cela fait moins savant, mais je pense, plus exact, car si l'on donne la *composante* d'une idée, il est beaucoup plus simple d'exposer les raisons d'une crise ou d'une situation comme celle à laquelle nous assistons, à l'heure actuelle.

Je ratiocine ! Je ne pense pas car, avant tout, je recherche la simplicité et la précision des termes.

26. Selon les principes comptables généralement reconnus

On trouve, dans les bilans préparés par un expert-comptable, la phrase en question. Quel est son sens exact ? Voici comment on la définit dans un ouvrage de comptabilité intermédiaire présentant la théorie comptable et ses modalités d'application. Il s'agit d'un texte signé par MM. Fernand Sylvain, A.N. Mosich et E. John Larsen :

242

« L'expression *principes comptables généralement reconnus* est utilisée en comptabilité depuis de nombreuses années. L'expert-comptable emploie cette expression dans son *rapport de vérification* pour faire savoir que l'entreprise dont il a vérifié les livres a établi ses états financiers d'une manière satisfaisante de telle sorte qu'il soit possible de faire des comparaisons avec les états financiers des exercices précédents ou avec ceux des entreprises de même nature.

Par *principes comptables généralement reconnus*, on entend les principes comptables en vigueur dans un espace juridique donné, dont l'existence a été reconnue formellement par un organisme responsable de l'établissement des normes ou par des textes faisant autorité, ou dont l'acceptation est attribuable à un précédent ou à un consensus. Les principes comptables généralement reconnus comprennent donc autant les conventions comptables de base, les normes comptables et les principes comptables que les conventions, les pratiques et les méthodes comptables.

Les différents sens donnés à l'expression *principes comptables* donnent une idée des difficultés que suscite la mise au point d'une théorie comptable cohérente. Il n'existe pas de liste exhaustive des *principes* comptables. La profession comptable est consciente de cette situation un peu confuse et multiplie les efforts pour la clarifier. Puisque les *principes* comptables ne découlent pas de lois de la nature comme dans le cas de la physique, il faut formuler des normes qui tiendront compte des objectifs des états financiers et de la présentation de l'information financière.

Les difficultés que suscite la formulation d'une théorie comptable cohérente n'ont pas empêché la profession comptable d'améliorer grandement la qualité de l'information financière au cours des dernières années. Cependant, il est indéniable qu'il est possible de faire davantage. »

En somme, il s'agit là d'une autre expression passe-partout. En la logeant dans son certificat, l'expert-comptable note qu'il a suivi les

habitudes établies dans les établissements du genre de celui dont il a fait la vérification.

Comment peut-on établir ces règles ou ces normes comptables de façon précise ? Il y a là une question à laquelle il est presque impossible de répondre puisque la technique variera suivant l'entreprise et suivant les renseignements précis qu'elle doit apporter à ses actionnaires, au moment de l'assemblée générale ou périodiquement, durant l'exercice.

243



La constitution des réserves au Canada est un exemple très intéressant d'un conflit que n'arbitre pas l'expert-comptable, mais dont il doit tenir compte dans son travail. Les provisions pour sinistres en cours de règlement donnent lieu, par exemple, à une bien curieuse opposition du contrôle des Assurances et du ministère des Finances. Leurs intérêts ne sont pas opposés, dans une certaine mesure, comme nous l'avons déjà signalé à plusieurs reprises dans notre Revue. Ils tendent à l'exactitude fiscale autant qu'à la sécurité de l'entreprise. Parfois, l'un veut que l'on protège l'assuré au maximum, compatible avec la solvabilité de l'entreprise, tandis que l'autre recherche le maximum de taxes que la loi impose. Or, ce dernier est-il justifié de ne pas vouloir admettre certaines provisions qui ont trait aux sinistres catastrophiques ? En assurance comme en réassurance, c'est l'inattendu qui est la règle ; bien des opinions sont possibles dès le départ, mais elles changent en cours de règlement : l'application de la faute en assurance de responsabilité civile, par exemple, l'importance que le tribunal lui accorde, l'indemnité qu'il fixe. Selon la durée des procès, les frais, les taux d'intérêt et l'intervention de l'inflation monétaire et judiciaire changent sinon constamment, du moins périodiquement. Et cela pourra durer dix ans.



Dans ses méthodes de vérification, l'expert-comptable doit tenir compte de cette opposition, qui fait partie des normes reconnues. Il suffirait que le contrôle fiscal soit plus compréhensif, dans certains cas, pour que lui-même en tienne compte dans l'établissement de ses *principes comptables généralement reconnus*.

27. Top niveau

Être au *top niveau*, écrit ***, dans un article excellent de *L'Actualité*, mais c'est aussi bête que *représentation non stop*, à l'Opéra de Nice ou encore le *one-man show* qu'affectionne Jean d'Ormesson. *Top niveau*, n'est-ce pas être au niveau le plus élevé de son métier, de sa profession, de son art ? On peut bien écrire ce qu'on veut, dans notre pays comme en France, mais ne devrait-on pas éviter l'anglicisme pour le simple plaisir d'étonner, d'épater ? Trop souvent, on ignore le sens exact des mots étrangers que l'on emploie.

244

Et pourquoi cet autre collaborateur de *L'Actualité* tombe-t-il dans l'extrême du *canayen*, en écrivant : « Assez de *quétaineries* » ? Autant j'aime certains canadianismes, autant celui-là me crispe, tant il semble de bas étage. Une *quétainerie*, c'est, je pense, du *joual*, avec ce qu'il présente de plus déplaisant, même si le terme est assez joli euphoniement.

Par ailleurs, comme est vivant ce numéro de *L'Actualité*, qui présente une centaine de moins de quarante ans appelés à être l'avenir du groupe francophone, d'après les collaborateurs de l'excellent animateur qu'est Jean Paré. Dans vingt ans, il sera intéressant de voir lesquels, parmi les collaborateurs de sa revue, auront vu juste.

28. Pisciniers

Qu'est-ce qu'un *piscinier* ? C'est un artisan qui, dans le Midi de la France, fabrique et installe des piscines. Nous le sommes de père en fils, précise celui qu'interviewe le journaliste du *Figaro*. Et pourquoi pas ? C'est un mot à retenir dans un pays où leur superficie varie d'un endroit à l'autre, sauf à atteindre la taille de la piscine olympique. L'hiver, on la vide, on la chauffe ou encore on y met ce qui va empêcher l'eau de geler. Un de mes amis de Sainte-Adèle a trouvé une autre solution : avec l'aide du soleil, il réchauffe l'eau contenue dans de grands baquets montés sur le toit de sa maison. C'est une de ses astuces. Et il en a plusieurs. Lui qui a fui la Hongrie le jour où on lui a annoncé qu'on s'emparait de son usine et qu'il n'en était plus que le directeur payé et agissant sous la direction de l'État.

29. Fan

Ce mot vient, je crois, de *fanatics* qui, en français, a son équivalent, même si l'orthographe est différente. Au lieu des *fans* de *** —

ce que je ne m'explique pas — on peut parfaitement dire, en français, les *fanatiques* ou les *admirateurs* de *** qui, par exemple, trépigignent devant sa longue traîne, ses hurlements et ses contorsions.

Ne pourrait-on pas dire un fidèle admirateur, un enthousiaste de ***, un fanatique, au besoin ? Or, c'est de *fanatics* justement que vient l'américanisme *fan*, qui en est la contraction et qui est, il faut l'admettre, bien commode pour expliquer l'emballement momentané d'une foule si facilement admirative.

30. *Graffiti*te

245

Qu'est-ce qu'un *graffitiste* ? C'est, je crois, celui qui se défoule de manières diverses, mais surtout en inscrivant des *graffitis* sur un mur, sur une affiche, c'est-à-dire des folies que l'homme normal dit, mais n'écrit pas.

31. *Approche*

Souvent, on emploie, au Canada, le mot *approche* dans le sens que les anglophones donnent au mot *approach*. Par exemple, « *a different approach* », c'est-à-dire une manière différente d'aborder le sujet. La première fois que j'ai vu ce mot, j'ai cru qu'il s'agissait d'un anglicisme. Je le crois encore. D'un autre côté, je trouve, dans une lettre de Françoise de Maintenon, la phrase suivante : « Si j'ai renoncé à peu près à faire passer dans les affaires les préceptes de l'Évangile qui m'étaient chers et garder mes sentiments renfermés dans moi-même, je parvins à acquérir avec le temps quelque influence sur le choix des personnes. Il faut dire que l'*approche* en est plus aisée ». N'y a-t-il pas entre les deux une certaine similitude de sens disparue, il est vrai, avec les années ?

32. *Aviser*

En cas de sinistre, la police d'assurance précise que l'assuré doit *aviser* l'assureur et lui communiquer tous les faits nécessaires. *Aviser* est français dans ce sens, quoi qu'on pense. D'un autre côté, il y a plusieurs autres expressions qui éviteront la répétition du même mot. Ainsi, dans un contrat de la Mutuelle d'assurance artisanale de France, je vois les termes suivants : notifier, déclarer les faits, faire les déclarations nécessaires, faire connaître à l'assureur et, enfin, tout simplement *avertir* et *informer*. Il y a là toute une série de termes qui peuvent éviter la répétition ou la redite.

33. Maintenance

Maintenance est un autre anglicisme que *l'usage* accepte. On est rendu, en effet, trop souvent à se demander si le mot est de l'anglais ou du *franglais*. C'est l'usage qui en établit le sens, plus que l'origine du mot même. Pourvu qu'on l'emploie assez souvent, l'expression devient sinon le bon usage, du moins la justification des sens qu'on lui donne. Pourquoi faire tant de *chichi*, quand les Français eux-mêmes l'utilisent dans la pratique ? Mais, justement, il y en a aussi qui s'en désolent.

Chronique juridique

par

divers collaborateurs

I - La Cour suprême soulève le voile corporatif

À l'instar du tribunal de première instance et de la Cour d'appel d'Ontario, la Cour suprême du Canada a rejeté l'appel de compagnies d'assurances qui refusaient d'indemniser une compagnie assurée parce que l'incendie avait détruit les biens qui appartenaient personnellement à son unique actionnaire⁽¹⁾.

247

L'intimé avait incorporé une entreprise de fabrication et de vente d'articles de cuir et en était l'unique actionnaire et administrateur. L'assuré était l'entreprise et, vu l'absence d'intérêt assurable, les assureurs ont refusé d'indemniser.

La Cour suprême a reconnu qu'il ne fallait pas faire abstraction de la personnalité morale, pour ne pas créer de distinction entre les sociétés ayant un seul actionnaire et celles qui en ont plusieurs. Elle n'en a pas moins reconnu un intérêt assurable à l'intimé, puisqu'il pouvait démontrer l'existence d'un rapport avec le bien assuré et d'un préjudice qui lui était causé, en raison du sinistre.

Il serait bon d'ajouter l'*obiter dictum* du juge de première instance : si l'on avait conclu à l'absence d'intérêt assurable, le courtier d'assurance aurait été jugé responsable, puisqu'il s'était engagé à assurer les biens détruits.

C. N. Dumais⁽²⁾

II - La Charte... et encore la Charte

Le principe qu'on croyait immuable, relatif aux prescriptions pour les mises en demeure et recours adressés à une municipalité

⁽¹⁾ *Constitution Insurance Company of Canada et al. c. Kosmopoulos et al.*, Cour suprême du Canada, 29 janvier 1987.

⁽²⁾ M^e Dumais est directeur, services juridiques et sinistres chez Dale-Parizeau Inc., membre du groupe Sodarcac.

dans le cas où sa responsabilité est en jeu, vient d'essayer un dur coup dans un jugement de la *Supreme Court of Ontario*⁽³⁾. Le juge Smith a alors appliqué l'article 15 de la Charte canadienne des droits et libertés, qui prévoit l'égalité de tous devant la loi pour rejeter une requête en irrecevabilité de la municipalité poursuivie pour dommages au-delà du délai de trois mois prévu au *Municipal Act* d'Ontario.

248

Selon le juge, l'article 15 peut permettre de faire des distinctions sur la nature des dommages dans des poursuites et non sur l'identité des personnes qui sont responsables, et il serait déraisonnable de catégoriser les personnes qui ont droit de réclamer, certaines en ayant le droit et d'autres non, tout dépendant des responsables. Il conclut que le principe d'un délai de prescription différent applicable aux recours contre les municipalités n'est pas rationnel, ni acceptable comme dérogation à la règle générale.

Il y aura peut-être appel de cette décision, mais ce jugement vient remettre en question toute une série de prescriptions de recours en dommages, variant selon l'identité des défendeurs : hôpitaux, co-contractant, commerçant, particulier, auteur d'un délit ou d'un quasi délit, etc.

Ce même article 15 a amené un juge de la Cour d'appel de Terre-Neuve à autoriser la victime d'un accident de travail à poursuivre son employeur⁽⁴⁾. Le magistrat soutient que le refus de donner accès aux tribunaux à une catégorie de citoyens n'est pas raisonnable, ni justifié dans une société libre et démocratique. Selon lui, les buts de la Loi sur les accidents de travail de l'endroit auraient pu être atteints, sans limiter le droit de recours.

En outre, il appert que plusieurs victimes d'accidents d'automobiles au Québec ont intenté des poursuites contre le procureur général de la province, la Régie de l'assurance automobile et des personnes pouvant être tenues responsables de dommages corporels causés à la suite d'un accident de la route, en invoquant la Charte des droits et libertés.

C. N. Dumais

⁽³⁾ *Streng et al v. Corporation of the Township of Winchester*, 5 septembre 1986 (*Supreme Court of Ontario*, Smith J.).

⁽⁴⁾ *Piercey v. General Bakeries Ltd.*

III - La faute ou le dommage ?

Chacun sait que, pour réussir dans une action en dommages, le demandeur doit établir le dommage, la faute et le lien de causalité entre les deux. Il semble que ce principe ait cependant été remis en question récemment par nos tribunaux dans deux décisions récentes.

Dans ces deux cas, des notaires étaient poursuivis par leur client, à cause d'une omission, lors de l'examen des titres. Dans chaque cas, les procureurs du notaire avaient présenté une requête en irrecevabilité au motif que le recours était prématuré, notamment parce qu'il était hypothétique et que le réclamant avait de bons droits à faire valoir contre le vendeur ou le débiteur, avant de s'en prendre au notaire. La Cour d'appel avait déjà établi que, dans pareil cas, l'action était prématurée et qu'on ne pouvait poursuivre pour des dommages que l'on craint, mais que l'on n'a pas encore subis⁽⁵⁾.

249

Pendant, deux décisions récentes⁽⁶⁾ viennent affirmer, à l'opposé, que le notaire poursuivi ne peut bénéficier d'un traitement de faveur : puisqu'il est poursuivi conjointement et solidairement avec l'autre partie au contrat (le premier pour faute délictuelle, la seconde pour faute contractuelle), c'est au juge du fond de décider si l'action sera maintenue ou rejetée contre l'une ou l'autre des deux parties. Il ne faut donc pas confondre preuve d'un préjudice et droit d'action. Il ne s'agirait donc pas de dommages éventuels, mais de dommages bel et bien subis, dommages qui consistent en un manquement du notaire à son devoir d'information.

En toute déférence, nous croyons qu'il faille distinguer entre la faute et le dommage, puisque ce sont des éléments distincts parmi les trois que doit établir un demandeur, pour réussir dans son action et que la décision de la Cour d'appel, que nous avons citée, aurait pu être appliquée, dans pareil cas.

C. N. Dumais

⁽⁵⁾ *Tri-State Investments Co. Ltd. c. Albanese*, C.A. Montréal, 500-09-000257-782, 16 janvier 1981.

⁽⁶⁾ *Caisse populaire de Charlesbourg c. Lessard*, C.S. Québec 200-05-001063-861, 31 juillet 1986, J.E. 86-1041 et *Cadieux c. Bergeron et al*, C.P. Montréal, 500-02-040073-830, 24 janvier 1985.

IV – L'avis de sinistre tardif

Dans le numéro de janvier 1987 de notre Revue, le soussigné a traité de décisions récentes de nos tribunaux, qui concluaient que l'avis de sinistre tardif à son assureur de responsabilité justifiait ce dernier de refuser son concours à l'assuré en défaut et ce, même en l'absence de tout préjudice. Or, la Cour d'appel du Québec rendait récemment un jugement en ce sens⁽⁷⁾.

250 En novembre 1964, à la suite de vents violents, un arbre de la cité de Lachine s'écroulait et tuait deux jeunes filles. La compagnie appelante avait été prévenue de l'incident, peu de temps après, et les circonstances indiquaient qu'on pourrait lui en attribuer la responsabilité. En octobre 1968, la succession des deux jeunes filles intentait une action contre la cité de Lachine et, le même mois, la cité prévenait l'appelante qu'elle la tenait responsable de l'incident. L'appelante transmet alors seulement à son assureur la lettre reçue des procureurs de la cité de Lachine. Une poursuite fut effectivement intentée contre l'appelante en 1973, et son assureur refusa de prendre fait et cause, invoquant le défaut d'avis.

Confirmant le jugement rendu en première instance et reprenant, dans des termes analogues, l'affaire *Tremblay c. Éthier*⁽⁸⁾ la Cour d'appel rejeta le recours de l'assurée. Dans sa décision, le juge Rothman dit notamment :

« It may be true that Canadian Shade Tree did not feel it was responsible for the accident because it did not believe it was required to make any inspection beyond a visual inspection of the City's trees. But that is no justification for failing to notify the insurance company of the occurrence. The facts were known and, in my view, any reasonable person should have been able to foresee the possibility that the victims or the City might attribute the accident to Appellant's failure to notice the rotten condition of the tree when it inspected it ».

Dans l'affaire *Tremblay c. Éthier* précitée, la Cour a statué expressément qu'un avis de sinistre tardif justifiait l'assureur de nier couverture et ce, qu'il y ait ou non préjudice. La décision de la Cour d'appel sous étude où, manifestement, l'assureur n'a subi aucun pré-

⁽⁷⁾ *Canadian Shade Tree Service Ltd. c. Northern Assurance Co.*, C.A. Montréal, 500-09-000789-834, J.E. 87-49, jugement du 11 décembre 1986.

⁽⁸⁾ C.S. Montréal, 500-05-008100-72, 27 octobre 1975.

judice quant à l'enquête sur les faits entourant l'incident, est une décision de plus justifiant l'assureur en présence d'un avis de sinistre tardif de refuser son concours à l'assuré, peu importe la question du préjudice⁽⁹⁾, à moins que le contrat d'assurance ne le prévoie spécifiquement.

D. Borgia⁽¹⁰⁾

V – Une autre grande controverse juridique : l'article 2604 C.c.

Avant l'entrée en vigueur de la nouvelle Loi sur les assurances, le 20 octobre 1976, il n'existait pas de dispositions expresses concernant l'assurance de responsabilité. Seul l'ancien article 2468, d'ordre général, en faisait une simple mention, un peu à la sauvette.

251

Dans la foulée de la réforme, le législateur est venu corriger cette lacune par des dispositions précises et impératives⁽¹¹⁾, en assurance de responsabilité. Il s'agit des articles 2600 à 2605 du Code civil. Depuis leur adoption, les articles 2603, 2604 et 2605 ont fait couler beaucoup d'encre et certains amendements ont été apportés en 1979, notamment quant à l'article 2604.

L'article 2604 du Code civil, applicable depuis l'entrée en vigueur de la nouvelle Loi, a ainsi donné lieu, depuis son adoption, à des interprétations divergentes dont nous ferons état dans le présent article.

Mais d'abord, il est utile de faire les présentations. L'article 2604 du Code civil se lit comme suit :

« Sous réserve d'autres dispositions législatives, l'assureur est tenu de prendre le fait et cause de toute personne qui a droit au bénéfice d'assurance, et d'assumer sa défense dans toute action intentée contre elle.

Aucune transaction conclue sans le consentement de l'assureur n'est opposable à ce dernier. »

Le dernier alinéa de cet article ne semble poser aucun problème : alors qu'avant le 20 octobre 1976, il était possible à l'assureur

⁽⁹⁾ Voir également *Canadian Home Insurance Co. c. Piandes, C.A. Québec*, 200-09-000747-821, 7 avril 1986, où la Cour d'appel parle de l'opposabilité d'un défaut d'avis non seulement à l'assuré désigné, mais à tout assuré inconnu.

⁽¹⁰⁾ M^e Borgia est membre de l'étude Duquette, Morneau, Bélanger à Montréal.

⁽¹¹⁾ De droit nouveau, de nombreuses dispositions de l'assurance ont été édictées auxquelles l'assureur ne pouvait déroger (Article 2500 C.c.).

de stipuler au contrat la déchéance des droits, advenant une transaction faite entre l'assuré et la victime, sans le consentement de cet assureur, désormais la règle applicable est l'inopposabilité à l'assureur d'une pareille transaction.

Selon M^e J.G. Bergeron, « l'aveu de responsabilité de l'assuré, sans le consentement de l'assureur, devrait subir le même sort »⁽¹²⁾.

C'est plutôt le premier alinéa dudit article 2604 qui crée la confusion.

252

L'article commence par les mots : « Sous réserve d'autres dispositions législatives ». C'est donc dire que l'article 2604 n'est pas d'application absolue et ce, même si cet article est d'ordre public et que les parties ne peuvent y déroger, selon l'article 2500 C.c. (premier alinéa).

Les deux questions principales qui se posent sont les suivantes : quelle est l'étendue des obligations de l'assureur, d'une part, et l'assureur est-il tenu, dans tous les cas, aux obligations imposées dans cet article, d'autre part ?

En ce qui concerne l'étendue des obligations de l'assureur, elle serait de deux natures :

- prendre fait et cause de toute personne qui a droit au bénéfice de l'assurance ;
- et assumer sa défense dans toute action intentée contre elle.

Comme le mot *elle* se rapporte directement à « toute personne qui a droit au bénéfice de l'assurance », nous croyons qu'il s'agit là d'une seule obligation, non divisible.

En outre, cette obligation globale suppose le devoir de l'assureur de payer les frais judiciaires découlant de la poursuite. Certains auteurs se sont prononcés sur cette question⁽¹³⁾.

La seconde question nous semble manifestement plus complexe : l'assureur est-il tenu dans tous les cas (dans toutes poursuites de nature civile) de prendre fait et cause et d'assumer la défense de l'assuré ? Il nous semble que non. L'article 2604 C.c. ne parle d'ail-

⁽¹²⁾ Droit des assurances, *Aspects contractuels*, Didier Lluelles, p. 257.

⁽¹³⁾ Voir à ce sujet G.B. Maughan and Mindy Paskell-Mede, *The Duty to Defend in Liability Insurance in Quebec*. Revue du Barreau, Tome 46, numéro 2. Mars-Avril 1986, p. 208 et s.

leurs pas de défense de l'assuré, mais de défense de « toute personne qui a droit au bénéfice de l'assurance ». En effet, l'assurance étant une entente contractuelle et sujette à des obligations bien précisées, il existe de nombreuses situations où l'assuré n'a pas droit au bénéfice de l'assurance.

Dans *Les Mines d'amiante Bell Ltée et une autre c. Federal Insurance Co.*⁽¹⁴⁾, la question posée à la Cour supérieure se résumait à ceci : l'obligation de l'assureur continue-t-elle une fois que la limite d'indemnité prévue dans la police est épuisée ?

Le tribunal s'en tint au texte (preamble) du contrat d'assurance, dans lequel l'assureur stipulait une obligation *subject to the limits of liability, exclusions, conditions and other terms of this policy*.

253

Le tribunal a pu conclure que l'obligation de l'assureur de défendre trouve ses limites dans les dispositions contractuelles. Or, l'une de ces dispositions est le montant d'assurance, élément essentiel du contrat. Lorsque tel montant est payé par l'assureur, l'assuré n'a plus droit au bénéfice de l'assurance.

La cause précédente a été portée en appel. Il existe, en effet, une école de pensée contraire qui affirme avec force et conviction que l'obligation de prendre la défense de l'assuré est une obligation absolue et ce, même s'il y a allégation de fraude⁽¹⁵⁾.

Les tenants de cette ligne de pensée ne voient aucune exception contractuelle susceptible de dérogation dans l'expression « toute action intentée » de l'article 2604 C.c. Et cela parce que la bonne foi, principe de l'assurance, se présume toujours. Il est vrai qu'en cette cause, *Gérard Filion et al c. La Sécurité*, où une fraude était alléguée, l'assureur avait le devoir de prouver la fraude. De dire le tribunal, si le jugement, au fond, confirme les allégations de fraude, l'assureur alors et seulement sera libéré de ses obligations.

Un arrêt récent de la Cour supérieure s'oppose pourtant à une interprétation aussi stricte de l'article 2604 du Code civil. Dans *Commission Scolaire Grande-Hermine c. Équipement Électrique*

⁽¹⁴⁾ 1985 C.S. 1096. Porté en appel.

⁽¹⁵⁾ *Gérard Filion et une autre c. La Sécurité Compagnie d'assurances générales du Canada*, 1986 R.J.Q. 1449 à 1459.

Turbide Ltée et Lavery O'Brien⁽¹⁶⁾, le juge conteste la décision précédente :

« Les mots « toute personne qui a droit au bénéfice de l'assurance », utilisés dans cet article, impliquent une double notion : ils désignent, d'une part, quiconque est couvert par le contrat d'assurance (non pas uniquement l'assuré nommé désigné) pourvu, et c'est là la deuxième idée qui se dégage du choix des termes, qu'il rencontre les termes et conditions du contrat, i.e. qu'il « ait droit au bénéfice de l'assurance ».

254

Là encore, il y a appel.

Dans le même sens, dans *Madill c. Joncas* (J.E. 85-1002), la Cour supérieure avait indiqué que l'article 2604 C.c. n'avait pas d'application, en l'espèce, puisque l'assuré, par son refus de coopérer avec l'assureur, avait perdu le droit aux bénéfices de l'assurance.

En attendant que les différents appels ne viennent mettre un terme à cette dispute juridique, nous sommes d'opinion que l'interprétation donnée par M. le juge Delisle, dans l'affaire *C.S. Grande-Hermine*, doit prévaloir. Sinon, pourquoi le législateur aurait-il utilisé les mots « de toute personne qui a droit au bénéfice de l'assurance » ?

La clé de cette controverse doit résider, selon nous, dans ces mots et c'est l'applicabilité du contrat d'assurance qui prédomine et cela ne vient pas contredire la nature impérative et d'ordre public de l'article 2604 C.c.

À titre d'exemple, un assuré ayant accepté une haute franchise, disons \$100,000, n'aurait pas droit au bénéfice de l'assurance, s'il est poursuivi pour un montant inférieur. Dans tel cas, nous sommes d'opinion que l'assureur ne serait pas tenu de prendre fait et cause.

Pour établir si l'assuré a droit au bénéfice de l'assurance, une simple preuve *prima facie* suffirait, aux dires de M. le juge Delisle :

« L'octroi d'une telle autorisation ne consacre en rien le principe que l'assureur, dans un cas précis, n'a aucune obligation envers son assuré. Il signifie tout simplement que, de prime abord, l'assureur justifie des moyens suffisants pour se soustraire à l'obligation imposée par l'article 2604 C.c. Le véritable débat, au sujet de l'ap-

⁽¹⁶⁾ 1986 R.R.A. 682. Porté en appel.

plicabilité du contrat d'assurance, se fera au niveau d'une action en garantie ou d'une saisie-arrêt après jugement ».

Lorsque les dispositions impératives que la loi impose à l'assureur sont respectées, un seul principe d'ordre contractuel doit dominer l'engagement d'assurance : les conditions et limitations précises et sans ambiguïté formulées dans la police, sinon on risque de perturber l'économie même du contrat.

Rémi Moreau

Chronique de documentation

par

J. H. & R. M.

I - L'impôt sur le revenu et l'indemnité accordée à l'accidenté

256

En toute conscience, certains juges se préoccupent de l'impôt sur le revenu que l'accidenté aura à payer dans les années à venir. Au premier abord, on peut se demander pourquoi traiter ainsi un individu estropié ou handicapé, alors qu'on demande à chacun de payer sa part des dépenses de l'État ? Par ailleurs, il semble que la question soit posée simplement dans le cas de la victime d'un accident, complètement immobilisé. Il y a, à ce sujet, deux exemples très intéressants, l'un tiré d'un jugement de la Cour d'appel (*Québec Téléphone c. Alain Lebrun, Ghislain Lebrun et Bibiane Tremblay*), que voici :

« Cette question pose toujours le problème de la réparation intégrale. L'argument retenu par le premier juge veut que, si une majoration ne soit pas accordée, que le fonds médical sera épuisé prématurément et qu'en conséquence, la victime ne sera pas indemnisée adéquatement.

En principe, j'admettrais volontiers cet argument. Cependant, la majoration pose un problème. Un vieil adage veut certes que seules deux choses soient sûres dans la vie humaine : la mort et les impôts. Cependant, rien dans la preuve, en règle générale, ne peut nous indiquer quelles seront la mesure et la forme de ces impôts au cours d'une période de temps qui excède une génération. Leur quotité et leur assiette dépendent formellement du fait du prince dont la vie s'est montrée fort changeante, comme le démontre sans doute l'histoire législative de la fiscalité des dernières générations. Par ailleurs, les lois fiscales prévoient déjà un certain nombre de déductions. Est-il possible de mesurer le montant de cette compensation selon les probabilités requises par les normes de la preuve civile ? L'intimé doit recevoir une pleine compensation, suivant les principes de la responsabilité civile. Cependant, l'appelante, de son côté, ne doit pas être condamnée au paiement d'une compensation qui excède la mesure probablement nécessaire à la réparation du préjudice subi. Dans la mesure où l'évolution de cette clause fiscale

s'avère impossible avec quelque degré sinon de certitude, du moins de probabilité, il paraît faire partie de ces risques de l'existence auxquels le système de responsabilité civile ne saurait pallier. Il ne diffère guère des aléas d'une vie plus longue que celle que prévoient les évaluations médicales et qui, théoriquement, exposerait la victime à l'épuisement des fonds qui lui sont alloués avant le terme de son existence. Leur apparente rigueur scientifique des calculs de la demande dissimule mal leur caractère fondamentalement hypothétique. Ils incitent à l'arbitraire du juge plus qu'à son arbitrage. En conséquence, je retrancherais la majoration accordée pour fins d'impôt sur l'indemnité pour fonds médical sur la somme de \$289,024,33. »

257

Le second exemple prend la forme d'une demande faite par le Bureau d'assurance du Canada au ministre des Finances fédéral. Il attire l'attention du ministre sur certains cas où le montant a été énormément augmenté par le tribunal, en invoquant justement la nécessité de réparer le dommage aussi intégralement que possible. Le Bureau prend l'attitude qu'il serait possible d'apporter une solution au problème en exemptant l'indemnité à l'avance, à l'aide d'une disposition de la Loi.

Comme on le voit, il y a là une question très importante qui pousse certains juges à accorder des sommes très élevées, sans être sûrs qu'elles seront suffisantes.

R. M.

II - Le jargon du métier

Chaque métier a son jargon. Aussi est-il bon, à certains moments, de définir certains des termes que l'on emploie couramment. En voici quelques-uns dont on a défini la portée :

Net annualized brokerage revenue	Total net brokerage revenue from a Ceding Company generated by treaties and/or facultative business incepting or with an annual anniversary date during a specific year.
Net encashed brokerage revenue	Total net brokerage revenue cashed, unless otherwise specified.

ASSURANCES

	Net earned brokerage revenue	Total net brokerage revenue earned during the fiscal year, i.e. all brokerage which will appear as income in the audited financial statement of a given year, whether collected or not.
	Fees	Total revenue earned during the fiscal year for consultation and/or special work done for a client.
258	Net gain, book of business	The net difference between annualized revenue resulting from new business and annualized revenue on business lost.
	Investment income	Interest earned during the year on bank accounts, certificates of deposit and other short-term investments.
	Profit before income tax	Self-explanatory.
	Profit after income tax	Self-explanatory.
	Broker	The intermediary between the ceding company and one or more reinsurers.
	Ceding company	The insurance company, the business of which is or is to be reinsured.
	Ceding company service index	The mathematical value given to a ceding company to show the comparative degree of effort required to handle that ceding company's reinsurance needs.
	Facultative placement in force	The number of placements on a facultative basis which have been effected and are still in force. A placement refers to the original policy (or policies, if grouped together for placement purposes) reinsured, regardless of how many reinsurers may participate.
	Layer	A reinsurance treaty or facultative placement on an excess of loss basis which is

ASSURANCES

	negotiated independently of other placements covering the same class of business or risk for the same ceding company.	
Reinsurance programme	All reinsurance treaties of a single ceding company. N.B. : Not all treaties part of the same programme need be handled by the same broker.	
Reinsurer	The insurance company which assumes the reinsurance risk transferred from a ceding company.	259
Sub-broker	A broker which receives its instructions from another broker, rather than from a ceding company.	
Treaty	A contract (incl. Fac. Obl.) under which a reinsurer is obliged to accept reinsurance pertaining to all policies of a ceding company falling within a specified category.	
Visit programme	A plan detailing the intentions of a specific group (e.g. a division) to visit other corporations (e.g. ceding companies, reinsurers), showing at least the approximate date when the visit is planned, who will make the visit and what is the purpose of the visit.	
Improvement	Any action undertaken to consolidate and/or increase business and to increase efficiency.	
Adjustment	To avoid misunderstanding with « Brokerage or Premium Adjustment », this term should not be used.	
Corrective measure	Any action undertaken to restore a situation to normal and ensure proper working conditions.	

MPT Person-weeks Total number of work weeks budgeted or used by MPT staff to achieve one or all of their objectives.

Unless indicated, 36 person-weeks per MPT employee per year should be used as a basis for calculating the total work-force available for achieving the division or unit's work objectives.

260 MPT Staff Managerial, professional and technical employees, according to Human Resources Department classifications.

III – La Commission des valeurs mobilières du Québec, en regard de la Loi sur les valeurs mobilières du Québec

La Commission des valeurs mobilières du Québec est constituée sous l'empire de la Loi sur les valeurs mobilières. Elle est chargée de l'administration de ladite Loi et elle exerce les fonctions spécifiquement prévues par le législateur.

D'une façon générale, la Loi⁽¹⁾ confère à la Commission la mission :

- « 1. de favoriser le bon fonctionnement du marché des valeurs mobilières ;
- 2. d'assurer la protection des épargnants contre les pratiques déloyales, abusives et frauduleuses ;
- 3. de régir l'information des porteurs de valeurs mobilières et du public sur les personnes qui font publiquement appel à l'épargne et sur les valeurs émises par celles-ci ;
- 4. d'encadrer l'activité des professionnels du marché des valeurs mobilières, des associations qui les regroupent et des organismes chargés d'assurer le fonctionnement d'un marché de valeurs mobilières ».

Sept membres, au plus, dirigent la Commission. Son président et deux vice-présidents sont nommés directement par le gouvernement et leur mandat comporte une durée d'au plus cinq ans. Seuls le président et les deux vice-présidents exercent leurs fonctions à temps plein.

⁽¹⁾ Article 276 de la Loi sur les valeurs mobilières.

La Commission a son siège à Montréal et peut tenir des séances partout au Québec ou à l'extérieur du Québec. Lors d'assemblées, le quorum est de deux membres et, en cas de partage, le président a voix prépondérante.

Chaque année, au plus tard le 30 juin, est remis au ministre des Institutions financières le rapport d'activités du dernier exercice se terminant le 31 mars précédent. Le président peut également fournir au ministre tout renseignement ou rapport requis par lui concernant les activités de la Commission des valeurs mobilières du Québec.

Pour bien comprendre l'étendue du mandat de la Commission des valeurs mobilières du Québec, qu'il nous suffise de jeter brièvement notre dévolu sur les grands aspects de la Loi sur les valeurs mobilières du Québec.

261

Cette législation vise des formes d'investissements précises dont, notamment, des valeurs mobilières et autres formes énumérées ou dispensées aux articles 1 et suivants.

Le titre II de la Loi s'intitule « Appel public à l'épargne », lequel est divisé en trois chapitres :

- I – Placements de valeurs ;
- II – Dispenses ;
- III – Régimes particuliers.

On y retrouve des stipulations précises, notamment sur le prospectus, sur le déroulement du placement, sur les cas de dispense du prospectus.

Le titre III s'intitule « Information sur valeurs en circulation ». Il concerne les obligations d'information dont est tenu « l'émetteur assujéti », c'est-à-dire celui qui a fait appel publiquement à l'épargne. En outre, l'article 89 de la Loi dispose sur les obligations de déclaration des initiés à l'égard d'un émetteur assujéti.

Le quatrième titre définit et régleme l'application des « Offres publiques ». Voici ce qu'exprime l'article 110 de la Loi, à cet effet :

« L'offre publique d'achat est une opération par laquelle une personne, appelée l'initiateur, offre d'acheter pour son compte tout ou partie des titres d'un émetteur, appelé la société visée, en vue de

prendre ou de renforcer une position dominante dans la société visée.

La position dominante se définit par la réunion dans une même main de plus de 20% des titres de la société visée qui comportent droit de vote. En vue de calculer le pourcentage de titres réunis dans la main d'une personne, il faut ajouter à ceux qu'elle possède ceux qui appartiennent aux personnes avec lesquelles elle a des liens ».

262 L'offre publique est assujettie à des dispositions précises, notamment :

- la transmission de l'offre et de la note d'information par l'initiateur à tous les porteurs de titre de la même catégorie ;
- une circulaire en la forme prévue transmise aux porteurs du titre par le Conseil d'administration de la société visée ;
- les obligations de l'initiateur dans le déroulement de l'offre ;
- les délais de validité de l'offre ;
- le dépôt d'une déclaration, lors de l'achat d'un bloc de titres ;
- l'offre publique de rachat.

Le titre V porte sur les « Courtiers et conseillers en valeurs ». On y retrouve, notamment, les documents que le courtier ou le conseiller doit fournir à la Commission et les obligations à l'égard des clients.

Le sixième titre vise les « Organismes d'auto-réglementation », qui doivent obtenir la reconnaissance par la Commission :

- une bourse de valeurs ;
- une chambre de compensation ;
- une association professionnelle.

Ces organismes sont assujettis à diverses exigences et à un contrôle exercé par la Commission.

Le titre VII, intitulé « Interdictions et dispositions pénales », vise les trois chapitres suivants :

- I - Usage d'informations privilégiées et interdictions diverses ;

II – Infractions particulières (à titre d'exemple, « constitue une infraction le fait de contrevenir à une décision de la Commission (art. 195) ou à manquer à des engagements spécifiques auprès de la Commission) ;

III – Dispositions pénales

Le titre VIII concerne les « Sanctions civiles » et se subdivise en quatre chapitres :

I – Opérations effectuées sans prospectus ou sans note d'information.

263

II – Opérations effectuées avec des documents contenant des informations fausses ou trompeuses.

III – Usage d'informations privilégiées et offres publiques irrégulières.

IV – Prescription (« les actions en nullité ne prescrivent pas un an à compter de la date de l'opération » — art. 234).

À travers tout le champ d'application de la Loi, le rôle de la Commission est omniprésent et ses interventions sont multiples.

La Commission possède des pouvoirs d'enquête, tel que prescrit dans le titre IX de la Loi, et en vue de l'enquête, « toutes les attributions d'un juge de la Cour supérieure, sauf celle d'imposer une peine d'emprisonnement » (art. 240).

En cours d'enquête, la Commission peut rendre des ordonnances, ainsi que le dispose l'article 249 :

« 1. ordonner à la personne qui fait ou ferait l'objet de l'enquête de ne pas se départir de fonds, titres ou autres biens qu'elle a en sa possession ;

2. ordonner à la personne qui fait ou ferait l'objet de l'enquête de ne pas retirer des fonds, titres ou autres biens des mains d'une autre personne qui les a en dépôt ou qui en a la garde ou le contrôle ;

3. ordonner à toute autre personne de ne pas se départir des fonds, titres ou autres biens visés au paragraphe 2. »

Dans le cadre de ses pouvoirs, la Commission peut également recommander au ministre de nommer un administrateur provisoire « chargé de l'administration des biens d'une personne ou de l'administration d'une société à la place du conseil d'administration, dans

des cas d'enquête, de commission de délit, de mauvaise gestion des dirigeants ou de protection des clients.

Outre son rôle de protéger les clients, la Loi énumère les diverses attributions de la Commission :

- 264
- dispenser une personne de certaines obligations prévues dans la Loi ;
 - interdire des activités d'opération sur valeurs ou de conseillers en valeurs ;
 - intervenir d'office dans toutes instances civiles visant l'application de la Loi et ce, sans avis ;
 - intenter toute action ;
 - interdire ou soumettre à des restrictions le démarchage ;
 - rendre des ordonnances ;
 - prononcer un blâme ;
 - établir des instructions générales définissant les exigences concernant l'administration de la Loi sur les valeurs mobilières.

La Commission des valeurs mobilières est ainsi définie dans la Loi sur les valeurs mobilières qui contient plus de 350 articles et de nombreux pouvoirs de réglementation conférés au gouvernement.

Des amendements importants ont été apportés par le projet de Loi numéro 6, déposé le 7 mai 1987 par le ministre délégué aux Finances et à la Privatisation.

À titre d'exemples :

- redéfinition du conseiller en valeurs ;
- redéfinition de la notion d'information privilégiée ;
- nouvelles infractions et amendes et nouveaux pouvoirs de condamnation.

R. M.

IV - Travaux sous l'égide de la CNUCED⁽²⁾ — Nations Unies.

Nous signalons aux lecteurs des documents fort pertinents résumant des travaux du Conseil du commerce et du développement,

⁽²⁾ Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.

sous l'autorité de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement⁽³⁾.

À titre d'aperçu, qu'il nous suffise de signaler les sessions suivantes :

- Travaux sur la promotion de la gestion des risques dans les pays en voie de développement ;
- Travaux sur la fiabilité des compagnies de réassurance ;
- Travaux sur les assurances dans les pays en voie de développement : leur évolution en 1984-1985.

265

À noter que les différentes données qui apparaissent dans les documents n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position, quant au statut juridique, ni au territoire des pays concernés.

Il est plaisant de constater que la maîtrise des risques et la sécurisation par l'assurance fassent ainsi l'objet d'un intérêt particulier de la part des membres des Nations Unies, réunis en sessions d'étude. On note les efforts et les initiatives de chacun pour constituer et réglementer des garanties plus efficaces contre des risques particuliers ou catastrophiques.

Pour de nombreux pays, ce ne sont pas les carences des législations en assurance qui sont à l'origine des problèmes, mais l'absence de personnel qualifié en gestion. Signalons également, pour plusieurs pays, qu'il n'existe pas de statistiques globales, de sorte que l'insuffisance des réserves ne peut être établie.

R. M.

V – Copropriété et assurance

La copropriété est un régime qui se répand assez rapidement au Canada depuis quelques années. Pendant longtemps, il n'y eut guère qu'un ou deux immeubles de ce genre à Montréal, mais il semble qu'à la faveur d'un mouvement très répandu dans certains quartiers, en particulier, un grand nombre d'immeubles ont été construits sur la base de la copropriété et ont été achetés par des gens qui ont trouvé, de cette manière, la solution à leur problème d'habitation.

⁽³⁾ Parutions du 14 janvier 1987, du 3 février 1987 et du 19 février 1987. Genève.

En soi, le régime est valable, puisqu'il permet à celui qui, autrefois, était locataire, de devenir propriétaire avec la hausse considérable de valeur qui accompagne les années d'inflation. Il y a également, au point de vue social, un autre aspect intéressant : l'occupant prend un intérêt direct à sa propriété. Par ailleurs, au point de vue des assurances, il y a un problème qu'il ne faut pas oublier : celui du propriétaire individuel qui doit voir à ce que l'on souscrive une assurance sur l'ensemble de la propriété pour qu'en cas d'incendie, on puisse recevoir l'indemnité nécessaire pour remettre les lieux en état. Il y a, en fait, deux assurances : l'une qui garantit l'immeuble, souscrite par les administrateurs, c'est-à-dire l'intérêt de l'ensemble des copropriétaires, et l'autre qui assure le contenu et les améliorations, souscrite au nom de chacun de ces derniers⁽⁴⁾. Sommairement, on peut décrire ainsi le sens de chacune de ces deux expressions : *immeuble* — ce terme comprend ce qui fait normalement partie de la bâtisse et, en général, ce qui est solidement fixé à fer et à clou, comme on disait autrefois. En somme, il s'agit du bâtiment lui-même. Par *contenu*, on entend ce qui a un caractère de mobilité ou peut s'enlever facilement.

Jusque-là, il n'y a rien de très compliqué, puisqu'après un sinistre, il suffira d'établir ce qui est immeuble et ce qui est contenu et de répartir entre les assurances des occupants les dommages dus au sinistre. Le problème se précise, cependant, si, après avoir occupé le logement, son propriétaire décide de le louer. Alors là, on peut se trouver devant des dommages causés à l'immeuble, des dommages subis par les choses qui, dans l'immeuble, appartiennent au copropriétaire ou au locataire. Théoriquement, tout cela paraît facile à régler puisqu'en somme, il suffit, pour être indemnisé, de rapporter sa perte à l'assureur⁽⁵⁾. D'un autre côté, après un sinistre, il n'est pas toujours facile de délimiter exactement ce qui appartient à l'ensemble des copropriétaires et ce qui est la chose de chaque copropriétaire.

(4) Il peut arriver qu'après avoir pris livraison de son logement, le copropriétaire fasse lui-même des réparations importantes. À notre avis, pour éviter tout malentendu possible, il faudrait a) que la police de l'immeuble se lise de telle manière que tous travaux ultérieurs à la livraison du logement à son copropriétaire soient automatiquement compris dans l'assurance de l'immeuble, au cas où l'assurance prise par chaque copropriétaire est insuffisante ; b) que l'assurance en vigueur tienne compte de la valeur accrue. Autrement, ne risque-t-on pas qu'il reçoive sa part de l'assurance initiale, puisque la valeur de son logement est supérieure à celle des autres propriétaires, s'il n'a pas fait augmenter la garantie ?

(5) En établissant l'intérêt assurable de chacun.

À ce qui précède, s'ajoutent les risques de responsabilité civile. Les copropriétaires en ont souscrit une pour l'ensemble de la propriété et chacun a pris une assurance personnelle à titre d'occupant. Or, le dernier venu — le locataire — doit à son tour s'assurer, car la police du propriétaire ne garantit pas son intérêt. Elle ne s'applique pas, par conséquent, dans le cas d'un dommage causé par un de ses enfants, à un tiers ou par lui-même.

Au fond, le problème est simple, pourvu que chacun ait compris ce qu'il devait faire. Si, au moment du sinistre, il y a une difficulté quelconque, il suffira, pour les assureurs de bonne foi, de chercher la solution qui s'impose, au besoin par le truchement de l'arbitrage, si la chose en vaut la peine.

267



Les assurances de chaudières, de responsabilité civile, de la copropriété, des ascenseurs, de garages et de garagistes ne posent aucun problème particulier, pourvu qu'elles assurent aussi bien l'administrateur que les copropriétaires dans la mesure de leur intérêt.

Quant à l'assurance automobile individuelle, il n'y a aucune difficulté à prévoir, puisque chacun s'assure individuellement. Par ailleurs, s'il y avait une assurance collective, il faudrait prévoir l'isolement des uns et des autres, afin que l'assurance les garantisse, comme dans le cas d'une assurance individuelle.

J. H.

Faits d'actualité

par

J. H. & R. M.

I - L'étonnante hausse des marchés boursiers

268

Actuellement, dans tout le monde occidental, il y a une étonnante poussée boursière. Comment l'expliquer ? C'est le phénomène ordinaire qui se produit, à savoir que l'on s'attend à ce que les résultats des sociétés commerciales et industrielles soient bien meilleurs cette année que durant les deux ou trois dernières années. Au Canada même, il y a incontestablement d'autres facteurs, comme cette Loi 75 qui a permis à l'entreprise industrielle de souscrire à des actions en Bourse avec la perspective de mesures fiscales très avantageuses. On a ainsi orienté un très grand nombre de gens qui, autrefois, se contentaient de placements hypothécaires ou d'obligations à s'intéresser directement à l'entreprise, et cela avec une étonnante réussite, même si on doit prévoir que les résultats ne seront pas nécessairement ceux que l'on a prévus. De toute manière, l'important, comme le signale M. Jacques Melançon dans son article⁽¹⁾, c'est que le mouvement ait été créé au Canada et qu'il ait déclenché une demande non encore satisfaite, qui pouvait fort bien donner des résultats inattendus, mais qui sont, dans l'ensemble, au point de vue économique, une étape nouvelle.

J. H.

II - Une désolante mésaventure

Il y a vingt-deux ans, l'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec créait un bureau de discipline. Or, paraît-il, son existence n'aurait jamais été légalisée. Il a pris un grand nombre de décisions, mais pour leur donner le caractère juridique nécessaire, il faut maintenant passer une loi. On s'y prépare. Quelle pitié et quelle désolation ! Nous sommes les premiers à regretter la situation, car sans discipline, un groupe professionnel n'a guère qu'une valeur théorique.

⁽¹⁾ Revue « Assurances », Avril 1987, p. 1 et suivantes.

Quoi qu'on en pense, il faut en venir à cette conclusion, si l'on veut que l'Association et ses membres soient pris au sérieux.

Les décisions n'ont pas été prises à la légère, mais, au contraire, dans le meilleur esprit et sans désir de vengeance ou d'amertume.

J. H.

III - Le bébé M devant la Cour !

Un tribunal américain du New-Jersey a reconnu, le 31 mars dernier, la légalité d'un contrat de mère-porteuse. Même si la mère de l'enfant avait souhaité garder son enfant après la naissance, le tribunal a confié la garde de l'enfant au père, selon le contrat.

269

Même si un jugement d'appel rendu subséquemment tempéra la rigueur de ce jugement, notamment quant aux droits de visite de la mère, il nous apparaît douteux qu'un tel jugement puisse être rendu au Québec, en raison de notre système juridique (droit civil), qui accorde une autorité absolue aux parents biologiques. Un contrat, même fait valablement par des personnes en ayant la capacité juridique, ne pourrait aller contre l'ordre public, c'est-à-dire la primauté de l'autorité parentale.

La question chez nous, vraisemblablement, pourrait se régler de la même façon que lors d'un divorce. Une preuve serait exigée sur celui des parents biologiques étant le plus apte à assurer l'entretien de l'enfant. Même dans cette éventualité, l'autre parent ne perdrait pas, sauf déchéance expresse, certains droits, telle l'autorité parentale qui est un droit absolu au père et à la mère.

R. M.

IV - Le quarantième anniversaire de la S.S.Q.⁽²⁾

Assez curieusement, on trouve l'origine de la S.S.Q. Mutuelle d'assurance-groupe chez un médecin du quartier de Saint-Sauveur à Québec, le docteur Jacques Tremblay, comme aussi le point de départ du groupe de La Laurentienne. Dans ce cas particulier, il s'agissait d'un médecin pratiquant, celui-là, à Lévis. Les deux ont ce point en commun qu'ils ont voulu créer une société coopérative ou mutuelle rendant service à leurs gens. On sait que, depuis quelques années, le groupe de La Laurentienne a pris une expansion considéra-

⁽²⁾ S.S.Q. est là pour *Services de Santé du Québec*.

ble. L'évolution de la S.S.Q. est moins importante, mais non moins spectaculaire. Celle-ci a, en effet, pris un essor que nous tenons à noter ici. De \$24,000 en 1946, l'actif de la société est passé à \$1 million en 1960, à \$10 millions en 1970, à \$141 millions en 1980, pour atteindre \$360 millions en 1985. Et cela, malgré la concurrence de l'État provincial qui devait fonder la Régie de l'assurance-santé.

270 Nous nous joignons à ceux qui ont présenté leurs félicitations à l'occasion du quarantième anniversaire. Nous le faisons en retard, cependant, puisque l'anniversaire était en 1985. D'un autre côté, nous profitons de l'occasion que nous donne une brochure intitulée « S.S.Q., Mutuelle Groupe », dont on vient de nous faire parvenir un exemplaire. C'est un autre exemple de certaines initiatives qui ont fait de la ville de Québec un centre très actif de l'assurance au Québec. Nous voulons rappeler également l'intervention de ce fonctionnaire qui, à l'époque, permit la fondation de certaines entreprises qui se sont développées remarquablement bien. Il a eu confiance. Il est vrai qu'on n'autoriserait plus la même chose. \$24,000, au départ, ne permettrait plus, en effet, de créer une société, même mutuelle. Il faut dire que les choses ont bien changé, mais, croyons-nous, il faut aussi noter, devant des résultats pareils, que le haut fonctionnaire a eu raison, à l'époque.

J. H.

V – Gel des primes d'assurance automobile en Ontario

Le jeudi 23 avril 1987, en conférence de presse, le ministre ontarien de la Consommation annonçait un gel des primes d'assurance automobile et même des réductions, dans certains cas. Le ministre expliquait, par la même occasion, que le gouvernement avait donné le temps et l'occasion aux compagnies d'assurance d'agir volontairement en ce domaine, mais que leur réponse avait été inadéquate.

Cette décision serait basée sur la croissance de la rentabilité globale dans ce secteur, alors que les primes continuaient d'être toujours en hausse.

Au cours de cette conférence, le ministre annonçait la création d'un Bureau de révision des primes, organisme indépendant dont la tâche sera d'approuver, de réduire et d'ordonner les réductions de primes. Ainsi, le gel annoncé devrait rester en vigueur jusqu'à ce que le Bureau approuve une nouvelle formule de tarification.

R. M.

VI – Résultats des assureurs canadiens en 1986 — Biens et responsabilités

L'organisme canadien, I.A.O., chargé de la compilation des résultats en sinistres de biens et de responsabilités pour les assureurs, dans son dernier rapport (Volume V — Numéro 4), présentait les résultats de l'année 1986. Dans l'ensemble, on note une certaine amélioration, le rapport sinistres-primés étant de 105,6%, quand on sait que les prévisions établies en mars par I.A.O. étaient de 108%. On se souviendra que le rapport sinistres-primés était de 115,3% en 1985.

Quoique le déficit technique, pour l'année 1986, soit de $-\$555.4$ millions, on constate une nette amélioration, par rapport à l'année précédente qui se situait à $-\$1,260$ millions. On assiste donc à une nette remontée, les résultats de l'année 1986 se comparant à ceux de 1982.

271

Qu'on en juge par les résultats globaux suivants des cinq dernières années des assureurs canadiens (biens et responsabilités), tels que publiés par I.A.O. :

	1982	1983	1984	1985	1986
	(000)	(000)	(000)	(000)	(000)
Primes nettes souscrites :	\$7,056	\$7,456	\$7,724	\$8,739	\$10,670
Primes gagnées :	6,723	7,341	7,639	8,225	9,869
Sinistres encourus :	5,019	5,198	5,966	6,790	7,328
Rapport sinistres :	74.7%	70.8%	78.1%	82.5%	74.3%
Frais encourus :	2,266	2,471	2,590	2,696	3,096
Rapport frais :	33.7%	33.7%	33.9%	32.8%	31.4%
Gain (déficit) d'opération ⁽³⁾ :	— 561	— 328	— 917	—1,260	— 555
Revenus d'investissement ⁽³⁾ :	1,054	1,118	1,255	1,350	1,509
Revenu net ⁽⁴⁾ :	455	740	362	382	1,004

Ces chiffres sont provisoires. Comme chaque année, les résultats de 1986 seront analysés plus en profondeur dans un prochain numéro.

⁽³⁾ Avant impôts.

⁽⁴⁾ Après impôts.

Garanties particulières

par

Rémi Moreau⁽¹⁾

XVII - Assurance *bris de machines*⁽²⁾

272

L'assurance *bris de machines* ou *chaudières et machinerie*, souscrite pour la première fois aux États-Unis en février 1867, est souvent incomprise ou mal interprétée. Même si elle fourmille de termes techniques pour décrire certains appareils, elle n'est pourtant pas si mystérieuse. Nous en donnerons les caractéristiques essentielles.

Une observation préalable doit être formulée. L'assurance-incendie d'un édifice (ou l'assurance *tous risques*, le cas échéant) exclut spécifiquement les dommages suivants :

- les dommages aux appareils, installations et fils électriques par des courants artificiels, sauf si un incendie ou une explosion s'ensuit ;
- l'explosion, l'effondrement, la rupture, l'éclatement, la fissuration, la surchauffe, la dilatation ou le renflement des biens suivants dont l'assuré est le propriétaire ou dont il a la garde : chaudières génératrices de vapeur, tuyauteries, autres accessoires ou équipements raccordés auxdites chaudières contenant de la vapeur ou de l'eau sous pression, toute partie des tuyauteries ou appareils destinés à contenir de la vapeur ou de l'eau sous pression, les récipients et appareils non mentionnés ci-haut et les tuyaux qui y sont reliés, pendant qu'ils sont sous pression, tout ou partie des machines mobiles ou rotatives, les turbines à gaz.

En somme, l'assurance-incendie ou *tous risques* n'a pas pour effet de garantir tels dommages, sauf si un incendie ou un autre événement assuré en résulte et, en ce cas uniquement, pour tel incendie ou autre événement assuré.

⁽¹⁾ Me Moreau dirige un bureau de recherches en assurance.

⁽²⁾ Étude réalisée à partir de la nouvelle police de la Gerling Global, compagnie d'assurances générales.

Pour combler la lacune d'assurance, en cas d'explosion de chaudières ou de vaisseaux sous pression, sans qu'il n'y ait incendie, l'assurance *bris de machines* vient, en quelque sorte, prendre le relais.

Les garanties

La garantie est exprimée en deux parties. L'assureur s'engage à prendre à sa charge :

- les dommages matériels occasionnés directement par un accident aux biens de l'assuré ;
- les frais additionnels pour la réparation temporaire ou accélérée desdits biens endommagés.

273

Ces deux garanties de base peuvent être élargies par ce qui suit :

- la garantie des frais supplémentaires, suite à un sinistre ;
- la garantie des pertes d'exploitation, suite à un sinistre ;
- la garantie des dommages indirects concernant les frais encourus par l'assuré, attribuables à la détérioration de biens causés par un manque d'énergie, de chaleur, de vapeur ou de réfrigération résultant uniquement d'un accident.

Les conditions du contrat

Le contrat indique un « montant d'assurance par accident ». Ce montant serait payable par l'assureur, si un risque assuré se réalise dans les circonstances dommageables suivantes :

- des dommages aux objets assurés eux-mêmes ;
- des dommages aux emplacements où se trouvent les objets assurés.

Il faut noter qu'il n'y a pas de clause de coassurance avec règle proportionnelle dans la police. C'est donc dire que l'assuré peut souscrire le montant qu'il désire, même ne correspondant pas à la valeur totale de l'édifice. Il devra cependant souscrire un montant qui le protégera effectivement, lors d'un grand sinistre : pour ce faire, l'assuré aura tout intérêt à évaluer correctement les dommages potentiels (dommages aux machines et dommages aux locaux), car l'assureur n'est responsable envers l'assuré qu'à concurrence du montant assuré.

Moyennant surprime, l'assureur sera consentant à indemniser l'assuré sur la base du montant réellement encouru pour réparer ou remplacer les biens garantis, à certaines conditions, toutefois, clairement indiquées dans la police. Il serait également important de n'accepter aucune limitation pour toute augmentation du coût de réparation ou de remplacement, suite à l'application d'une loi ou ordonnance restreignant la réparation ou la reconstruction.

274 Suivant les besoins de l'assuré, il serait préférable d'obtenir une garantie *étendue*, qui comporte une définition étendue des objets assurés. On peut également assurer des objets bien spécifiques, tels :

1. chaudières, récipients, tuyauterie et récipients de réfrigération et de climatisation ;
2. moteurs, pompes, compresseurs, ventilateurs ou souffleuse ;
3. machines électriques rotatives, transformateurs et régulateurs d'alimentation inductrice ;
4. appareils électriques divers ;
5. unités de climatisation ;
6. roues et arbres de transmission, poulies, disques ;
7. unités de compression et réfrigération (15 c.v. au maximum) ;
8. machines diverses, roues d'engrenage et engrenages blindés ;
9. unités motopompes pour puits profonds ;
10. certaines turbines.

Il est suggéré de lire attentivement la définition du mot *objet*, tant en assurance d'objets spécifiques que dans la garantie *étendue*. Le lecteur retrouvera, en effet, dans sa police que le mot *objet* exclut toujours certains objets.

L'assurance *bris de machines* ne couvre que des dommages accidentels. Il est suggéré de demander une définition la plus large possible du mot *accident*. Par exemple, doit être considéré comme *accident* tout sinistre assuré découlant de grève, d'émeute, de vandalisme ou d'actes malveillants. Généralement, certains facteurs prévisibles ou certains dérèglements ne sont pas compris dans le mot *accident*.

À ce sujet, il est d'intérêt de lire le jugement rendu par la Cour suprême, le 21 décembre 1979, et portant sur le sens du mot *accident*, en assurance chaudières et machinerie. Il s'agit de l'affaire Exportations Consolidated Bathurst Limitée c. Mutual Boiler and Machinery Insurance Co., 1980, 1 R.C.S. 888. La Cour affirme que si la corrosion elle-même n'est pas couverte dans la définition du mot *accident*, les dommages qui peuvent en résulter sont couverts. La Cour, y voyant deux interprétations possibles, a donc opté pour l'interprétation en faveur de l'assuré.

En outre, la garantie est accordée d'office à tous biens acquis subséquemment par l'assuré et qui seraient inclus, en vertu de la garantie *étendue*, pourvu que l'assuré avise l'assureur dans un certain délai stipulé au contrat et moyennant une surprime.

275

Autres observations

Les contrats sont obligatoirement assortis d'un système d'inspection des installations. Cette inspection est faite par l'assureur sans coût additionnel autre que la prime exigible. Il est admis qu'environ 30% du dollar-prime couvre l'inspection.

Il s'agit d'un aspect très motivant à souscrire l'assurance *bris de machines*, hormis le fait d'être indemnisé, en cas de sinistre accidentel, tel que selon le contrat. Car si les objets sous pression n'étaient pas assurés, l'assuré aurait l'obligation de les faire inspecter en accord avec certaines normes du ministère du Travail.

Un autre aspect doit être ici signalé : l'assureur se réserve le droit de suspendre la garantie, s'il découvre une condition dangereuse concernant un objet quelconque. En tel cas de suspension, l'assuré aurait droit à la partie non acquise de la prime qu'il a payée, calculée au prorata pour la durée de la suspension.

La description des emplacements assurés est également très importante. Il importe, si les emplacements de l'assuré sont listés dans la police, d'examiner de près :

- s'il n'y a pas eu d'oublis ;
- s'il y a des acquisitions d'emplacements en cours d'assurance ;
- si tous les emplacements appartenant à quelques assurés additionnels sont bien indiqués.

Une indication globale de tous les emplacements de l'assuré, sans référence à une liste, serait préférable.

Enfin, il importe de lire attentivement le contrat, principalement les exclusions, et de négocier, au besoin, le retrait de certaines exclusions. Car si le contrat est uniforme, l'assurance doit s'adapter aux besoins de protection de chaque entreprise.

Bulletin de documentation

par

Monique Dumont⁽¹⁾

The purpose of this review of insurance documents, prepared by Miss Dumont, Manager of the Documentation Centre of the Sodarcac Group, is to 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 \$80 per year for Canadian orders and \$75 U.S. for foreign orders. Here are some excerpts of January, February and March 1987 Bulletins, Volume IV, No. 1 & 2, and 3.

277

1. Extraits du numéro de Janvier/Février 1987

Actualité juridique/Legal News

About 200 people who say their health was damaged by *dioxyn laced defoliants* in New Brunswick 25 years ago have launched a suit against the Dow Chemical Co. in Michigan. Almost 70 former herbicide sprayers as well as wives, widows and children are seeking more than \$10,000 each for damages related to exposure to 2,4,5-T in the fifties and sixties.

(The Globe & Mail, 01.03.87)

Un régime à revoir : l'*indemnisation du préjudice corporel* suscite de plus en plus d'interrogations. Résumé des interventions, lors d'un colloque organisé à l'Université d'Ottawa sur le sujet. La situation actuelle : la responsabilité civile en droit commun. Les régimes étatiques. Les conséquences. Les expériences étrangères.

(Journal du Barreau, 01.01.87)

⁽¹⁾ Mlle Dumont est directeur du Centre de documentation chez Dale-Parizeau Inc., membre du groupe Sodarcac.

Officers pirating *software risk* breaching fiduciary trust law. Consideration should be given to the appointment of key personnel to executive or directorship positions.

(*Software Canada*, January 1987)



A New Jersey based software developer and its Canadian distributor have been awarded \$36,000 in damages following a victory in a recent court battle over illegally reproduced copies of a *software* line.

278

(*Computing Canada*, 01.22.87)



A son has successfully sued his mother for negligence after he asked her to dance and she fell on him and broke his ankle. He was awarded \$13,000.

(*Journal of Commerce*, 01.20.87)



Une compagnie fabricante de *briquets à gaz* est poursuivie pour \$11 millions de dommages et intérêts par un Américain dont l'épouse est décédée des suites de l'explosion d'un tel briquet.

(*La Presse*, 14.02.87)



À la suite du décès de leur fils de 20 ans, mort des suites d'une *allergie* aux oeufs, un médecin et son épouse ont intenté une poursuite de \$410,000 contre un *hôpital* de Montréal. Le couple soutient que l'hôpital a fait preuve de négligence.

(*La Presse*, 13.02.87)



Une *université* du Québec vient d'être condamnée à verser une somme de \$10,000 à une *étudiante* à qui elle a fait perdre une année scolaire par suite d'une erreur administrative. Il s'agit cependant d'un jugement rendu en Cour supérieure.

(*La Presse*, 13.02.87)



The disk takers. People who *copy* computer programs illicitly are costing software developers hundreds of millions of dollars. The pirates cry for lower prices, the victims for stiffer laws. Where should you stand on copyrights and wrongs?
(*Canadian Business*, March 1987)



Un propriétaire de *bar* peut être tenu responsable des agissements d'une *personne ivre* qui quitte son établissement. Ce type de *responsabilité* est reconnu de plus en plus par nos tribunaux. Compte rendu d'un récent jugement.
(*Les Affaires*, 21.02.87)

279

Actualité/News in Brief

La *Laurentian Capital Corporation*, société de portefeuille du groupe La Laurentienne, annonce l'acquisition d'*Omega Insurance Co.* de Seattle (Washington), compagnie qui concentre ses activités dans la vente de polices d'assurance funéraire.
(*La Presse*, 14.01.87)



White collar crime is on the rise worldwide and a well-financed international agency is needed to trade illicit funds laundered through offshore banks. Fraud is increasing in letters of credit, insurance claims, credit card payment, stock transfers and futures trading.
(*The Globe & Mail*, 01.15.87)

Assurance dirigeants et administrateurs/Directors' and Officers' Insurance

U.S. D & O *market* expanding. Several new players are entering the market. There are indications that reinsurers are taking a more positive response on this class of business.
(*Financial Protection News*, 01.09.87)



D & O liability insurance *premiums* increased an average of 506% in 1986, according to a survey of 256 chairmen of Fortune

1,000 companies. Some 78,5% of the total respondents reported some increases in D & O premiums during 1986 — U.S.A. (*Business Insurance*, 01.19.87)



Aetna Life & Casualty Co. is moving full force into the *tight* D & O market as it offers policyholders coverage in 20 states — U.S.A. (*Journal of Commerce*, 01.16.87)

280



Surveying *Canadian boards* for the first time, NY-based Korn-Ferry International said it showed directors' liability insurance premiums increase 59% of respondents in the past year. Price jumps averaged 686%. (*Canadian Underwriter*, January 1987)



The feasibility of starting an insurance company in Canada to sell liability insurance for executives is being explored by a group led by Johnson & Higgins Willis Faber. «*Corporate directors* are on the hot seat and they need insurance ». More lawsuits are being filed involving directors and defendants. *CANDO* proposed to offer policy limits of a minimum \$10 M, either on a primary or excess basis, with a potential top limit of \$30 M to \$40 M. Five other brokers have expressed interest in handling the policies including *Dale-Parizeau Inc.* (*Globe & Mail*, 02.02.87 ; *Financial Post*, 02.02.87)

Assurance/Insurance

Overview of international *major losses* and catastrophes. The article analyzes major losses and catastrophes that occurred throughout the world in the 16-year period 1970-1985. Occurrences of major loss by type 1970-1985. Percent frequency of major loss. Percent of insured damage by type of loss. Frequency of major loss by geographic region. Insured damage by region and type of loss. (*Best's Insurance Management Reports*, 02.16.87)

Assurances-Canada/Insurance in Canada

Licking the *liability* shortfall. Business eyes new risk *pool*: CE-LIC (Canadian Excess Liability Insurance). Interviews with some

risk managers. Another mutual is also sponsored by J&HWF : CANDO for Canadian Directors & Officers Insurance Co. Most people in the insurance industry applaud CELIC and CANDO. But some are still doubtful the initiatives will come to fruition. (*Financial Times*, 02.09.87)

Assurances — États-Unis/Insurance — U.S.A.

The ISO's new occurrence-based commercial general liability policy form, not its controversial claims-made form, will dominate the primary liability insurance market for the foreseeable future, insurer executives predict. Insurers say they will force only those businesses with high-hazard or long-tail exposures to use the claims-made form. The most important advantage to insurer is that the new occurrence policy has an aggregate policy limit. In addition, the new occurrence form also excluded all coverage for pollution liability. (*Business Insurance*, 02.09.87)

281

Assurances-marchés, produits/ Insurance-market, products

In the wake of the San Juan disaster, insurance brokers and travel agents say full *catastrophic coverage* will be almost unobtainable for any but the largest hotel corporations. The premium would depend on who owns the hotel. The market now. (*Journal of Commerce*, 01.05.87)



Pollution and *asbestos* are still high on the list of environmental evils but insurers should continue to insure these risks after careful study of the exposure involved. The commentators were panelists at a session of the Engineering Law and Safety Service's annual conference. In the property area, « the known and potential problems with contaminants, especially asbestos, is fairly quantifiable ». (*Financial Protection News*, 01.09.87 ; *The National Underwriter P/C*, 12.29.86)



Sky holiday insurance in UK, a L6 market. Description of some covers.
(*Post Magazine*, 06.11.86)



282 *Le risque politique* : couvrir ou non. Dossier. Un risque rentable à certaines occasions. Comment placer le risque politique. Les caractéristiques essentielles des polices *risques politiques*. Selling political risks.
(*L'Argus International*, Nov.-Déc. 1986)



Risks in *sports* : litigation soaring. Today, sports-related injuries and resulting lawsuits are increasing at an alarming rate. The new judicial trend is to extend liability to recreational facility operators, schools, coaches and other athletic personnel for injuries sustained by athletes — U.S.A.
(*The National Underwriter P/C*, 12.29.86)

2. Extraits du numéro de Mars 1987

Assurances Canada/Insurance Canada

Ontario Superintendent of Insurance has licensed three *reciprocal Insurance Exchanges* : the Ontario School Boards' Insurance Exchange, the Metropolitan Toronto Public Education Insurance Exchange and the Canadian Lawyers Liability Assurance Society.
(*Canadian Underwriter*, February 1987)



The Ontario government has received good news in its efforts to keep a liability insurance market going for hard-to-place sports and recreation associations, community centres and day-care facilities. The 38 insurance companies that constitute the *Ontario Liability Insurers Pool* have agreed to renew this market to December 31st. So far, the Pool has collected more than \$5,5 million in premiums and paid out less than \$1 million in claims. Over statistics on the Pool.
(*The Globe & Mail*, 03.20.87)

Insurance *market conditions* continued to deteriorate last year although signs of improvement began appearing in the third and fourth quarters. Canadian respondents face many of the same problems as U.S. firms, with 21% of the Canadians reporting over a 100% increase in umbrella or excess liability premiums ; 57% also reported greater than a 100% increase in D & O liability premiums. The amount of coverage for Canadian firms also dropped significantly.

(*Journal of Commerce*, 03.30.87)

Assurances — États-Unis/Insurance U.S.A.

283

Tort reform for specific U.S. coverages. 1986 saw considerable progress for the U.S. insurance industry in securing public support and a degree of legislative action on the reform of the U.S. legal system. There are some coverages in which specific reform can be taken that will directly impact and ease the present availability crisis : day-care centre liability, governmental liability, professional liability, liquor liability, D & O liability, pollution liability.

(*Insurance Market Report*, March 1987)

Pages de journal

par

Gérard Parizeau

5 février 1984

284

Dans *Le Rideau rouge*, André Rousseau rappelle les trous de mémoire que certains artistes français et lui-même ont eus, à certains moments de leur carrière. Une tête qui, dans la salle, ne leur plaisait pas, une figure qui prêtait à rire et, soudain, l'acteur avait un blanc de mémoire contre lequel il n'y avait rien à faire. Il cite le cas de Suzanne Flon, de Gaby Morlay, de François Perrier, des meilleurs de ses interprètes.

Cela me rappelle certains cours donnés aux H.É.C. Tout à coup, je butais sur un mot. Pour éviter le blanc de mémoire, j'employais une longue périphrase. Comme est curieux le fonctionnement de cette mémoire souvent infidèle, au fur et à mesure qu'on avance en âge. Les noms, les chiffres et les dates, un jour, m'ont joué des tours. Certains disent qu'il faut forcer sa mémoire ; d'autres plus sages, à mon avis, attendent que d'elle-même, elle consente à donner ce qu'on lui a demandé. Avec l'âge, il faut se résigner à avoir recours aux amis, parfois. Mais, comme on peut se sentir humilié de ne pouvoir évoquer tel nom ou telle circonstance, jusqu'au moment où, d'elle-même, la faculté nous fournit ce que nous lui demandions avec insistance.



Est bien curieux également le phénomène de la monnaie, auquel on assiste en ce moment. La balance commerciale des États-Unis n'a jamais été aussi élevée et le déficit budgétaire aussi grand. Or, le dollar américain continue de monter un peu partout, surtout en Europe ; le franc français, en particulier, en pâtit beaucoup. Or, le dollar américain continue de rester le standard mondial pour le pétrole et les matières premières. Tout va, à mon avis, cul par-dessus tête : la Bourse est très active, la cote monte régulièrement. On n'y comprendrait rien, si l'on ne savait qu'avec les élections aux États-

Unis, on cherche à donner à la vie économique le meilleur éclat possible, en tenant compte que l'on est parvenu à diminuer le taux d'inflation et que, malgré cela, le dollar américain reste très élevé à l'extérieur. Pendant combien de temps tiendra-t-il le coup ? On ne le sait pas encore, même si les pays européens demandent à cors et à cris que le dollar américain soit sinon dévalué, du moins qu'on accepte qu'il diminue de valeur, par rapport aux autres.



On vient de me confirmer que j'ai été nommé chevalier de la Légion d'honneur, comme je l'ai noté précédemment. On ne sait pas encore, cependant, si la remise de la croix aura lieu en France. Pour moi, je préférerais qu'elle le soit à Montréal ou à Ottawa chez le Consul général ou chez l'ambassadeur, dans cet immeuble que mon frère Marcel a contribué à élever. Il était associé, pour cela, à l'architecte Baudoin et à Antoine Monette. J'ai conservé une photo de la bénédiction de la première pierre, à laquelle assistaient les trois architectes, l'entrepreneur, l'ambassadeur et le premier ministre, M. William Lyon Mackenzie King. Depuis, le quartier est devenu très agréable parce qu'on a démolé un certain nombre d'immeubles assez laids. C'est d'ailleurs en tenant compte de cela que l'ambassade française avait été construite à cet endroit. Elle a actuellement comme voisin l'immeuble que l'on met à la disposition du premier ministre du Canada pendant qu'il est à la tête du parti et du gouvernement.

285



De temps à autre, on annonce le départ prochain de M. Trudeau qui, affirment les journalistes, voudrait, enfin, avoir la paix. Il a acheté la maison que M. Ernest Cormier a construite sur l'avenue des Pins. C'est un fort bel immeuble qui contenait, entre autres choses, la bibliothèque de M. Cormier. Pour éviter qu'elle ne fût abîmée par le soleil ou la lumière, la pièce était sans fenêtre : elle n'était éclairée que par la lumière venue du plafond. M. Cormier y avait un atelier de reliure, des ateliers divers pour les travaux de mécanique auxquels il se livrait et, enfin, d'abondantes collections de gravures, d'aquarelles auxquelles il s'adonnait durant ses moments de loisir. Marchand et lui ont laissé derrière eux les immeubles les plus intéressants à Montréal, comme la chapelle du Grand Séminaire, la maison-mère des Soeurs de la Congrégation Notre-Dame, la prison de

Bordeaux, le nouveau palais de justice et l'Université de Montréal. À Ottawa, Ernest Cormier est l'auteur de l'immeuble de la Cour suprême, majestueux et convenant bien au tribunal supérieur qu'il abrite.

Les deux ont sûrement été parmi les architectes anglophones ou francophones les plus intéressants.



286

À son retour d'Europe, mon frère Marcel se vit offrir une situation par Ernest Cormier, qui appréciait son goût et son métier. L'offre était valable, mais en l'acceptant, Marcel entra dans le sillage d'un architecte connu, ce qui l'aurait empêché de percer plus facilement. Il décida de s'associer avec Antoine Monette et avec le père de celui-ci comme conseil. Ainsi, la question du loyer et des frais de consultation, en matière de technique, était réglée. Malheureusement, la construction n'avait pas encore repris et il lui fallut attendre quelques années avant d'avoir des contrats. Dans l'intervalle, il fit des plans pour les deux frères Jarry, dont la maison était à côté de la nôtre, avenue Glencoe. Il en fit également pour la maison de M. Maurice Corbeil, à Boucherville et pour une piscine destinée au collège des Jésuites, rue Bleury. Ceux-ci ne l'ont jamais fait exécuter, car les bons pères ont décidé de vendre leur terrain.

Marcel fit, enfin, des tracés d'urbanisme pour la ville de Montréal, ce qui posera la question de savoir s'il était l'employé de la ville ou à son propre compte, quand le moment vint de déterminer l'impôt sur sa succession. Le montant était faible, mais il y avait là une interprétation que je dus faire établir. Il agissait, en effet, à titre de conseil et non à titre de fonctionnaire.

Pour moi, le problème n'était pas indifférent parce qu'il s'agissait d'obtenir le plus possible de la clientèle pour permettre à ma soeur de construire sa maison de Sainte-Adèle. Elle n'y a vécu que quelques années, mais elle l'aimait. Pour elle, le séjour à Sainte-Adèle était vraiment agréable parce qu'elle y retrouvait ses amies et ce Centre d'art auquel elle commençait à s'intéresser avec Mlle Pauline Rochon.

6 février

J'ai reçu une lettre très aimable du père Legault, à qui j'avais envoyé un exemplaire de mes *Pages de Journal*, à l'occasion du décès de son frère. Ils étaient très liés, l'un et l'autre. Aussi, ai-je eu l'impression d'avoir fait une bonne action, en faisant l'éloge d'un homme qui a rendu tant de services à la cause du théâtre et des jeunes à Montréal. Le curé de Saint-Germain en a été touché. Il me l'a dit dans une lettre qu'il m'a adressée à Nice. Comme je crois lui avoir fait plaisir, je lui enverrai les *Pages* de 1980, qui paraîtront bientôt. Une fois de plus, je me suis laissé aller. Je trouverai en lui, je pense, un ami de mon journal, en même temps qu'un critique. Il me signale, par exemple, que l'évêque de St-Jérôme, de qui dépend le chanoine Grand-Maison, est Mgr Valois et non Mgr Hubert, comme je l'ai écrit. Je corrigerai, si je me décide à fondre les numéros déjà parus en deux ou trois volumes. Le premier date de 1969 ; ce qui commence à faire un dossier substantiel.

287



Je disais à mon ami Jacques Baudry, avec qui nous sommes allés déjeuner à Mougins, derrière Cannes, que j'allais recevoir la Croix de la Légion d'honneur. Il m'a signalé que si la décoration gardait son prestige, on a créé, à côté, un Ordre du Mérite pour éviter que le nombre de membres ne soit trop grand.

Jacques Baudry a trouvé, dans sa retraite, tout le plaisir qu'il en espérait. Je craignais que se trouver devant rien d'officiel ne soit bien dur pour lui. Mais pas du tout, il semble avoir organisé sa vie en conséquence ; je fais enfin ce que je désire, me dit-il.

Pour moi, ce sera plus dur, car le travail et le bureau restent mon grand secours contre l'ennui qui me guette. Il faudrait que je trouve autre chose pour tenir le coup.



La première étape a été de devenir président d'honneur du groupe ; la seconde sera de me trouver un remplaçant pour la direction de la Revue. Car je ne pourrai indéfiniment trouver les articles, les préparer pour l'impression et y voir, même avec la collaboration d'excellents secrétaires de l'administration et de la rédaction. Ceux-

ci sont de très bons collaborateurs. À mon retour, je devrai résoudre le problème sans plus de retard.



Au sujet de la Revue, je note le plaisir que deux de mes petites-filles m'ont causé en m'envoyant des articles, l'une sur une question de droit et l'autre sur la bioéthique : sujet nouveau, plein d'embûches.

288



Robert m'a confirmé par téléphone que l'Université de Montréal m'accordera un doctorat *honoris causa* en mai prochain. Je suis à la fois honoré et enchanté de ces témoignages qui me sont rendus ; bien tard, il est vrai, mais la sagesse populaire nous enseigne qu'il vaut mieux tard que jamais. J'avoue en toute simplicité que si les H.É.C. n'étaient pas intervenues, j'en aurais eu quelque peine, après le geste de York University et de l'Université Laval.



En revenant de la poste, j'ai aperçu chez le libraire *Siegfried et le Limousin*, en édition de poche. Si je me rappelle bien, le livre a paru chez Grasset en 1922. J'en ai été enchanté. Je vais pouvoir me rendre compte du jugement rendu par un homme qui relit un livre soixante ans après. J'y faisais allusion récemment dans mes *Pages de Journal*.

Je suis un peu dérouté. Peut-être ai-je abordé le livre dans un esprit nouveau ou en ai-je gardé un souvenir trop élogieux.



8 février

On ne s'étonne plus de rien : les terroristes continuent leur infernale sarabande. À deux jours d'intervalle, deux hommes politiques en vue ont été abattus à Paris. À Paris toujours, on s'est attaqué à l'ambassadeur des Émirats.

Paris deviendrait-il imprudent à fréquenter avec ces querelles politiques qu'on y vide, comme le feraient les membres d'une mafia qui frappe quand elle veut ou le peut, quels que soient le pays ou le

lieu, quelle que soit la cause. Ainsi, des Arméniens tuent des Turcs à Paris, pour attirer l'attention du monde sur le génocide commis en Turquie au début du siècle. En procédant ainsi, on ne se préoccupe pas du tout des victimes que l'on peut faire, quels que soient leur intérêt direct ou l'absence d'intérêt dans le conflit.



Deux hommes sont lancés en orbite autour de la Terre. Dans un « fauteuil volant », ils vont à la vitesse de 28,000 kilomètres à l'heure. Après quelques gambades, ils réintègrent le satellite qui les transporte dans les airs.

289

De la Terre, on assiste à tout cela avec à peine de l'étonnement, tant, depuis quelques années, on nous a fait voir des choses extraordinaires, réalisées aussi bien par les Russes que par les Américains.

Ce qui est prodigieux également, c'est que les appareils photographiques nous permettent de suivre sur l'écran toutes ces choses vraiment merveilleuses. Malheureusement, on s'y fait vite et on regarde de façon presque distraite les satellites qu'on lance dans les airs et ces hommes à qui on fait faire des choses tout à fait prodigieuses, dont on ne s'étonne même plus, tant le voyage dans l'espace est devenu courant.



Un homme politique donne des chiffres ayant trait à la situation économique. Il est contredit par un adversaire. Celui-ci affirme que les chiffres sont faux et qu'il induit la population en erreur. Le premier donne ses sources : *Statistique Canada*. Or, S.C. est censé donner les chiffres officiels. Le premier a raison, mais ce qui est terrible, c'est que, trop souvent, l'auditoire a tendance à donner raison à celui qui accuse. C'est un peu comme certains journaux qui corrigent, dans un numéro subséquent, une accusation faite par un de ses journalistes. Il est trop tard, car souvent le mal est fait. En effet, on a tendance à accorder au second la préférence, puisqu'il affirme. Trop souvent, on ne voit pas la mise au point ou encore on ne veut pas la voir. Le journal a une force de conviction qui n'est dépassée que par la radio ou la télévision, c'est-à-dire le son ou l'image. C'est ce qui donne une telle importance à la caricature ou à la nouvelle lancée un peu à tort ou à travers, même si on emploie, pour l'exprimer, le con-

ditionnel ou encore une phrase comme celle-ci : « On nous dit que... »

Or, le premier orateur n'avait pas dit : « La situation économique s'améliore », mais : « Selon ***, la statistique indiquerait une situation meilleure ».



290 Germaine et moi sommes retournés à l'Opéra de Nice où l'orchestre symphonique donnait un concert. Il aurait fallu un meilleur orchestre pour faire valoir les oeuvres touffues et bruyantes qu'on nous a présentées. Comme le disait le critique musical de *Nice-Matin* le lendemain, il faudrait donner encore six mois à l'orchestre avant de se faire une opinion.

En écoutant l'orchestre, on ne pouvait s'empêcher de le comparer à celui que Mme Athanase David avait mis sur pied à Montréal, il y a longtemps, à l'époque où son mari était ministre dans le Cabinet Taschereau. Grâce à un effort de plusieurs années, Mme David a réussi quelque chose de vraiment intéressant, avec l'aide de M. Wilfrid Pelletier et des chefs d'orchestre qui se sont succédé, jusqu'au moment où il fut possible de rendre les pièces les plus difficiles. Je ne sais pas quand le nouvel orchestre de Nice sera au point. Pour l'instant, il faut le prendre tel qu'il est.



En France, en ce moment, deux choses passionnent le public : la politique et le sport. C'est dommage, car dès qu'on parle d'autre chose, l'intérêt revient. Hier soir, trois journalistes en vue interviewaient Monsieur *** à la télévision. Visiblement, on cherchait à le faire passer pour un raciste, un esprit étroit, un homme d'extrême droite ; bref, quelqu'un à abattre. J'ai aimé la manière dont il s'est défendu contre tout ce monde déchaîné. Comme, au Canada très souvent, si l'on n'est pas entièrement de la gauche, si on ne partage pas entièrement les idées de l'intervieweur, celui-ci essaie de multiplier les chausse-trappes. Je déteste cette manière de faire. J'aime entendre celui qui ne cherche pas à convaincre l'interviewé de ce que lui veut entendre.

*** se défendait bien et souvent avec un sourire. Une fois, il a perdu le contrôle de ses nerfs. Ce qui ne veut pas dire que, Français,

je me joindrais à son groupe, pas plus qu'au Canada, je n'ai accepté de faire partie d'un groupe quelconque. Je l'ai dit déjà ; je veux conserver le droit de penser et d'agir à ma guise. Il est curieux qu'on ne puisse pas se faire accepter ainsi.



Un peu partout en France, on renvoie une partie du personnel. Chez Citroën, annonce le journal, on supprime 3,500 emplois. Il est pénible de le constater. Mais comment veut-on, dans n'importe quel pays, faire face à la concurrence autrement ? En diminuant le salaire au Canada, on a pu obtenir que les syndicats l'acceptent ; réduire les heures de travail, mais en quoi la situation en sera-t-elle meilleure, si l'on garde la même échelle de rémunération ? Fermer les portes de toute entreprise dont le salaire moyen est trop élevé, c'est cela qu'il faut éviter. Quand on est à la direction d'une entreprise, on est étonné de constater le nombre de gens qu'il faut renvoyer parfois.

291

Il y a là un problème très sérieux, qui se pose autant en France, en ce moment, que dans les autres pays européens ou au Canada. Existe-t-il derrière le rideau de fer ? C'est ce que l'on ne sait pas.

En deçà du rideau de fer, on a accepté une population étrangère considérable que l'on ne peut absorber petit à petit, maintenant que l'activité a diminué. En France, le problème est particulièrement grave, car il oppose les nationaux aux étrangers. Ainsi, parmi les chômeurs que l'on renvoie, qui doit-on expédier : les Français ou les Maghrébiens ?

Par ailleurs, un autre problème se pose qui est non moins grave. Il semble que l'Italien s'adapte dès la deuxième génération, tandis que l'Arabe est difficile à intégrer. Groupés dans un même quartier ou dans une même rue, ils créent la même atmosphère que les Porto-Ricains ou les Cubains de New-York et les Noirs de Londres.

Hier soir, à *Antenne II*, on nous a donné une idée assez précise de la nature et de l'étendue du problème.

Au Canada, nous n'avons pas encore une situation semblable. Sauf que, dans la province de Québec, les étrangers tentent d'apprendre l'anglais plutôt que le français. Mais la difficulté surviendra avant bien longtemps, si l'on continue de laisser entrer les Turcs, les Asiatiques, les Africains, etc.

Le problème est grave en France, comme dans les autres pays européens à l'ouest du Rideau de fer. On a laissé venir les populations étrangères que l'on a acceptées, à un moment de grande activité économique. En France, la question prend surtout la forme des Maghrébiens, venus s'installer en France depuis une vingtaine d'années. On leur offrait alors du travail plus ou moins bien rémunéré ou des tâches dont les Français ne voulaient pas. Ils sont venus en foule, se sont installés, ont envoyé leurs enfants à l'école, mais avec la hausse du chômage, ils deviennent indésirables. Certains pays comme la Suisse en ont renvoyé un très grand nombre dans leurs pays. En France, dans certaines entreprises, on compte jusqu'à un tiers d'Arabes, devenus membres des syndicats. Ils ont trouvé du travail, se sont groupés. Se rendant compte qu'ils ne sont plus les bienvenus, ils opposent une résistance qui, à certains moments, est devenue dangereuse par son caractère même. Or, le problème se pose non seulement à Marseille, mais sur toute la Côte, à Paris et dans les villes du nord. Nice également a un nombre considérable d'étrangers, qu'elle a accueillis dans des H.L.M.



De son côté, l'entreprise a des difficultés auxquelles elle doit faire face. Un moment vient où, la vente diminuant, où la mécanisation augmentant, il y a un excédent de personnel. Il faut le renvoyer, si l'on veut que l'entreprise reste en vie. Par ailleurs, encore une fois, qui va-t-on renvoyer ? Les étrangers que sont les Maghrébiens ou les Français qui habitent leur pays ? Faut-il dire que les syndicats prennent fait et cause pour les Arabes que l'on a fait venir ou que l'on a accueillis, à un moment donné.



Mme Jeanne Sauvé a accepté le poste de gouverneur général du Canada. C'est la première femme à remplir ce poste. Intelligente, jolie, élégante, ayant l'habitude de parler en public, elle remplira sûrement sa fonction de façon intéressante. Par malheur, au cours d'un voyage en Russie, elle aurait contracté un microbe tenace qui l'a tenue longtemps dans un état de grande faiblesse. En toute sincérité, je souhaite qu'elle puisse s'en débarrasser et qu'elle soit en mesure de remplir son nouveau poste. Députée, puis ministre, elle a aussi été présidente de la Chambre des Communes.

Sa carrière politique a été féconde. Elle est un exemple des services que la femme intellectuellement bien formée peut rendre dans un milieu dur, mais qui accueille favorablement les êtres doués et que le travail ne rebute pas.



Précédemment, je notais que si l'on laissait entrer les étrangers dans notre pays en aussi grand nombre, on aurait bientôt un problème. Car il n'y a pas que ceux qui entrent licitement ; il y a surtout ceux qui invoquent, à tort ou à raison, le droit à l'asile politique, s'installent et ne veulent plus partir, quand on veut les reconduire à la frontière.

293



Dans l'autobus qui nous ramenait de Biot à Antibes, il y avait un groupe d'enfants bien nourris, mais aussi tapageurs et batailleurs que les nôtres. Il va falloir être patient pour ne pas être agacés rapidement. C'est le raisonnement d'un vieux monsieur qui a élevé sa famille, pensera-t-on, mais dont le système nerveux a vieilli lui aussi.

J'admire certains de nos amis qui ont dû s'occuper de leurs petits-enfants, après avoir élevé une famille. Ils avaient sans doute la patience voulue, mais leur état de santé faisait que, certains soirs, ils devaient être bien fatigués, après avoir passé la journée en la compagnie de petits êtres turbulents. Je les admire, tout en pensant que je ne pourrais en faire autant.

15 février

Cette année, on fête le centenaire du carnaval de Nice. Les défilés et les batailles de fleurs attirent, chaque année, des foules nombreuses. Et cependant, le spectacle est toujours le même.

Cette fois, on a ajouté des concerts de musique moderne et un symposium sur Nice, qui a eu lieu en partie à l'université et en partie à la galerie des Ponchettes. Si les défilés ne m'attirent guère, j'assisterai sans doute aux conférences sur le grand philosophe allemand qui a vécu à Nice, rue Saint-François-de-Paule. Une plaque y rappelle son souvenir. Un peu plus tard, à l'Opéra, on donnera une série de manifestations consacrées à son souvenir. Des conférences, un

concert même où on jouera de la musique qu'il a composée pendant sa jeunesse.

À Nice, c'est ce que Germaine et moi aimons, c'est-à-dire ce mélange de fêtes populaires, de conférences, de concerts et de travaux divers qui nous permettent de mieux connaître la région et les gens qui y ont vécu durant leur vie ou pendant un moment quelconque.

16 février

294

Hier soir, on a donné, à *Antenne II*, le *Dialogue des Carmélites*, de Georges Bernanos. Germaine avait entendu la pièce à Paris, il y a plusieurs années. En écoutant le texte télévisé, elle m'a dit que l'auteur du scénario a apporté quelques modifications à la pièce. Quoi qu'il en soit, le père Bruckberger a laissé l'essentiel. Le texte est dur. Il y a, d'une part, une professe inquiète, affolée par les événements, troublée par tout ce qui s'annonce ; elle vote contre la communauté au moment où la supérieure demande à ses soeurs s'il faut s'incliner, comme l'exige le comité du salut public, ou adhérer pleinement à la règle du couvent. Seule, elle se prononce contre. Mêlée à la foule au moment de l'exécution des soeurs du Carmel de Paris, elle décide de monter elle-même sur l'échafaud. Sa tête roule dans le panier qui a reçu les restes des religieuses qui l'ont précédée.

Quelles scènes pénibles, mais aussi quelle belle pièce !

le Blanc Eldridge Parizeau, inc.

Montréal, Québec, Canada

Courtiers de réassurance
à travers le monde

bep

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

le Blanc Eldridge Parizeau
(International), inc.
Montréal



Canadian International
Reinsurance Brokers Ltd.
Toronto



Intermediaries of America inc.
New York, Boston

Membres du groupe Sodarcan

**Réassurance
Vie
Accident-maladie**

Automatique
Facultative
Individuelle
Collective



**La Munich de Réassurance
Succursale canadienne (vie)**

André Albert
Vice-président, marketing

Lucie Cossette, fsa, fca
Directrice et actuaire

630 ouest, boul. Dorchester
Montréal, Québec, H3B 1S6
Téléphone: (514) 866-6825 - Télécopieur: (514) 875-7389



stone & cox
CANADIAN INSURANCE PUBLISHERS

TABLES D'ASSURANCE-VIE, STONE & COX

Edition Français-Anglais

pour les Courtiers d'assurance – l'abonnement: \$20.00

1985/86 GENERAL INSURANCE REGISTER

Agents de réclamations, Avocats-conseils,

Courtiers d'assurances, Compagnies d'assurances

Générales et de Réassurance le plus important \$25.00

BLUE CHART REPORT – Company performance ratios \$10.00

L'ANNUAIRE BRUN – Résultats techniques des

Compagnies d'Assurance Générales par Classées \$50.00

CANADIAN INSURANCE LAW SERVICE – Statute &

Bulletin service for all Canada, complete service \$700.00

366 ADELAIDE STREET EAST, SUITE 323, TORONTO, ONTARIO 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**



LOGIDEC

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

Tél.: (514) 288-0073

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



B E A
LE BUREAU D'EXPERTISES DES
ASSUREURS LTÉE

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

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

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

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)

**1140 ouest, boul. de Maisonneuve Bureau 801
MONTRÉAL, QUÉBEC H3A 1M8
Tél.: (514) 284-1888 Téléx: 05-24391**

AGENCE DE RÉCLAMATIONS CURTIS INC.

Jules Guillemette, A.R.A.

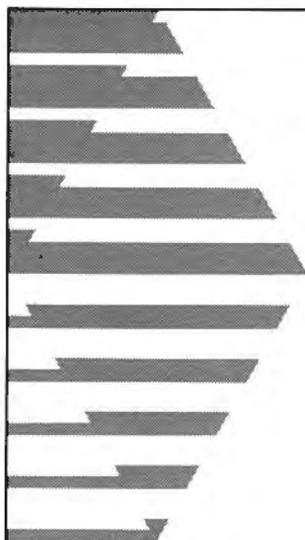
— Gilles Lalonde, A.R.A.

EXPERTISES APRÈS SINISTRES
DE TOUTES NATURES

2340, rue Lucerne
Bureau 9

V.M.R., Montréal
H3R 2J8

Tél.: 341-1820



ASSURANCE VIE/
COLLECTIVE/BIENS

RÉGIMES DE RENTES

RÉMUNÉRATION

ADMINISTRATION

RÉGIMES
D'INTÉRESSEMENT

COMMUNICATION

INFORMATIQUE

Montréal

Siège social:
1140, boul. de Maisonneuve O.
Bureau 1401
Montréal (Québec)
H3A 1M8
(514) 845-6231

Québec

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

Toronto

Affilié:
1 Eglinton Avenue East
Suite 320
Toronto (Ontario)
M4P 1A1
(416) 486-5460



MLH + A inc.
Murray, Le Houllier, Hartog
actuaires et conseillers



UN REFLET DE **STABILITÉ**

L'Union Canadienne
La Norman
compagnies d'assurances,
des valeurs sûres.

À une époque
de grande agitation,
il est bon de pouvoir
se fier à une entreprise
stable.



Les compagnies d'assurances
L'Union Canadienne
La Norman

LA STABILITÉ
EN PRIME

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.B.
PATRICK B. BAILLARGEON, LL.L.
PIERRE DESCOTEAUX, LL.L., D.D.N.
LAURENT NAHMIASH, LL.B.

J. ARCLÉN BLAKELY, C.R.
NICOLE DUVAL HESLER, LL.L.
MIREILLE TREMBLAY NOËL, LL.L.
DAVID W. WILLIAMS, LL.L.
CLAUDE MASSICOTTE, LL.L.
ANDRÉ LEDUC, LL.L.
VÉRONIQUE L. MARLEAU, B.C.L., LL.B.

Suite 1230

Place du Canada

Montréal, Canada

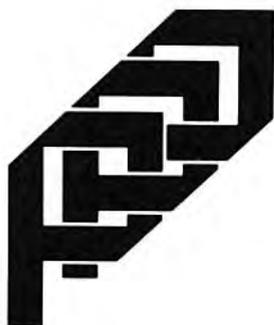
H3B 2P9

Téléphone: (514) 866-3512

Télex: 05-25569

Adresse télégraphique WHITESCO

Télécopieur: (514) 866-0038



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

courtiers d'assurances

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

Câblogramme : Poitraque
Télex : 051-3332

GAGNÉ, LETARTE, SIROIS, BEAUDET & ASSOCIÉS

AVOCATS ET PROCUREURS

JEAN H. GAGNÉ, C.R.
JACQUES BEAUDET
GRATIEN BOILY
MICHEL DOYON, PH. D.
DAVID F. BLAIR
SERGE BELLEAU

GUY LETARTE, C.R.
BENOÎT MAILLOUX
MICHEL HÉROUX
MARTIN R. GAGNÉ, LL. B. (McGill)
JEAN GASCON
MICHELINE LECLERC

GUY SIROIS
MARC WATTERS
JEAN-CLAUDE ROYER, LL. M.
JEAN M. GAGNÉ, M. FISC.
LOUISE LETARTE
GEORGES P. RACINE

CONSEIL

LE BÂTONNIER ROGER LÉTOURNEAU, C.R., LL. D.

2, AVENUE CHAUVEAU
CASE POSTALE 410
QUÉBEC (QUÉBEC)
G1R 4R3

TÉLÉPHONE (418) 692-2161
TÉLÉCOPIEUR (418) 692-5100
TÉLEX 051-3948 «GATLQB»

PAGÉ, DUCHESNE, DESMARAIS & PICARD

Avocats
Barristers and Solicitors

Robert Pagé, C.R.
Michel P. Desmarais, LL.L.
Michel Garceau, LL.L.
Philippe Pagé, LL.L.
Pierre Boulanger, LL.L.
Georges Pagé, LL.L.
René Trépanier, LL.B.

Jean Duchesne, C.R.
Paul Picard, LL.L.
André Pasquin, LL.L.
Pierre Viens, LL.L.
Jean Rivard, LL.L.
Pascal Parent, LL.L.

ÉDIFICE BANQUE NATIONALE 500 PLACE D'ARMES MONTRÉAL H2Y 2W2
TÉL. (514) 845-5171

LA NATIONALE

COMPAGNIE DE RÉASSURANCE DU CANADA

RÉASSURANCE

(GÉNÉRALE ET VIE)

**1140, boul. de Maisonneuve Ouest, Bureau 801
MONTREAL, QUÉBEC, CANADA H3A 1M8**

Téléphone: (514) 284-1888

Télex : 05-24391 (Naliore)

MARTINEAU WALKER

AVOCATS

AGENTS DE BREVETS ET MARQUES DE COMMERCE

George A. Allison, c.r.
André J. Clermont, c.r.
Jean H. Lafleur, c.r.
Gérald A. Lacoste
Maurice A. Forget
Pierrette Rayle
André T. Mécs
Yves Gonthier*
Louis Bernier
Robert B. Issenman
Raymond Trudeau
Dennis P. Griffin
André Durocher
Marie Giguère
David Powell
Jean G. Morency*
Daniel Picotte
Jacques Rajotte
George Artinian
Marc-André G. Fabien
Guy Leblanc*
Louise Béchamp
François St-Pierre
Jean-Pierre Blais
Dominique Monet
Benoit Turmel
Sharon Druker
Alain Riendeau

Roger L. Beaulieu, c.r.
Robert A. Hope, c.r.
C. Stephen Cheasley
Robert M. Skelly
Richard Martel
Claude LeCorre
Claude Brunet
Serge F. Guérette
Jean-François Buffoni
Marc Nadon
Claude Désy
François Rolland
Gilles Carli
Eric M. Maldoff
Reinhold G. Grudev
Claude Paré*
C. Anne Hood-Metzger
Patrice Vachon
R. Andrew Ford
Barbara L. Novek
Pierre Lefebvre
Anne-Marie Therrien*
Lawrence E. Johnson
Edith Bonnot
Micheline Perrault
Claudette T. Couture*
Stéphane Gilker
Nick Sabelli

Peter R.D. MacKell, c.r.
J. Lambert Toupin, c.r.
Hon. Francis Fox, C.P., c.r.
James G. Wright
Stephen S. Heller
Lawrence P. Yelin
David L. Cannon*
Jean Lemelin*
Jocelyn H. Leclerc
Andrea Francoeur Mécs
Paul B. Singer
Graham Nevin
Robert Hackett
Xeno C. Martis
Robert Paré
Pierre J. Deslauriers
Lise M. Bertrand
Michael E. Goldbloom
George J. Pollack
Louis H. Séguin
Anne Moreau
Margriet Zwartz
Robert Labbé*
Jacques Dalpé
Theresa Siok
François Bastien
Carole Gingras

Guy Gagnon, c.r.
Roger Reinhardt
Jack R. Miller
Gilles J. Bélanger
Rolland Forget
David W. Salomon
Roger Duval*
Ross J. Rourke*
Wilbrod Claude Décarie
Donald M. Hendy
Paul B. Bélanger
Jean Masson
Richard J. Clare
Ronald J. McRobie
Richard Lacoursière
Brigitte Gouin
Karl Delwaide
Mark D. Walker
Robert C. Potvin
Marc Généreux
Alain Ranger
Marie Lafleur
Marilyn Piccini-Roy
Pierre Gagnon
Pierre Trudeau
James Cameron
Rosaire Houde

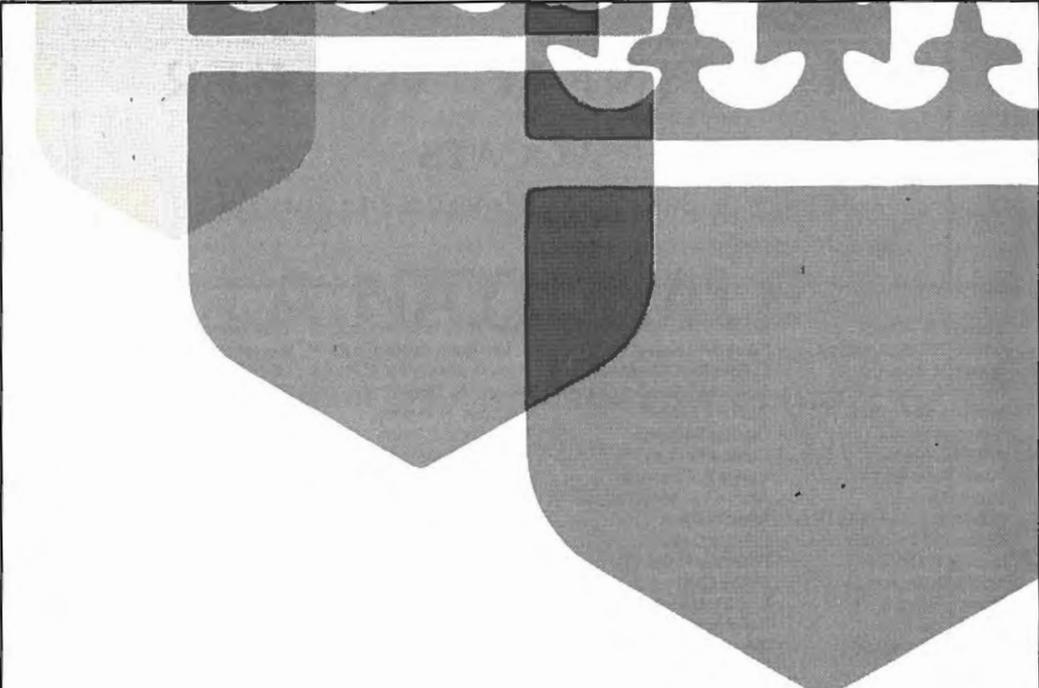
Avocats-Conseils

Robert H.E. Walker, c.r.
Le bâtonnier Marcel Cinq-Mars, c.r.
Le bâtonnier Sydney Lazarovitz, c.r.*

L'honorable Alan A. Macnaughton, C.P., c.r.
Fernand Guertin, c.r.

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

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



Depuis plus d'un siècle et demi....

C'est une tradition chez nous de s'adapter aux nouveaux besoins et exigences des Québécois.

Des centaines d'agences font équipe avec la Compagnie d'Assurance du Québec et l'Assurance Royale pour offrir un service professionnel à une clientèle de plus en plus exigeante.

Un service de règlement rapide, fiable et équitable est une autre raison pour laquelle ils nous accordent leur confiance... comme les agents d'antan.

Compagnie d'Assurance du Québec

Associée avec l'Assurance Royale depuis 1961





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 : JEAN-PIERRE L'HEUREUX, F.I.A.C.
Directeur Adjoint : J.L. PICHETTE, 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

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 1P6
Telephone : 416-651-9564
Telex 051-21660

Succursale de Toronto

Mr. L. A. HYLANDS

80 Richmond St. W., Suite 1102
Toronto, Ontario M5H 2A4
Telephone : 416-365-3160
Telex 065-24499

DESJARDINS, DUCHARME, DESJARDINS & BOURQUE

Avocats

Guy Desjardins, c.r.	Claude Ducharme, c.r.	Pierre Bourque, c.r.	Jean A. Desjardins, c.r.
Jean-Paul Zibgy	Alain Lortie	Michel Roy	Maurice Laurendeau
Claude Bédard	Pierre G. Rioux	Daniel Bellemare	Réjean Lizotte
Denis St-Onge	C. François Couture	Jacques Paquin	Marc A. Léonard
Gérard Coulombe	André Loranger	Jean-Maurice Saulnier	Anne-Marie Lizotte
Louis Payette	Michel Benoit	Roger Page	André Wery
Robert J. Phénix	Éric Boulva	Serge R. Tison	Luc Bigaouette
Paul R. Granda	Serge Gloutnay	Michel McMillan	Pierre Legault
Daniel Bénay	Manon St-Pierre	Armando Aznar	Paul Marcotte
Danièle Mayrand	Sylvain Lussier	Victor Marcoux	François Garneau
Donald Francoeur	Louise Lalonde	Philippe Leclercq	Christiane Brizard
Lucille Dubé	Gilles Leclerc	Eugène Czolij	André Davignon
Suzanne Courteau	Claude Bérard	André Vautour	Michèle Beauchamp
Jean Leduc	René R. Poitras	Marie-Claude Lalonde	Louise-Hélène Richard
Lucia Bourbonnais	Nicole Cloutier	Éliane-Marie Gaulin	

LE BÂTONNIER CLAUDE TELLIER, c.r.

Conseils

**Charles J. Gélinas, c.r.
André E. Gadbois, c.r.**

**Adresse télégraphique «Premont» Tour de la Banque Nationale
Télex 05-25202
600, rue de la Gauchetière ouest,
Montréal, Québec
H3B 4L8**

**Téléphone (514) 878-9411*
Bélinographe (514) 878-9092**

MACKENZIE GERVAIS

AVOCATS

DAVID MACKENZIE, C.R.
P. ANDRÉ GERVAIS, C.R.
LIONEL J. BLANSHAY
IAN B. TAYLOR*
PETER RICHARDSON
ROBERT E. CHARBONNEAU
A. LINDA JULIEN
MICHAEL PATRY
ANN SODEN
ANDRÉ DUFOUR
PAUL R. BOURASSA

JACK GREENSTEIN, C.R.
I. EDWARD BLANSHAY
PETER C. CASEY*
SERGE BRASSARD
GHISLAIN BROSSARD
HELGA P. DE PAUW*
VIRGILE A. BUFFONI
CARL LAROCHE
JEAN CASTONGUAY
CATHERINE DINGLE

TASS G. GRIVAKES, C.R.
RAYMOND D. LEMOYNE
LUC LAROCHELLE
GEORGES R. THIBAUDEAU
MICHEL A. BRUNET
LOUIS LEMIRE
JOHANNE THOMAS
M. CRISTINA CIRCELLI
PIERRE M. GAGNON
SYLVIE BOUVETTE

CONSEILS

DANIEL O'C DOHENY, C.R. JACQUES LALONDE

*ÉGALEMENT DU BARREAU DE L'ONTARIO

PLACE MERCANTILE, 13^{ÈME} ÉTAGE
770, RUE SHERBROOKE OUEST
MONTRÉAL, CANADA H3A 1G1
TÉLÉPHONE: (514) 842-9831
TÉLEX: 05-24190 (SREEP)
TÉLÉCOPIEUR: (514) 288-7389

J.G. THOMKA-GAZDIK, C.R.

20, RUE SÉNEBIER
CH. 1211 GENÈVE 12
SUISSE

TÉLÉPHONE: (022) 29 47 33
TÉLEX: 427464 LEGA CH

DALE - PARIZEAU



Du nouveau dans le monde de l'assurance.

Deux grands noms dans le monde de l'assurance se sont associés. De cette association, Dale-Parizeau est venue au monde, pour former la plus importante firme de courtage d'assurances à intérêts canadiens. La nouvelle structure de Dale-Parizeau amène une force plus grande, un réseau plus puissant, un capital humain encore plus acharné à offrir des produits et services meilleurs... quel que soit le monde dans lequel vous évoluez.

Dale-Parizeau, c'est avant tout du monde qui agit.

Montréal: (514) 282-1112 Toronto: (416) 366-4645 Vancouver: (604) 681-0121



Dale-Parizeau inc.

Dale & Compagnie Itée, Gérard Parizeau Itée
courtiers d'assurances
membre du groupe Sodarcen

Plus de 37 bureaux au Canada.

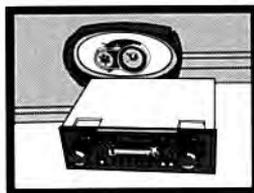
Pour un service à la hauteur de vos assurés.

Nous offrons une gamme complète de services:



PARE-BRISE ET VITRES D'AUTOS

Pour tous les
genres de
véhicules, y
compris les
importés



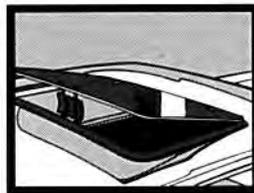
RADIOS ET SYSTÈMES DE SON

Service
complet de
réclamation



FINITION INTÉRIEURE

Housses,
rembourrage,
shampoing,
décoration,
etc.



TOITS OUVRANTS ET TOITS DE VINYLE

**AUSSI: SERVICE D'UNITÉS MOBILES POUR VOS CLIENTS
ÉLOIGNÉS DES GRANDS CENTRES**

GARANTIE INTER-SUCCESSALE G. LEBEAU

G. Lebeau

PLUS DE 40 SUCCURSALES AU QUÉBEC



A chaque passage de la vie
... nos besoins de protection
évoluent.

Tous nous avons besoin de services de protection diversifiés bien adaptés à ce que nous vivons.

Tous nous recherchons de bons conseils, de bonnes solutions et la sécurité qui nous convient.

L'Assurance-vie Desjardins nous offre ce service-conseil et une protection adaptée à nos besoins.



**Assurance-vie
Desjardins**

*à chaque passage
de la vie*