

# Assurances

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

Fondateur: GÉRARD PARIZEAU

## SOMMAIRE

QUELQUES-UNES DES PRÉOCCUPATIONS COMPTABLES ACTUELLES DE L'ENTREPRISE PRIVÉE, par Claude Castonguay	161
WHITHER THE INSURANCE CYCLE : COPING WITH THE UNAVOIDABLE! by Roy A. Elms	175
LA RÉASSURANCE INTERNATIONALE, par Daniel J. Gervais	184
LA RESPONSABILITÉ DES INITIÉS ET LE DÉLIT D'INITIÉ, par Jacques Monette	199
INSURANCE BROKER'S DUTIES AND RESPONSIBILITIES	204
The broker as professional adviser to the assured : the nature of the role of the insurance broker, by J. Vincent O'Donnell	204
The broker as agent : the two-hat syndrome, by John I.S. Nicholl	221
LA CHARTE DES DROITS ET LIBERTÉS DE LA PERSONNE ET SON IMPACT SUR LES ASSURANCES, par Rémi Moreau	244
LES CHEMINS DE FER AU CANADA : LA TROISIÈME LIGNE TRANSCONTINENTALE, par Kenneth S. Mackenzie, Norman Lowe et Bill Palmer	254
GARANTIES PARTICULIÈRES, par Rémi Moreau	262
Siéger au sein d'une société à but non lucratif : un risque assurable	
FAITS D'ACTUALITÉ, par divers collaborateurs	269
CHRONIQUE ÉCONOMIQUE, par André Sirard	286
ÉTUDES TECHNIQUES, par R. M.	290
CHRONIQUE JURIDIQUE, par R. M.	306
CHRONIQUE DE DOCUMENTATION, par J.H. et R.M.	312
À LA RECHERCHE DU MOT JUSTE, par Jean Dalpé	315
PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau	321

Répertorié dans l'*Index de périodiques canadiens*

Courier de deuxième classe — Enregistrement N° 1638

ISSN 0004-6027



1140 ouest, boulevard de Maisonneuve — Montréal H3A 3H1

La Revue "Assurances" est la propriété de Sodarcas Inc.





**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*





# UN REFLET DE **STABILITÉ**

L'Union Canadienne  
La Norman  
compagnies d'assurances,  
des valeurs sûres.

A 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**

# **LA NATIONALE**

**COMPAGNIE DE RÉASSURANCE DU CANADA**

---

## **RÉASSURANCE**

**(GÉNÉRALE ET VIE)**

---

**1140, boul. de Maisonneuve Ouest, Bureau 801  
MONTRÉAL, QUÉBEC, CANADA H3A 1M8**

**Téléphone: (514) 284-1888**

**Télex : 05-24391 (Natiore)**





# 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

# STONE & COX LIMITED

CANADIAN INSURANCE PUBLISHERS

## 1987 TABLES D'ASSURANCE-VIE, STONE & COX

Edition Français-Anglais pour les Courtiers d'assurance-vie -- les 60 premières compagnies.

## 1987 GENERAL INSURANCE REGISTER

Agents de réclamations, Avocats-conseils, Courtiers d'assurances Générales et Réassurance le plus important.

## BLUE CHART REPORT

Les proportions d'accomplissement pour les compagnies d'assurance de biens et de risques divers.

## L'ANNUAIRE BRUN

Résultats techniques des Compagnies d'Assurance Générales par Classées.

## CANADIAN INSURANCE LAW SERVICE

Statute & Bulletin service covering many Acts affecting the Insurance industry. Quebec, New Brunswick and Federal volumes are bilingual.

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



# AGENCE DE RÉCLAMATIONS CURTIS INC.

Jules Guillemette, A.R.A.

—

Gilles Lalonde, A.R.A.

EXPERTISES APRÈS SINISTRES  
DE TOUTES NATURES

2340, rue Lucerna  
Bureau 9

V.M.R., Montréal  
H3R 2J8

Tél.: 341-1820

ASSURANCE  
COLLECTIVE/BIENS  
RÉGIMES DE RENTES  
RÉMUNÉRATION  
ADMINISTRATION  
RÉGIMES D'INTÉRESSEMENT  
COMMUNICATIONS  
INFORMATIQUE



**MLH + A inc.**  
Murray, Le Houllier, Hertog  
actuares et conseillers

## Montréal

1140, boul. de Maisonneuve Ouest  
Bureau 1401  
Montréal (Québec)  
H3A 1M8  
(514) 845-6231

## Québec

2795, boul. Laurier  
Bureau 100  
Sainte-Foy (Québec)  
G1V 4M7  
(418) 659-4941

## Toronto

1 Eglinton Ave. East  
Suite 320  
Toronto (Ontario)  
M4P 1A1  
(416) 486-5460

## Hamilton

185 Young St.  
Hamilton (Ontario)  
L8N 1V9  
(416) 522-8884

## Ottawa

1600 Carling Ave. West  
Suite 570  
Ottawa (Ontario)  
K1Z 8R7  
(613) 722-0152

---

**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

---



## **McALLISTER, BLAKELY, HESLER & LaPIERRE**

AVOCATS

W.R. McAllister, Q.C.  
N.D. Hesler, L.L.L.  
D.W. Williams, L.L.L.  
P.B. Baillargeon, L.L.L.  
H. Lamed, B.C.L.  
L. Nahmiash, LL.B.  
S. Latraverse, B.C.L.  
J.R. Touchette, L.L.L.

J.A. Blakely, Q.C.  
C.K. LaPierre, B.C.L.  
A. Thibaudeau, L.L.L.  
A. Leduc, L.L.L.  
H. Clavier, B.C.L., Arch.  
V.L. Marleau, B.C.L., LL.B.  
J.-L. Couture, LL.B.

**Bureau 1230  
Place du Canada  
Montréal, Canada  
H3B 2P9**

**Téléphone: (514) 866-3512**

**Télex: 05-25569**

**Adresse télégraphique WHITESCO**

**Télécopieur: (514) 866-0038**

**POITRAS**  
**LAVIGUEUR**  
COURTIERS D'ASSURANCES

**Nous assurons la réussite**

**Poitras, Lavigueur inc., courtiers d'assurances**  
2, Place Québec, bureau 236, C.P. 1305, Québec (Québec) G1K 7G4  
Téléphone: (418) 647-1111 Télécopieur: 647-4976 Télex: 051-3332

## DE GRANDPRÉ, GODIN

AVOCATS - BARRISTERS AND SOLICITORS

PIERRE de GRANDPRÉ, C.R.

RENÉ-C. ALARY, C.R.

JEAN-JACQUES GAGNON

RICHARD DAVID

GILLES FAFARD

GABRIEL KORDOVI

PIERRE MERCILLE

BERNARD CORBEIL

PIERRE-PAUL LAVOIE

YVES POIRIER

JEAN J. BOURRET

DANIEL SÉGUIN

PIERRE HAMEL

HÉLÈNE MONDOUX

GUY GILAIN

MARC BEAUCHEMIN

DANIEL LUSSIER

GILLES GODIN, C.R.

ANDRÉ PAQUETTE, C.R.

OLIVIER PRAT

MARC DESJARDINS

J. LUCIEN PERRON

ANDRÉ P. ASSELIN

ALAIN ROBICHAUD

MARIE-CHRISTINE L. PAPILLON

JACQUES L. ARCHAMBAULT

PIERRE LABELLE

FRANÇOIS BEAUCHAMP

JEAN BENOÎT

CHRISTIANE ALARY

ISABELLE DUPUIS

BERNARD BUSSIÈRES

NATHALIE FERRON

CONSEIL

LE BÂTONNIER ÉMILE POISSANT, C.R.

25<sup>ème</sup> 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



# 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 Sodercan

Plus de 37 bureaux au Canada.

# ASSURANCES

*Revue Trimestrielle des Assurances*

La Revue « *Assurances* » paraît depuis plus d'un demi-siècle. Elle a pour objet d'apporter à ses lecteurs des études techniques destinées à expliquer une assurance, un fait ou un phénomène se rattachant à notre métier, tout en s'efforçant de tenir ses lecteurs au courant des derniers événements d'ordre professionnel.

Vous recevez sans doute la Revue à l'heure actuelle. Mais ne pensez-vous pas qu'il serait intéressant que nous l'adressions également à certains de vos cadres ? Le prix est de 25,00\$ par an au Canada et 32,00\$ à l'étranger.

Si vous désiriez abonner à notre Revue certains membres de votre personnel afin qu'ils puissent la recevoir directement et la conserver comme source de documentation, vous voudrez bien être assez aimables de nous écrire. C'est avec grand plaisir que nous exécuterions vos instructions.

Veillez agréer l'expression de nos meilleurs sentiments.

LA DIRECTION

# 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 \$25

Le numéro \$7

**À l'étranger**

L'abonnement \$32

**Membres du comité :**

Gérard Parizeau, Gérald Laberge,  
Christopher J. Robey, Gilles Cantin,  
Jacques Ross, Angus H. Ross,  
Didier Luelles, Denis Moffet,  
Monique Dumont, Lise Jolicoeur  
et Rémi Moreau

**Administration**

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

**Directeur et**

**Secrétaire de la rédaction :**

Me Rémi Moreau

**Secrétaire de l'administration :**

Mlle Lise Jolicoeur

© Tous droits de reproduction et de traduction réservés.  
Canada 1988 - par Sodarcan Inc., Montréal, Canada.

161

56<sup>e</sup> année

Montréal, Juillet 1988

N<sup>o</sup> 2

## Quelques-unes des préoccupations comptables actuelles de l'entreprise privée (1)

par

Claude Castonguay (2)

*We would like to thank Mr. Claude Castonguay for allowing us to publish this article and Mr. Yves-Aubert Côté, who occupies the chair of Accounting Sciences at l'École des Hautes Études Commerciales. Mr. Côté asked two speakers, one from the public sector, Mr. Rhéal Chatelain, F.C.A., Auditor General of Quebec, and another from the private sector, Mr. Claude Castonguay, Chairman of the Board and Chief Executive Officer of The Laurentian Group, to ex-*

(1) Conférence prononcée dans le cadre de la Chaire de sciences comptables, à l'École des Hautes Études Commerciales, le 7 mars 1988.

Le présent texte a été tiré d'un volume publié et édité par la Chaire de sciences comptables de l'École des Hautes Études Commerciales. Cette publication regroupe, sous le titre *Nos choix de société et la recherche comptable : perspectives d'avenir*, un ensemble de conférences données à la Chaire de sciences comptables, dont M. Yves-Aubert Côté est le titulaire. Ce dernier nous a aimablement autorisés à publier le texte de la conférence de M. Claude Castonguay.

(2) M. Castonguay est président du conseil et chef de la direction de la Corporation du groupe La Laurentienne.

*press their views on the theme : Our choices as a society and accounting research : the outlook for the future.*

*In his article, Mr. Castonguay covers four basic points :*

- 1. The role of the accounting profession as regards regulatory bodies.*
- 2. International accounting.*
- 3. Accounting in face of the development of new financial tools.*
- 4. Evaluating a company and the forecast for the future.*

162

*Mr. Castonguay provides thought-provoking and concrete channels to be explored by companies which operate in several provinces or abroad.*



### Introduction

C'est un honneur et un plaisir pour moi de me retrouver aux H.É.C., et tout particulièrement à titre de conférencier invité par la Chaire de sciences comptables, à vous présenter les attentes du milieu des affaires, quant à la recherche en sciences comptables. Je veux d'ailleurs remercier le titulaire de la Chaire, M. Yves-Aubert Côté, et les autres organisateurs de cette conférence de m'avoir ainsi fourni l'opportunité d'établir une communication entre les milieux d'affaires et le monde académique de Montréal.

N'étant pas comptable de profession, je n'ai pas l'intention de traiter des aspects techniques de la comptabilité, ni d'élaborer de grandes théories. Je ne crois d'ailleurs pas que les organisateurs de cette conférence s'attendaient à cela, lorsqu'ils m'ont invité à vous adresser la parole. Je veux plutôt vous entretenir d'expériences que j'ai vécues dans l'exercice de mes fonctions de chef d'entreprise et qui suscitent chez moi certaines interrogations et réflexions sur la comptabilité, telle qu'elle est pratiquée aujourd'hui.

J'estimerai avoir atteint mon objectif si, à la fin de mon exposé, vous en savez davantage sur les préoccupations des gens d'affaires, en tant qu'utilisateurs de l'information comptable et de leurs attentes à l'endroit des professionnels de la comptabilité.



Avant d'aborder le coeur du sujet de la conférence d'aujourd'hui, j'aimerais vous situer dans notre contexte quotidien, en vous décrivant brièvement le groupe La Laurentienne.

### **Le groupe La Laurentienne**

Le groupe La Laurentienne est un ensemble d'entreprises financières qui, depuis sa base canadienne, oeuvre dans l'industrie des services financiers à l'échelle internationale. Le groupe offre à la clientèle canadienne une très large gamme de services financiers, y compris le placement et la gestion des fonds d'investissement. En Grande-Bretagne, nous sommes engagés dans l'assurance-vie, la gestion et la distribution des fonds d'investissement et, à une échelle restreinte, dans les services bancaires. Aux États-Unis, notre groupe compte cinq compagnies d'assurance-vie chapeautées par une société de holding. Le groupe entend continuer d'accroître sa présence par voie d'acquisitions sur les marchés américain et britannique des services financiers. À plus long terme, le groupe cherche à établir une présence significative en Asie.

163

Concentrée dans le domaine des services financiers, la mission du groupe La Laurentienne s'incarne dans les quatre grands champs d'activités que poursuivent ses sociétés-membres : l'assurance de personnes, l'assurance de dommages, les services bancaires et fiduciaires, ainsi que la gestion de placements et les fonds d'investissements. À ces quatre champs d'activités s'ajoute un secteur consacré exclusivement à la distribution des services financiers. Ces activités de distribution sont un complément et non un substitut aux activités de chacune des compagnies du groupe. Tous les réseaux de distribution du groupe bénéficient du support d'importantes ressources en technologie de gestion et de transmission d'informations.

La Corporation du groupe La Laurentienne a un actif consolidé sous gestion de près de \$15,2 milliards au 31 décembre 1987, alors qu'il était de \$8,1 milliards à la fin de 1986. Les revenus consolidés de la Corporation sont passés de \$1,2 milliard en 1986 à \$1,7 milliard à la fin de 1987. Enfin, le bénéfice net consolidé de la Corporation est passé de \$24,8 millions à \$35 millions durant la même période.

J'aimerais maintenant aborder le coeur du sujet d'aujourd'hui et vous soumettre certaines réflexions sur des sujets qui, à notre avis, devraient faire l'objet de recherches plus poussées.

1. Le rôle de la profession comptable, par rapport aux organismes de réglementation
  2. La comptabilité internationale
  3. La comptabilité face au développement de nouveaux instruments financiers
  4. L'évaluation de l'entreprise et les pronostics
- 1. Le rôle de la profession comptable, par rapport aux organismes de réglementation**

164

Au cours des dernières années, nous avons été témoins du développement important des entreprises, tant sur les plans des biens et services offerts que sur les marchés desservis. Un nouvel esprit d'entrepreneurs et de libéralisme se manifeste un peu partout dans le monde.

Dans le domaine de la finance et des services financiers, la tendance à la diversification et à l'internationalisation est foudroyante. Cela tient à l'impact formidable qu'ont causé les développements technologiques en matière de transmission, de traitement et de gestion de l'information. D'ailleurs, dans la deuxième partie de mon exposé, j'aborderai l'aspect international de la question. L'interdépendance des marchés nationaux et, par conséquent, l'interdépendance des encadrements réglementaires, n'est nulle part aussi évidente que sur les marchés financiers. Sur le plan plus opérationnel, cette situation crée toutefois des difficultés qu'une entreprise doit sans cesse surmonter, si elle veut poursuivre son développement. Au Canada, dans le secteur financier, par exemple, une entreprise qui veut y faire affaire est assujettie à la loi des banques, aux lois fédérales et provinciales sur les assurances de personnes ou de biens, aux lois fédérales et provinciales sur les fiducies, aux lois sur les valeurs mobilières, si elle agit comme intermédiaire financier intégré et à toutes les lois touchant la distribution des services.

Si une entreprise comme la nôtre veut déborder le marché assez restreint du Québec, elle doit conjuguer l'ensemble de ces lois dans l'ensemble des provinces. De plus, si cette entreprise est une compagnie publique, elle doit tenir compte des règlements des différentes bourses, ainsi que des commissions de valeurs mobilières. Enfin, sur

le plan international, elle doit faire face à une multitude de règles de jeu dans chacun des pays où elle est en affaires.

Par exemple, le groupe La Laurentienne, à titre d'actionnaire majoritaire d'une compagnie publique d'assurances aux États-Unis, doit tenir compte de la réglementation imposée par la *Securities Exchange Commission*, qui est fort différente de la réglementation des valeurs mobilières du Québec et de l'Ontario. En outre, les lois sur les assurances aux États-Unis sont également fort différentes de nos lois canadiennes et changent d'un État américain à l'autre.

Plus une entreprise déborde ses frontières géographiques ou sectorielles, plus elle est confrontée à un nombre considérable de lois, de règlements et de normes. Celles-ci en viennent à lui imposer un véritable carcan, ce qui va à l'encontre de la tendance vers l'ouverture des marchés, qui est nettement souhaitable.

165

La profession comptable, dans ce contexte, doit avoir comme objectif d'assister et de conseiller l'entreprise dans son développement. Ses principaux champs d'intervention ont été, jusqu'à maintenant, au niveau de la comptabilité financière, de la comptabilité de gestion, de la vérification, de la fiscalité et, plus récemment, de la comptabilité internationale. Le rôle de la profession comptable a été de rapporter le plus fidèlement possible la situation financière des entreprises, à une période définie, selon des normes approuvées et des principes reconnus. J'ai l'impression que la profession comptable a plutôt, jusqu'à maintenant, réagi par rapport aux changements, plutôt que d'essayer de les anticiper.

Dans le contexte présent, il serait souhaitable que la profession comptable fasse davantage preuve d'initiative, en travaillant de concert avec les entreprises, certaines associations professionnelles, ainsi qu'avec les organismes législatifs et réglementaires, à l'élaboration de normes et de principes comptables généralement acceptés. Dans notre secteur, il serait souhaitable que les instituts canadiens des comptables et des actuaires, de concert avec les surintendants des assurances, l'Inspecteur général des banques et les commissions de valeurs mobilières du Québec et de l'Ontario unissent leurs efforts dans le but d'alléger le fardeau des entreprises et d'éliminer certains doublages inutiles. La profession comptable s'est trop limitée à émettre des notes d'interprétation et des normes comptables en réaction aux nouvelles lois et règlements. Il nous semble qu'il serait pos-



sible, dans bien des cas, de faire en sorte que les normes comptables soient énoncées en même temps que les changements à la réglementation.

À notre avis, la profession doit prendre l'initiative et, de concert avec les organismes réglementaires, chercher à concilier leurs exigences avec les préoccupations des entreprises. Une telle approche permettrait également à la profession comptable de mettre à jour plus rapidement ses principes et, ce qui serait souhaitable, de les simplifier.

166

Permettez-moi d'illustrer ma pensée par un exemple concret vécu l'été dernier, lorsque nous avons procédé à notre dernière émission publique d'actions privilégiées. Vous pourrez ainsi mieux comprendre les problèmes qui peuvent résulter de l'absence de cohérence entre les différents systèmes de normes comptables.

Il s'agissait de la troisième émission publique de la Corporation du groupe La Laurentienne depuis octobre 1985. Comme dans le cas des deux autres émissions précédentes, il nous fallait soumettre aux commissions des valeurs mobilières du Québec et de l'Ontario un prospectus détaillé présentant la situation actuelle de la Corporation sur le plan financier aussi bien que sur celui de ses activités de développement. Comme par le passé, nous avons soumis des états financiers consolidés de nos opérations regroupant l'assurance de personnes, l'assurance de biens, les services bancaires et fiduciaires et les services de placements. Depuis des années, nos vérificateurs externes, ainsi que les commissions des valeurs mobilières du Québec et de l'Ontario, nous avaient permis de consolider toutes nos activités, malgré l'absence de principes comptables généralement reconnus pour les compagnies d'assurance-vie. La veille du dépôt de notre prospectus final, la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario nous a avisés qu'elle n'acceptait plus la consolidation des filiales contrôlées par la Corporation.

Nous ne connaissons pas vraiment les raisons qui ont poussé la commission ontarienne à agir ainsi. Comme on peut l'imaginer, cette décision a eu un effet considérable sur la présentation de nos états financiers. En effet, nous avons dû resoumettre nos états financiers et présenter une consolidation de nos activités, *excluant* les opérations d'assurance de personnes. Celles-ci ont dû être présentées comme placements à la valeur de consolidation. Nos actifs, qui s'élevaient à



\$6,9 milliards précédemment, sont passés à \$2,1 milliards sous la nouvelle forme, ce qui signifiait une diminution de 70% ! Parallèlement, nos revenus sont passés de \$1,7 milliard à \$450 millions. La méthode qui nous fut imposée n'a eu aucun effet sur le bénéfice de l'exercice et sur l'avoir net des actionnaires. Toutefois, cette présentation de nos états financiers était loin de refléter de façon fidèle la réalité de notre groupe. Elle lui donnait l'image d'une compagnie d'assurances de biens et de fonds mutuels, qui possédait certains placements dans l'assurance-vie. Ce portrait de notre Corporation ne pouvait que semer la confusion chez le lecteur de nos états financiers, présentés de cette façon.

167

Les exigences de la commission ontarienne ont également eu, comme conséquence, de retarder de quelques semaines le dépôt final de notre prospectus, c'est-à-dire après l'annonce de la réforme fiscale de juin dernier. Comme on le sait, l'annonce de la réforme a eu un effet fort négatif sur les actions des sociétés d'assurances, soit de l'ordre de 15% à 20%. Lorsque nous avons pu enfin procéder, nous avons dû accepter des conditions beaucoup moins favorables. L'absence d'entente sur les normes comptables nous a causé, comme on peut le constater, un préjudice considérable.

Cet exemple démontre qu'à défaut de disposer de normes comptables acceptées de tous, les entreprises peuvent clairement être victimes des conflits qui en résultent, entre les organismes de surveillance.

Heureusement, tout n'est pas négatif et un exemple démontre qu'il est possible de progresser. La profession comptable, de concert avec l'Association des compagnies d'assurances de personnes, l'Institut canadien des actuaires et les commissions de valeurs mobilières ont adopté, en septembre dernier, un ensemble de pratiques comptables généralement reconnues, applicables aux compagnies d'assurances de personnes. Les modalités d'application de ces pratiques, notamment en ce qui a trait aux réserves actuarielles, doivent sous peu recevoir l'assentiment du surintendant fédéral des Assurances.

Il faut être conscient qu'il existe de nombreuses occasions de conflit, comme celui dont nous avons été victimes. D'une part, nous souhaitons que la profession comptable agisse davantage comme conciliateur entre les différents organismes de surveillance, afin que ceux-ci acceptent une position commune. D'autre part, nous souhai-

tons que les législateurs acceptent, lorsque nécessaire, que les normes comptables soient développées plus tôt dans le processus législatif.

## 2. La comptabilité internationale

168 La comptabilité internationale est une autre question qui préoccupe de plus en plus les entreprises. En effet, le nombre des entreprises dont les opérations s'étendent au-delà de nos frontières a augmenté rapidement, au cours des dernières années. Plusieurs facteurs ont contribué à ce développement fort positif. Pendant ce temps, de nombreuses entreprises étrangères sont venues s'établir au Canada. Dans le secteur financier, mentionnons simplement l'entrée d'une soixantaine de banques étrangères.

Le groupe La Laurentienne s'est également engagé dans la voie de l'internationalisation. À la fin de 1987, nous avons environ deux milliards d'actifs en Grande-Bretagne et près d'un milliard aux États-Unis. Nous avons également des opérations, même si elles n'ont pas la même ampleur, aux Bahamas, au Luxembourg et à Hong Kong. Présentement, nos opérations internationales représentent environ 20% de notre chiffre d'affaires total et nous visons à augmenter ce pourcentage au cours des prochaines années. Nous sommes donc fermement engagés dans cette voie.

Comme les autres entreprises à caractère international, nous nous butons à un problème majeur, quand vient le temps de préparer et de publier nos états financiers, celui de la conversion des pratiques comptables généralement reconnues d'un pays à l'autre. Il n'existe pas, en effet, ce que l'on pourrait appeler une comptabilité mondiale, c'est-à-dire un ensemble de règles qui pourraient s'appliquer au-delà des frontières des différents pays. Présentement, nous devons interpréter et convertir les différentes pratiques comptables des pays dans lesquels nous faisons affaire. Un tel état de fait, tout en compliquant les comparaisons entre entreprises de pays différents, alourdit considérablement le fardeau que représente la préparation des états financiers et complique considérablement le processus de la consolidation, au niveau central.

Prenons, à titre d'exemple, la *Laurentian Capital Corporation* (LCC). Il s'agit là de notre société de holding aux États-Unis, dans laquelle nous détenons une participation de 76%. Le reste des actions inscrites à l'*American Stock Exchange* est détenu par quelques

milliers d'actionnaires. Quand vient le temps de produire ses états financiers trimestriels, LCC doit d'abord préparer ses états financiers statutaires, selon la législation américaine sur les assurances. Elle doit ensuite préparer ses états financiers, selon les principes comptables généralement reconnus aux États-Unis et elle doit préparer ses déclarations d'impôt. Il lui faut ensuite préparer les déclarations statutaires (10Q et 10K) exigées par la *Securities Exchange Commission* (SEC), puisqu'elle est inscrite en Bourse. Enfin, elle doit convertir les P.C.G.R. américains en P.C.G.R. canadiens et compléter les déclarations exigées au Canada par les commissions de valeurs et les bourses. Bien que les modalités soient quelque peu différentes, un processus analogue doit être suivi par notre société de holding en Grande-Bretagne.

169

Bref, le personnel comptable de nos filiales doit consacrer une partie significative de son temps à fournir la même information financière sous différents formats, plutôt que de se consacrer à des activités dont profiteraient nos clients et nos actionnaires.

Dans le cas de l'entreprise internationale ayant un mode de fonctionnement décentralisé, il est, en outre, difficile d'effectuer des comparaisons valables entre les différentes composantes, dès lors que les principes comptables sont différents. Il peut même en résulter des situations pour le moins inusitées. Alors que les états financiers de *Laurentian Capital Corporation*, selon les P.C.G.R. américains, montraient, à la fin de 1987, un bénéfice d'environ \$2 millions, la conversion, selon les P.C.G.R. canadiens, transformait ce bénéfice en une perte de \$600,000. Cet écart provient, en grande partie, du traitement comptable différent des gains et des pertes sur cession de placements. On imagine facilement les distorsions et les difficultés qui découlent de ce genre de problème, au niveau des échanges entre la société mère et sa fille !

Toute la question de la comptabilité, sur le plan international, constitue, pour la profession comptable, un défi de taille. À titre de suggestion, nous croyons que la recherche sur ce plan devrait viser les objectifs suivants :

- l'établissement d'un système uniforme de mesure et de présentation des informations financières, relatif aux activités internationales des entreprises ;



- l'harmonisation des politiques et des principes comptables entre les régions industrialisées du globe, afin de répondre aux besoins des grands centres financiers et des principaux organismes réglementaires ;
- la production de données financières se prêtant à l'analyse comparative à l'échelle internationale.

170 L'objectif ultime de cette démarche est le développement d'un système comptable dont les grands principes seraient acceptés à l'échelle mondiale. Nous sommes très conscients que l'atteinte d'un tel objectif n'est pas pour demain. Il ne s'agit pas, toutefois, d'un objectif impossible. Songeons simplement au fait qu'il existe maintenant une langue des affaires généralement acceptée à travers le monde.

On peut d'ailleurs noter certains progrès, sur le plan international. En Amérique du Nord, par exemple, la *Securities Exchange Commission* de Washington permet, depuis peu, à des compagnies publiques canadiennes de présenter leurs états financiers selon les P.C.G.R. canadiens. Les états doivent être accompagnés d'une conciliation des différences entre les conventions comptables canadiennes et américaines. Ce genre d'exemple devrait se multiplier au cours des prochaines années, avec la conclusion de l'entente sur le libre-échange.

L'accroissement des échanges entre les deux pays exigera d'ailleurs une forte pression dans cette direction.

La même tendance peut se constater entre les pays membres de la Communauté Économique Européenne. Des travaux ont été entrepris par les organismes professionnels des pays membres, dans le but d'harmoniser les pratiques comptables. Le rythme d'harmonisation risque toutefois d'être plus lent en Europe qu'en Amérique du Nord, par suite du nombre élevé de pays et de la diversité de leurs préoccupations.

Enfin, mentionnons les progrès réalisés depuis 1975 par le Comité des normes internationales en comptabilité (I.A.S.C.). Cet organisme a publié pas moins d'une trentaine de normes internationales sur des sujets aussi variés que la consolidation, le traitement des dépenses de recherche et de développement, les contrats de construction, la gestion des caisses de retraite, le traitement en matière de



changes et la gestion des placements. La difficulté sur laquelle se bute cet organisme découle du fait qu'il est appelé à développer des normes applicables à l'échelle internationale, après que les normes particulières aient été adoptées dans les différents pays.

En résumé, on peut constater un certain progrès dans l'établissement de pratiques comptables à caractère international, notamment en Amérique du Nord, en Europe et au Japon. Il s'agit là d'un champ où il reste encore énormément à faire, sur le plan de la recherche.

### **3. La profession comptable, face au développement de nouveaux instruments financiers**

171

Depuis quelques années, un grand nombre de nouveaux instruments financiers ont été développés dans le but de répondre à des besoins de plus en plus spécifiques des entreprises. La concurrence accrue entre les maisons de courtage et les banques d'affaires explique cette tendance. L'éventail de ces instruments est de plus en plus large. On y retrouve des instruments portant sur les taux de change, la transformation des taux d'intérêt (SWAPS), les contrats de cession-bail, les actions privilégiées comportant différentes options et les méthodes de financement sans effet sur le bilan (*off-balance sheet financing*). Au Canada, il existe très peu de normes comptables traitant de ces instruments financiers nouveaux et spécialisés.

L'information financière, reliée à ces instruments financiers, risque donc d'induire le lecteur en erreur, alors que le but visé est évidemment bien différent.

Un comité spécial de l'I.C.C.A. se penche actuellement sur les principales questions qui découlent des innovations sur les marchés des capitaux. Ce comité a pour fonction de développer et de recommander un mode de classement, de présentation ainsi que d'évaluation de ces instruments dans les états financiers. Ces travaux d'analyse ne seront, toutefois, pas terminés dans un prochain avenir, car il semble que l'I.C.C.A. entend suivre le même processus consultatif que celui utilisé lors de l'établissement des autres normes comptables. Cette situation ne peut qu'inquiéter, car il ne fait aucun doute que le développement de nouveaux instruments financiers va se poursuivre.

Présentement, au Canada, à défaut de normes précises, on classe souvent les nouveaux instruments financiers au bilan, en fonction de distinctions juridiques et non en fonction de leurs caractéristiques économiques. Par exemple, tous les titres de participation, telles les actions ordinaires et les actions privilégiées, sont classés au bilan sous l'avoir des actionnaires. Quant à eux, les titres d'emprunt sont classés sans distinction comme élément du passif au bilan.

172 Aux États-Unis, l'approche à cette question est beaucoup plus nuancée. Elle semble faire davantage appel aux caractéristiques économiques du titre financier, par rapport à ses caractéristiques juridiques. Par exemple, la *Securities Exchange Commission* exige que certains types d'actions privilégiées rachetables à terme soient classés au niveau du passif.

Présentement, on peut donc se poser toute une série de questions, auxquelles il faudrait apporter des réponses. Quel serait l'effet sur l'avoir des actionnaires des entreprises canadiennes, si les actions privilégiées rachetables étaient reclassifiées comme élément de passif? Quelle serait l'incidence sur les ratios d'endettement de ces entreprises? Qu'advierait-il des titres de dettes automatiquement convertibles en actions? Devraient-ils être classés sous l'avoir des actionnaires?

Compte tenu de l'importance de ces questions, il y aurait avantage à ce que des normes comptables analogues aux États-Unis et au Canada soient développées, relativement aux instruments financiers les plus fréquents.

À plus long terme, la profession comptable devrait s'attarder davantage aux fondements des nouveaux instruments financiers, plutôt qu'à la forme et aux détails de ces instruments. Compte tenu du rythme de développement de ces nouveaux instruments, les efforts devraient tendre vers la définition d'une politique globale fondée sur des critères généraux d'évaluation de ces instruments. Une telle approche laisserait, ce qui apparaît souhaitable, une marge de jugement plus grande aux experts-comptables.

#### 4. L'évaluation de l'entreprise et les pronostics

Depuis quelques années, la science comptable a peine à suivre, dans la présentation de l'information financière, le rythme du changement dans les économies. Au Canada et aux États-Unis, des inves-

tisseurs ont constaté avec étonnement la faillite d'entreprises en apparence saines, et dont les états financiers avaient fait récemment l'objet d'une vérification. La faillite de la *Canadian Commercial Bank*, dans l'Ouest canadien, constitue un bon exemple, à ce sujet.

Dans d'autres cas, les actionnaires ont vu leurs sociétés faire l'objet d'offres publiques d'achat par des acquéreurs qui semblaient mieux connaître la valeur réelle des entreprises que les actionnaires eux-mêmes. Nous sommes présentement, à Montréal, les témoins d'une telle situation. Les démêlés entourant Steinberg permettent, en effet, de croire que ses états financiers ne reflètent qu'une partie de la réalité.

173

Dans l'état actuel des choses, la situation financière d'une entreprise et son rendement paraissent dans ses états financiers, selon l'approche du coût d'origine. Cette méthode a l'avantage de s'appuyer sur des faits connus et normalement vérifiables, mais, il faut en être conscient, provenant du passé.

Dans un monde qui évolue rapidement, il est non seulement nécessaire de connaître la situation de l'entreprise découlant de son passé, mais également ses perspectives d'avenir. Il y aurait donc avantage à ce que des normes et pratiques comptables plus complètes sur la valeur actuelle de l'entreprise soient développées.

Cette exigence soulève à son tour la question des prévisions et des pronostics financiers, qui sont de plus en plus utilisés, par exemple, à des fins de placements. Jusqu'à maintenant, ce sont les organismes de réglementation, notamment la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, qui ont formulé les exigences relatives aux prévisions. À moins d'erreur, l'Institut canadien des comptables agréés ne fait que commencer de s'intéresser à cette question et il reste encore énormément à faire.

À mon avis, il s'agit là d'un domaine où les besoins en recherche sont pressants. Toute la question de la capacité de l'entreprise de poursuivre ses affaires dans l'avenir doit pouvoir faire l'objet de renseignements plus complets et plus rigoureux. Il ne s'agit évidemment pas d'essayer d'éliminer le risque que prend l'investisseur. Il s'agit plutôt de faire en sorte que ce dernier dispose des renseignements lui permettant de mieux mesurer ses risques.



**Conclusion**

En terminant mon exposé, je dois vous confier que sa préparation m'a causé beaucoup de difficultés. En effet, dans le cours de nos affaires, nous nous butons quotidiennement sur toutes sortes de difficultés, que nous essayons évidemment de surmonter, au fur et à mesure qu'elles se présentent.

De nouveau, je me suis rendu compte qu'il n'est pas facile de dégager les synthèses nécessaires et surtout d'identifier les questions qui pourraient bénéficier d'un effort plus grand, sur le plan de la recherche. J'ose croire que mon exposé, malgré ses limites, aura malgré tout permis d'illustrer les préoccupations au sein d'entreprises telles que la nôtre.



## Whither the insurance cycle : coping with the unavoidable ! (1)

by

Roy A. Elms, F.C.I.I. (2)

175

*Dans une langue familière, M. Roy A. Elms passe en revue les problèmes de l'heure dans le domaine de l'assurance. Il est particulièrement bien placé pour cela, étant donné que son groupe, la Royal Insurance Company of Canada, est un chef de file au Canada. Il a prononcé cette conférence le 19 avril 1988 à l'Ontario Club de Toronto, devant les membres de la Canadian Insurance Accountants' Association.*

When I was in Alberta a couple of months ago, my topic title was *Up from the ashes – and back down again* ? Since then, we have seen the emergence of the collective industry results for 1987 and the wide ranging outturns of individual companies. I have seen operating ratio numbers as high as 118% and as low as less than 100%. Royal was 103,3% and we are very pleased – but not complacent – about that.

Without going into detail, I would like to give you my interpretation of those results before looking into my own crystal ball and suggesting what lies ahead in 1988 and beyond – both as regards results and the general operating environment for our industry. Then we will link that to what I see as the key issues facing our business in the next few years.

By now, we all know that overall the industry had a pretty good year – an operating ratio of 104,8% and a profit of more than \$1 billion. This translates into a return on equity of a very acceptable 14%

(1) Conference given to the Toronto Chapter of the Canadian Insurance Accountants' Association at the Ontario Club, Toronto, on April 19, 1988.

(2) Mr. Elms is President and Chief Executive Officer of the Royal Insurance Company of Canada.

or 15% for the second year in a row, but was that needed after the meagre returns of earlier years!

176 I would like to make it clear that I am not on the side of those members of the industry who wring their hands and point with horror to the fact that substantial underwriting losses were incurred. I am exasperated by those commentators who point to the fact that claims and expenses amounted to 105% of premiums implying that insurers had a loss of 5% of revenues. As we have seen with the interest and investment markets existing in 1986 and 1987, fairly significant underwriting losses were absorbed and yet a very satisfactory total result was obtained.

It is long overdue for the whole industry to publicize its results, whether overall or by class, on a total insurance result basis - that is after appropriate attribution of investment income from insurance operations. That is the only fair way to measure profitability of our fundamental business. After that, we can add in the investment earnings attributable to shareholders funds and develop a return on equity to compare ourselves with other businesses.

So long as underwriting losses are reasonably contained, you can still enjoy a satisfactory rate of return. What in terms of underwriting loss is reasonable, of course, depends on the class of business and the level of insurance funds in the way of unearned premiums and outstanding losses.

Now I acknowledge that the impending requirements for discounting loss reserves will affect the situation, but they do not affect the principle. And if we ever get to nil inflation and correspondingly reduced interest rates, then that will bring down the level of acceptable operating ratio also.

Now to the 1987 results per se. I think there are two basic reasons for the wide disparities in results. I suggest these differences come primarily from two sources :

1. the degree to which a portfolio is weighted with personal auto business, particularly in Ontario. An overweighting would certainly tend to drive your ratio up because of the eight-month-long rate freeze and rebates which accentuated a situation of fundamental rate inadequacy ;

2. strengthening of loss reserves. Some companies have been behind others in accurately recognizing the ultimate cost of their losses. I suspect there are still some who unwittingly (I hope) still do not have a correct and adequate fix on their ultimate liabilities. Dr. Slater estimated the industry was underreserved by 19% – I do not think it has all been made up by any means ! No one underestimates the real difficulties in getting a proper fix on loss reserves and yet it is so fundamental to the ongoing vitality and stability of our business. Last year, as a factor of earned premiums loss reserves for the industry moved from 82,2% to 86,4% ; at Royal they moved from 103,6% to 109,4%.

177

Mix of business obviously influences loss reserve requirements and a cynic might also suggest that Royal's higher levels is simply a reflection of how our earned premiums are more inadequate than most ; other cynics might suggest we are trying to hide profits. I am not going to try to defend our reserving levels, but surely it is cause for reflection that in all cases where companies have gone to the wall – Northumberland et al - inability either due to lack of competence or something more sinister to adequately provide for loss liabilities was a prime reason. In the case of Northumberland, its *published* figures indicated far superior performance to the industry in the two years before its demise.

Now let me turn to my outlook for 1988, which will be the initial testing phase of whether or not the industry has the collective will and ability to cope with the unavoidable insurance cycle.

With the growth in premiums decelerating quickly and being outstripped by the growth in incurred claims, I figure that 1988 will produce an operating ratio four or five points inferior to that of 1987, so we will be looking at 108% or thereabouts.

Now as in 1987, I expect there to be a wide range of individual results on both sides of that number.

In our business, results lag today's actions by a year or more so it is important to do the right things now. There is very little evidence that the industry collectively is doing the right things now – in fact, you will find a lot of sympathy for the view that it is doing the wrong things now – namely deeply cutting prices and showing a cavalier disregard for normal underwriting discipline. As we will see

later, I am not as pessimistic as that observation might infer, but I think the seeds are being sown in 1988 for 1989 to be worse at least by two or three points!

178 If we have not learned anything from past downturns in the cycle, and results plunge even further, then heaven help us, because it will inevitably result in the dislocation of tight markets, prohibitive prices and lack of capacity to fill the insurance needs of consumers and business. I am convinced that a reoccurrence of that scenario is completely unacceptable and will result in draconian Government intervention in our business – and it will not need the presence of an NDP Government to make it happen!

You may have the feeling that further Government intervention is unlikely to improve anything – but it will not stop it happening!

The important issues that the industry will have to grapple with in the next while are many and varied and I am quite sure I have neither the foresight or wisdom to identify all of them. I am positive that we are entering a critical period in the history of our business in Canada.

To be frank, in both political and public arenas, we do not enjoy a very good image. And in large measure, this is justified because of our collective inadequate efforts to explain our business and because of our unwillingness or inability up to now to manage the cycles – or in other words to contain the wide swings in availability and pricing of our products and service, the industry just has to curb its propensity to go madly into reverse at the first sight of a decent profit.

I have already mentioned that we should be completely open about our investment earnings and not moan about modest underwriting losses. We should explain that black Mondays do not affect insurance pricing adversely because equity investing is done with shareholder funds, i.e. capital and surplus – and it is the shareholders who take the gains and losses of such activity, because policyholder funds are by and large put to work in relatively short-term, fixed income securities. We should remove any ideas that stock markets have any bearing on what we charge our customers.

This is just one aspect of communicating the realities of our business that needs attention. Overall, the public's attitude to us is



one of distrust and anger primarily because they cannot understand the violent and abrupt changes in price and availability. In these days of changing social, political and economic values, we and every business have to recognize an accountability to justify ourselves not only in profit and loss terms, but also in social terms ; business exists at the whim of the consumer – it exists to serve society and if it does so effectively, it should expect to do so profitably, *but profits are a means not an end* in fulfilling our function to serve the public interest.

Our business, which has proved to be an extremely fast learner in some areas, like computerization for example, has been somewhat lead-footed in learning to anticipate important political and social changes, in adapting our methods to accommodate these new orders.

179

Effective communication with consumers can only be undertaken against a background of responsible performance. Competent and consistent performance in itself constitutes persuasive communication. Hence the telling image that IBM, Rolex and Spar Aerospace give out to the world.

The point I want to make here is that the best communications programme in the country simply cannot overcome poor performance by companies. We are judged not so much by what we claim we do, and say we do, as by how we actually talk to our customers, how we consider them, reason with them and treat them.

We cannot expect insurance bureau television advertising, or industry print campaigns, to paper over the inadequacies of poor performance. It is asking the impossible.

Now that we seem to be poised on the slippery slope of a softening market, we cannot fall back into our old ways and ignore reality. That reality is : we have a disturbingly low level of credibility with our customers. They like our service when they have a claim, but they remain unimpressed by us in how we explain our prices and many of our rating policies. We ignore this reality at our peril.

It is not good enough to simply say our business is too complex for the layman to understand it ; to rationalize that what happens is just a demonstration of the free-market working. As we have seen with Ontario automobile business, if control of the cycle of rapid and volatile price changes is not better controlled by ourselves, then that

control will be exercised by others one way or another. Like it or not, directly or through their elected representatives, people are saying that an unfettered free market, governed strictly by the law of supply and demand will not do ! In effect, the message is regulate yourselves effectively or the Government will do it for you !

180 It is legitimate to say that uncontrollable extraneous factors have contributed to the volatility of our business. It was not us who sent interest rates climbing skywards and then have them drop just as precipitously. It was not us that encouraged the creation of a litigious society and new expanded concepts of liability. But we are responsible for our own image and we have been lacking in the quality of our communications, in our professionalism, in our pricing practice and our responsibility to maintain consistent and stable markets.

I agree with the premise that it is not the job of brokers or risk managers to save underwriters from themselves ; underwriters are in the final analysis responsible for the pricing and terms of the insurance product. But brokers and risk managers attracted by bargain prices should be conscious of the possible consequences of taking advantage of clearly unreasonably low premiums. I am quite sure the bruises from Northumberland et al will be around for a long time, but the impact of a repeat scenario of terrible results, market withdrawals – voluntary or by way of insolvency – will affect these other constituencies at least as much as insurers themselves. Is it not more important to have an insurance industry that is viable rather than one that provides cheap coverage ?

We have seen the move to reciprocals and other collective and self-insurance mechanisms. This movement is legitimate and need not be viewed with despair. If these other mechanisms feel they can do the insurance job better, then they are entitled to try. Their track record is not good and as the doctors in both Canada and United States have found out in the end, the losses have to be paid as do the costs of actuarial, claims, systems, investment and loss prevention expertise. I just hope that the financial strength of such mechanisms is durable enough to pay the piper if losses – especially of the long-tail variety – exceed expectations. As some of us have learned, the past is not always a reliable predictor of the future.

Although public image and management of the cycle are the dominant issues, literally in terms of survival of the industry in the

form we know it, there are some further key factors that will be very much in evidence in the next few years.

First, let us dismiss a virtual non-issue from the perspective of our business, namely free trade. We have been operating for many years on a complete freedom of establishment basis and Canadian companies have operated quite satisfactorily alongside those from the United States, England and elsewhere. It would be nice if the free-trade agreement precipitated the unwinding of Government monopoly operations. The biggest impact of the free-trade negotiations on the insurance industry would be if no agreement is reached. I believe the free-trade agreement is good for the whole of Canada, including Ontario, and if the agreement is scuttled, then the general insurance sector like all others will suffer from the arresting of economic growth that will be involved.

181

Second, what is going to happen to the underwriting and distribution of general insurance in the face of the threat from multiple financial service organizations? There has been a lot of hype about financial supermarketing, but there is a distinct lack of evidence that consumers want to put all their financial eggs in one basket. The current controversy over bank charges will restrain what little momentum there may have been in this direction. However, we should not let our guard down and our best defence is to do an even better job at providing insurance protection with proper attention and sensitivity to consumer interests.

Third, will there be a change in the market – like liability systems through the introduction of no fault on a full or partial basis? The Osborne report which was promised in November has just emerged; to me, the delay was a clear signal that resolving that issue one way or another was going to be a long and painful process. Now Justice Osborne has come out in favour of just tinkering with the status quo; it certainly is not going to ease the path to meaningful reform – and a significant reduction in claims costs – which is the only way to contain premium costs.

Fourth, the technology area has promised more than it has yet delivered in terms of reducing the costs of delivery of our product. Somehow, the potential has to be harnessed better and C.S.I.O. is striving to make this happen, although some division in the industry sees less than universal support for its efforts. Technology is a major



part of addressing the key issue of how insurers and agents jointly can drive down the overhead cost of our service to the benefit of policyholders, through the elimination of duplicative work and a general improvement in efficiency.

182 Fifth, the establishment of the Ontario Rate Board demonstrates that more constant and dedicated attention has to be paid to our relations with both provincial and federal Governments. For better or worse, Governments see themselves as the grand protectors of the consumer interest. I recognize the need for basic regulatory protection against fraud and manipulation by quick-buck artists. However, there is abounding evidence that excessive Government regulation, that leads to a needless and costly bureaucracy, impedes rather than supports increased market efficiency. But again, even if we do not like the scene, we had better find ways to work effectively within it.

There has not been a time with more complexity, volatility, ambiguity and uncertainty than we are faced with now; the consumer marketplace, the nature of competition along with technology are all changing in previously unthought-of ways and at a bewildering pace. Everyone is looking for the quick fix, but there is no quick fix, although we have to be constantly ready to change. Paramount is the need to concentrate on the quality and performance of our core business – performing the fundamentals well, by improving our internal productivity and providing exceptional value and service to our customers.

It will be clear to you that I think the industry is at a crossroads. Despite the formidable job to be done, I think we can follow the right path, but it is going to require hard and thoughtful work to truly respond effectively to legitimate consumer requirements and thus avert further stifling Government intervention. In a service business, our customers deserve the best and the fact they have not had it is reflected in the absence of goodwill toward us. We must provide products and service that are responsive to their needs, and create a working environment so everyone who works with us is impelled to provide the best of value for our customers' premium dollars.

If all concerned approach our problems with a positive attitude, and goodwill and respect for the various segments of our business,



while fulfilling our functions in a disciplined fashion, then we will be able to mold it into the kind of business that will be respected for its role in Canadian society. I know we have the will to do it – let us make it happen ! I have a bright vision of the future – even if it happens to be through bifocals !

---

### Actes de terrorisme ; indemnisation automatique

Récemment, en France, on a ajouté les dispositions suivantes dans le *Code des assurances* pour prévoir l'assurance contre les actes de terrorisme. Il a fallu procéder ainsi, tant ceux-ci se succèdent, avec des dommages corporels et matériels qui, dans certains cas, sont considérables. Voici, à ce sujet, un extrait du Chapitre VI du *Code des assurances* :

183

#### « Section I

##### *Dommages corporels*

*Art. L 126-1. - Les victimes d'actes de terrorisme commis sur le territoire national et les personnes de nationalité française ayant leur résidence habituelle en France, ou résidant habituellement hors de France et régulièrement immatriculées auprès des autorités consulaires, victimes à l'étranger d'un acte de terrorisme, sont indemnisées dans les conditions définies aux articles L 422-1 à L 422-3.*

##### *Dommages matériels*

*Art. L 126-2. - Les contrats d'assurance de biens ne peuvent exclure la garantie de l'assureur pour les dommages résultant d'actes de terrorisme ou d'attentats commis sur le territoire national. Toute clause contraire est réputée non écrite. »*

Jusqu'ici, le terrorisme au Canada n'a pas pris l'importance qu'il a dans certains pays : la France comme l'Italie, par exemple. Malgré cela, il serait bon qu'une loi canadienne précise l'indemnisation automatique que vient d'accepter le Parlement français.

## La réassurance internationale

par

Daniel J. Gervais, LL.M. (1)

184

*The following article by Mr. Daniel J. Gervais provides a clear and concise study of international reinsurance law : its goals, methods and regulations.*

*As the author examines reinsurance law at the international level, Canadian control measures are not discussed. We have therefore asked our collaborator to address this question in a subsequent study, as well as other aspects of reinsurance, particularly facultative cessions which play an important role in international reinsurance contracts and practices as a source of reinsurance law and the rule of arbitration between insurers and reinsurers.*

*In this original and well-documented work, the author discusses the forms of reinsurance and the legal framework in which reinsurance operates. He also examines various international and regional regulations.*



### Introduction

Le phénomène de la réassurance internationale est un sujet relativement peu connu, dans la mesure où les transactions qu'il implique attirent peu l'attention. En effet, ces transactions entre assureurs nationaux et compagnies de réassurance internationale sont le plus souvent invisibles aux assurés et posent rarement de problème, en raison de la présence d'un réseau (*network*) structuré à l'intérieur duquel elles se déroulent.

Ce phénomène n'en est pas pour autant sans intérêt, en particulier d'un point de vue international, car la majorité des transactions ont un caractère international. En effet, la grande majorité des réassureurs est concentrée dans certains pays d'Europe occidentale et

---

(1) M<sup>e</sup> Gervais est avocat au Barreau de Montréal et fait partie de l'étude Clark, Woods.

aux États-Unis, alors que les besoins d'assurance se font sentir à l'échelle mondiale. Par contre, l'étude de la réassurance internationale, et notamment de son cadre juridique, est problématique, car la réglementation de cet important secteur d'activités n'est pas monolithique, bien au contraire. Les entreprises de réassurance doivent affronter, en effet, la plupart du temps, la législation nationale de leur co-contractant, qui varie, comme chacun sait, d'un État à l'autre.

Nous aborderons donc cette étude par une description générale du but et des méthodes de la réassurance, puis nous en verrons les composantes juridiques essentielles.

185

## **Première partie : les buts et les méthodes de la réassurance internationale**

### **I - Définition**

Un des rares auteurs à avoir étudié en détail la réassurance internationale a écrit : « La loi des grands nombres sur laquelle repose l'assurance n'a de valeur que si les risques auxquels elle s'applique sont homogènes et divisés dans l'espace. Or, cette homogénéité et cette atomisation ne peuvent être obtenues que par la réassurance internationale. Pas de commerce sans assurance, pas d'assurance sans réassurance, celle-ci prenant sa substance dans celle-là » (2). La réassurance est donc, en quelque sorte, un processus par lequel les risques sont répartis entre différents assureurs-réassureurs, opérant ainsi un nivellement de ces risques et une dilution de l'impact des sinistres (3).

### **II - Les formes de la réassurance**

La réassurance peut fonctionner de diverses façons, en fonction de la nature des risques à couvrir, de la solidité relative de l'assureur direct, etc. On retrouve, en général, trois formes principales de traités de réassurance.

#### **A. La réassurance en quote-part**

Dans ce type de traité, le réassureur encaisse un pourcentage donné des primes et, en contrepartie, paie une proportion équiva-

(2) Van de Castele, Roger. *La réassurance au point de vue juridique*. Paris, L'Argus, 1952, page 7.

(3) Voir aussi O.N.U. *Problèmes de réassurance dans les pays en voie de développement*. Document TD/B/C.3/106/Rev. New-York, O.N.U., 1973, page 1.



lente de tout sinistre couvert par ces primes. Cette forme de réassurance est généralement obligatoire, et non facultative. L'assureur direct (aussi appelé *le cédant*) doit donc céder au réassureur un pourcentage élevé de risques mineurs qu'il aurait pu garder pour lui (en *compte propre*), évitant une ponction sur les primes relatives à ces risques mineurs. L'assureur peu développé peut bénéficier de cette forme de réassurance, en diminuant progressivement le pourcentage cédé au réassureur, assurant ainsi une croissance harmonieuse. Cette croissance, en outre, sera accélérée par l'application de la formule, permettant à l'assureur de conserver pour lui une proportion croissante des primes. « Cette fonction montre que lorsque les catégories de risques et les montants assurés restent invariables, si le nombre de risques est multiplié par un facteur déterminé, on peut multiplier le pourcentage des affaires retenues pour compte propre par la racine carrée de ce facteur » (4).

#### B. La réassurance en excédent (de plein)

Il s'agit d'une autre forme de réassurance proportionnelle, en vertu de laquelle « les primes et les sinistres, concernant chaque risque supérieur à ce que la compagnie peut conserver pour son propre compte, sont répartis proportionnellement entre la compagnie et les réassureurs en excédent, la part de la compagnie étant celle qui correspond, pour le risque considéré, à *plein de conservation* » (5) (c'est-à-dire la part maximale des risques totaux assurés qu'il peut supporter). L'avantage de cette forme de réassurance est qu'elle permet une gestion facilitée à l'assureur direct peu expérimenté (6). Une fois que celui-ci a déterminé son plein de conservation, il lui est facile de céder le reste à un réassureur. L'assureur direct peut donc monter un portefeuille bien équilibré, comportant un maximum de pertes éventuelles prévisibles. L'assureur direct garde à son compte également les petits risques et les primes afférentes. Le désavantage de ce système est sans doute la complexité de l'organisation qu'il implique, nécessitant une approche cas par cas, alors qu'en système de quote-part, le réassureur reçoit automatiquement une portion des primes et du risque couvert.

(4) O.N.U., page 30. Il s'agit d'une application simple de la théorie des probabilités. Par exemple, un doublement des montants assurés permet de multiplier le pourcentage des affaires gardées par l'assureur par environ 1,4, soit la racine carrée de 2. Un triplement permet une multiplication par 1,73 et un quadruplement, une multiplication par deux de ce pourcentage.

(5) O.N.U., page 11. Voir aussi Van de Castele, page 15.



Dans cette forme de réassurance, comme dans la précédente, le réassureur verse une commission de réassurance correspondant à sa contribution aux frais généraux de l'assureur direct, puisque ses frais sont beaucoup moins élevés que ceux de l'assureur direct, notamment en raison de son absence de contact avec la masse des assurés.

### C. La réassurance en excédent de sinistres

Dans cette forme de réassurance, le réassureur ne prend à sa charge que l'excédent, pour un sinistre donné, d'une somme prédéterminée, laquelle peut être fixe ou calculée en fonction du *burning-cost* (7), c'est-à-dire la perte maximale pour une année que peut supporter l'assureur direct. Cette forme d'assurance n'est pas proportionnelle, l'assureur ne pouvant s'en remettre au réassureur que si un risque dépasse un montant donné. Il devra supporter seul la fréquence des sinistres, sauf s'il s'agit d'un traité *stop-loss*, qui fera intervenir le réassureur, si l'assureur atteint la limite au-dessous de laquelle il devra déclarer des pertes pour l'année en cours.

187

### D. Unité de la réassurance

Les diverses formes des traités de réassurance que nous venons de voir ont plusieurs points en commun, et il ne faut pas les percevoir comme des opérations fondamentalement différentes, mais plutôt comme des variations sur un même thème, soit *la répartition entre l'assureur et le réassureur des risques qui dépassent ce que peut absorber celui-là*. Comme l'écrit Van de Castele : « Il y a, entre toutes les formes de réassurance, qu'il s'agisse des modalités traditionnelles ou nouvelles, une identité de régime dans la rédaction des clauses et dans l'établissement des comptes ; il n'y a pas de ligne de démarcation infranchissable entre elles » (8). C'est ce régime de base que nous tenterons de décrire maintenant.

## Deuxième partie : le cadre juridique des opérations de réassurance

### I - Qualification des relations contractuelles en droit interne

Van de Castele a consacré une partie de sa thèse (9) à la qualification juridique en droit interne (civiliste) des opérations de réassu-

(6) O.N.U., page 10.

(7) O.N.U., page 11 ; Van de Castele, page 16.

(8) Van de Castele, page 17.

(9) Précitée, note 2.

rance. Cette approche est pertinente dans le cadre de cette étude, étant donné l'origine civiliste du droit québécois. Cet auteur, après une étude de la jurisprudence et de la doctrine des pays européens de tradition civiliste, a conclu que le traité de réassurance ne répondait ni aux critères de la gestion d'affaires, ni à ceux du mandat, ni à ceux de la fidéjussion<sup>(10)</sup>. Il exclut de même la cession et la théorie générale de l'assurance, en vertu de laquelle la réassurance n'est qu'une forme d'assurance. Cette thèse a cependant été retenue en droit allemand<sup>(11)</sup>. Se basant sur « une différence subtile, mais réelle, entre le dommage de l'assuré et le dommage de l'assureur »<sup>(12)</sup>, découlant du fait que, pour l'assureur, « sa fonction est précisément d'organiser la mutualité des assurés suivant la loi des grands nombres, de telle façon que les sinistres de plusieurs adhérents soient payés par les primes de l'ensemble »<sup>(13)</sup>, l'auteur écarte la théorie de l'assurance, *car l'assureur, en fait, ne subit aucun dommage. Or, s'il n'y a pas de dommage, il n'y a pas d'assurance*. Le réassureur est, quant à lui, éloigné d'un autre échelon du sinistre et de l'assuré. Partant, la réassurance n'est pas une forme d'assurance ordinaire.

L'auteur conclut, notamment à la lumière de deux arrêts français<sup>(14)</sup>, qu'il s'agit d'une *association en participation*. Les éléments de ce type d'association, qui existe sous diverses appellations dans la plupart des systèmes de droit, sont les suivants :

- 1) elles sont occultes (pas d'existence propre, face aux tiers) ;
- 2) elles n'exigent aucun apport de capital social ;
- 3) elles ne créent pas de personne morale distincte.

Ce qu'il faut surtout retenir de cette qualification est, essentiellement, que *le réassureur demeure indépendant de l'assureur et, par ricochet, indépendant face aux tiers, qui ne peuvent l'atteindre par une action directe*<sup>(15)</sup>. Cette règle souffre cependant quelques exceptions. Parfois, la législation nationale offre un recours aux assurés

<sup>(10)</sup> *Ibid.*, pp. 18-20.

<sup>(11)</sup> *Ibid.*, page 22.

<sup>(12)</sup> *Ibid.*, page 23.

<sup>(13)</sup> *Ibid.*

<sup>(14)</sup> Paris, 22/12/1933. *Dalloz Hebdomadaire*. 1934 et Cour de cassation, Chambre civile, 31/3/1936. *Dalloz Hebdomadaire*. 1936.

<sup>(15)</sup> En France, un décret-loi du 8 mars 1922, à son article 36 (cité par Van de Castele, page 29) interdisait ce recours direct en toutes lettres.

(16). Parfois, pour certains risques majeurs, le réassureur sera partie au contrat entre l'assureur et l'assuré. Parfois encore, surtout en cas d'instabilité financière de l'assureur cédant, les assurés pourraient tenter l'*action oblique*, exerçant en leur nom le recours de l'assureur (inactif) contre le réassureur.

Nous terminerons ici notre aperçu du droit interne, même si ses effets sont beaucoup plus importants que nous ne l'avons exposé, au sein de cette étude. On peut penser au droit des sociétés, qui régira la mise sur pied des entreprises de réassurance, ou leur enregistrement au registre du commerce, ou encore aux impacts des lois ouvrières et fiscales sur les conditions d'exploitation de ces entreprises. Cependant, tous ces aspects paraissent moins directement liés au sujet de l'étude, et nous aborderons donc la réglementation internationale de la réassurance.

189

## II - Réglementation internationale

### A. *Objet de la réglementation internationale des opérations de réassurance*

La réglementation et le contrôle de la réassurance internationale sont très limités par rapport aux contrôles des flux monétaires et des opérations bancaires, par exemple. Nous citerons, à ce propos, Krommenacker :

« Si l'on considère que le but essentiel du contrôle est de veiller à la protection des assurés et des tiers, la nécessité d'une réglementation des opérations de réassurance est moins évidente (que la nécessité d'une réglementation de l'assurance directe). En effet, il n'existe pas de lien de droit entre ce dernier et le réassureur<sup>(17)</sup>. Le traité de réassurance est conclu entre l'assureur et le réassureur. D'autre part, si l'assuré se trouve dans une position d'infériorité vis-à-vis de l'assureur, il n'en est pas de même pour l'assureur à l'égard du réassureur. L'entreprise d'assurance possède la qualification nécessaire pour discuter dans une position d'égalité, sur le plan technique, avec le réassureur. . . En réalité, le motif essentiel de l'abstention des pouvoirs publics paraît résider dans la difficulté de réaliser un contrôle efficace de réassurance, en raison de leur na-

(16) C'est le cas en Suisse, où la réassurance est soumise au droit général des obligations (*loi fédérale sur le contrat d'assurance*, 1908, art. 101) et en Argentine (art. 526 du *Code de commerce*).

(17) Sauf exceptions mentionnées, page 8 *supra*.



*ture même.* La réassurance a pour objet de répartir les écarts de sinistralité dans le temps et dans l'espace et d'en assurer une disposition aussi grande que possible. . . La répartition dans l'espace oblige le réassureur à souscrire des traités de réassurance provenant des sociétés cédantes qui appartiennent à un grand nombre de pays répartis dans toutes les parties du monde (alors que les réassureurs sont concentrés en Europe et aux États-Unis<sup>(18)</sup>). La recherche de la division des risques conduit le réassureur à rétrocéder à d'autres réassureurs, qui procéderont eux-mêmes à des rétrocessions successives<sup>(19)</sup>. Les choix effectués par le réassureur sont fondés sur sa connaissance de l'évolution des conditions de l'assurance directe sur les différents marchés. . . *L'autorité de contrôle n'est pas en mesure de recueillir les informations suffisantes pour exercer un contrôle vraiment efficace sur l'opportunité de ces choix. Au surplus, il est pratiquement impossible à l'autorité de contrôle de mesurer la solvabilité des rétrocessionnaires successifs* »<sup>(20)</sup>. (Les italiques sont de nous)

Ainsi, à défaut d'une réglementation internationale (un traité multilatéral, par exemple), il est, à toutes fins utiles, impossible de contrôler globalement les opérations d'assurance<sup>(21)</sup>. En revanche, de façon générale, les contrôles nationaux pourront s'assurer de la solvabilité des entreprises faisant affaire sur leur territoire<sup>(22)</sup>.

(18) Cf. annexe 1.

(19) Normalement, le montant couvert par un réassureur donné n'excèdera pas le plein de conservation de l'assureur direct pour un risque en particulier. Ainsi, pour un risque de \$2 millions dont l'assureur ne peut conserver que \$400,000, il lui faudra trouver quatre réassureurs acceptant chacun \$400,000. Cf. Van de Castele, page 54.

(20) Krommenacker, Raymond J. *L'assurance-réassurance de droit privé dans les relations entre pays développés et pays en voie de développement. Mémoire de diplôme de l'Institut universitaire des Hautes Études internationales, Genève, 1972, pp. 128-130.*

(21) R. Monaco écrit d'ailleurs, à ce sujet : « Presque dans tous les États, certaines branches de l'assurance tombent sous le contrôle étatique qui, parfois, devient tellement intensif qu'il exige que la gestion du service lui-même devienne publique. . . Voilà pourquoi il existe une territorialité presque absolue de la réglementation des assurances : fait qui, par lui-même, explique très bien pourquoi les règles d'origine internationale ne sont pas applicables, en l'espèce. À part cela, il faut reconnaître que le domaine des assurances est, en grande partie, dominé par des entreprises privées, ce qui nous amène à avoir comme point de départ surtout la législation de droit commun édictée par chaque législateur national ». Monaco, R. « Les assurances en droit international », en 1960, volume III, *Recueil de cours de l'Académie de droit international*, 381-442.

(22) Cela n'implique pas, cependant, un contrôle des activités de la maison mère. Ainsi, l'une des plus importantes compagnies de réassurance, la Schweizer Rück-Konzern (maintenant Groupe suisse de réassurance). Primes totales de \$2,7 millions US en 1983, opère-t-elle par le biais de filiales nationales en Australie, au Canada, aux États-Unis, en Grande-Bretagne et en Afrique du Sud. Les 9/10 des activités de la Rück visent l'étranger, dont 50% dans les pays en voie de déve-



## B. Les formes de contrôle des opérations de réassurance

La réglementation des entreprises d'assurance affecte indubitablement la réassurance. Dans la plupart des pays, les autorités gouvernementales réglementent la solvabilité des entreprises d'assurance par deux moyens parfois confondus<sup>(23)</sup>, les *réserves techniques* et le *dépôt de garantie*<sup>(24)</sup>.

### 1. Les réserves techniques

Les réserves techniques constituent une inscription comptable, par laquelle les assureurs doivent inscrire au passif et représenter au passif de leur bilan les réserves suffisantes pour le règlement intégral de leurs engagements vis-à-vis des assurés ou bénéficiaires de contrats<sup>(25)</sup>. Ces réserves se calculent, le plus souvent, sans déduction des réassurances cédées.

Le but de ces réserves est de constituer une provision « destinée à couvrir les risques et les frais généraux afférents, pour chacun des contrats à prime payable d'avance, à la période comprise entre la date de l'inventaire et la prochaine échéance de prime ou, à défaut, le terme fixé par le contrat »<sup>(26)</sup>.

### 2. Le dépôt de garantie

Ce dépôt diffère des réserves techniques, car il constitue plus qu'une écriture comptable destinée à assurer que le bilan de l'entreprise d'assurance puisse faire face aux demandes éventuelles des bénéficiaires, ce que garantissent, en principe, les réserves. Le dépôt de garantie a directement pour but de prévoir la faillite de l'entreprise. Sur le plan comptable, les réserves doivent figurer au compte des profits et pertes, alors que le dépôt de garantie n'apparaît qu'au bilan.

191

loppement. D'autres entreprises concentrent toutes leurs activités au siège social. Voir Kromme-nacker, pp. 24-26 et « L'offre de réassurance », *Sigma*, octobre 1985, pp. 3-10. À l'annexe 2, un tableau résume la plupart des contrôles nationaux des entreprises de réassurance.

(23) Comme le fait le rapport précité de l'O.N.U., page 18.

(24) Pour une explication plus détaillée de ce qui suit, voir Van de Castele, pp. 81-105 et le document de l'O.N.U., pp. 17-18.

(25) Cependant, pour l'assurance-vie, l'on parle plutôt de réserves mathématiques, considérant la nature particulière du risque. Voir Van de Castele, page 81.

(26) Article 152 du décret-loi français du 30 novembre 1938.

L'on distingue deux formes de dépôt de garantie, soit le *dépôt de primes*, qui correspond à la réserve pour risque en cours, et le *dépôt en suspens*, qui correspond aux risques restant à régler.

192 Ces quelques notions comptables nous amènent à examiner la nature juridique du dépôt de garantie. Étant réalisé concrètement sous la forme d'un dépôt, l'on peut, en effet, se demander de quelle nature est la somme ainsi déposée. Une jurisprudence française ancienne <sup>(27)</sup> avait assimilé ce dépôt aux biens de l'assureur. En cas de déconfiture de l'assureur, le réassureur ne pourrait intervenir qu'à titre de créancier ordinaire. Cette thèse s'éloigne de l'intention apparente des parties au traité de réassurance, dans la mesure où le dépôt de garantie est constitué d'une partie des primes dues au réassureur. Les traités de réassurance prévoient d'ailleurs généralement que l'intérêt découlant du dépôt sera remis au réassureur <sup>(28)</sup>.

La jurisprudence française moderne a opté plutôt pour la possibilité d'une *compensation* entre l'assureur et le réassureur, même en présence d'une situation d'insolvabilité, assurant par ricochet un privilège légal au réassureur qui devra, par contre, exécuter ses contre-prestations <sup>(29)</sup>. La solution allemande est au même effet, quoiqu'elle s'autorise plutôt du droit de rétention, pour justifier le privilège du réassureur, les dépôts étant, la plupart du temps, versés dans un *compte courant* <sup>(30)</sup>.

En fait, les solutions retenues dans divers pays, comme le démontre Van de Castele <sup>(31)</sup>, varient quant à la qualification qu'en donne l'ordre juridique interne. Par contre, dans la majorité des cas, les dépôts de garantie sont acquis au réassureur, peu importe la déconfiture du cédant. On peut penser qu'au Québec, étant donné notre tradition civiliste, la solution française pourrait recevoir application.

(27) Voir Van de Castele, page 86.

(28) *Ibid.*, page 85.

(29) *Ibid.*, pp. 100-105.

(30) *Ibid.*, pp. 95-100. La législation allemande en matière de faillite accorde un privilège sur les comptes courants, à certaines conditions.

(31) Il cite plusieurs extraits de lois nationales, à ce propos. Voir pp. 159-189.

### III - Les réglementations régionales

Plusieurs *sous-systèmes* économiques et politiques ont adopté des règlements visant l'assurance-réassurance. Nous en verrons quelques-uns brièvement.

#### A. La Communauté Économique Européenne

Nous mentionnons seulement ici qu'en vertu des articles 60 et 61 numéro 2 du *Traité de Rome*, le *service des assurances* devra être libéralisé. Ces dispositions, comme l'explique R. Monaco, « (ont) comme conséquence que l'activité des assurances, en tant qu'elle a lieu dans le territoire du marché commun, doit être libéralisée de façon progressive, c'est-à-dire que les restrictions et les contrôles qui découlent actuellement des législations des différents États membres de la Communauté doivent être progressivement supprimés » (32).

193

Par ailleurs, en vertu de l'article 52, le droit à la liberté d'établissement permet « la constitution et la gestion d'entreprises et particulièrement de sociétés dans les conditions définies par la législation du pays d'établissement. Il en découle que la clause du traitement national, en matière de sociétés, sous cet aspect, devient efficace sur le plan plus vaste que celui considéré jusqu'ici par des conventions bilatérales, c'est-à-dire sur le plan communautaire » (33).

Mentionnons enfin qu'en vertu de la directive 64/225/CEE du Conseil, en date du 25 février 1964, « les États membres de la Communauté Européenne sont tenus d'éliminer toutes les restrictions à la liberté d'établissement et à la libre prestation de services, en faveur des entreprises pratiquant spécialement la réassurance et pour les entreprises pratiquant à la fois l'assurance directe, la réassurance et la rétrocession, en faveur de la partie de leurs activités consacrée à la réassurance » (34). De cette directive transparait, encore une fois, le caractère international et particulier de la réassurance, la liberté relative que connaissent les opérations qui s'inscrivent dans son cadre et peut-être aussi son *caractère incontrôlable*.

(32) Monaco, R., page 454. Selon le *Livre blanc sur la complétion du marché interne*, aussi connu sous l'appellation *Plan Cockfield*, la libéralisation du marché des assurances devrait être complétée d'ici 1990. Cf. Leigh, Bruce. "The EC's Lord Cockfield: Bullying Europe Towards Unity", in *International Management*, volume 42, numéro 2, février 1987, pp. 20-27.

(33) Monaco, R., page 457.

(34) Publiée au *Journal officiel des Communautés Européennes*, numéro L56, 4 avril 1964. Voir aussi O.C.D.E. *Échanges internationaux de services : Assurances*. Paris, O.C.D.E., 1983.



### B. Le Code de l'O.C.D.E.

L'Organisation de Coopération et de Développement Économique a publié, dès 1961, un *Code de libération* qui traitait, notamment, de la libéralisation des opérations internationales de réassurance<sup>(35)</sup>. Ce Code a fait l'objet de révisions successives et les dernières modifications, en matière d'assurances, datent de 1980<sup>(36)</sup>. Le rapport de l'O.C.D.E. démontre qu'au sein de cette organisation, plusieurs États membres limitent ou, du moins, réglementent assez strictement les opérations de réassurance. En France, par exemple, les réassureurs étrangers, sauf ceux provenant de la C.E.E., doivent être agréés, sans cependant avoir à s'y établir. En Italie, au Japon et en Turquie, une certaine quote-part du portefeuille de la réassurance doit aller à l'État<sup>(37)</sup>. Dans la plupart des États membres, toutefois, l'agrément des entreprises de réassurance n'est pas nécessaire, si celles-ci pratiquent la réassurance pure, à l'exclusion de l'assurance directe.

194

Rappelant, comme nous l'avons vu, que « la réassurance étant la plus internationale des activités d'assurance, il importe tout particulièrement que les opérations internationales puissent être conduites librement »<sup>(38)</sup>, l'O.C.D.E. a proposé, à l'article D/5 de son Code, que les « transactions et les transferts afférents à la réassurance (soient) libres de restrictions »<sup>(39)</sup>. Cette disposition, reproduite en annexe 3, prévoit notamment, à son premier paragraphe, que les décomptes relatifs aux opérations de réassurance peuvent être libellés « soit dans la monnaie du contrat, soit dans la monnaie nationale de l'assureur cédant, soit dans celle du cessionnaire », ce qui optimise la liberté des parties au traité de réassurance. Le Code, au paragraphe 3 du même article, autorise les réassureurs « à se faire ouvrir des comptes auprès des banques établies dans les États membres » et à transférer les soldes « dans le pays de résidence du réassureur ». L'O.C.D.E. reconnaît donc elle aussi, en quelque sorte, l'unicité du marché inter-

(35) Monaco, pp. 450 et suivantes.

(36) O.C.D.E. *Échanges internationaux de services : Assurances*. Paris, O.C.D.E., 1983, 81 pages. Voir pp. 21-22, 37-38 notamment.

(37) O.C.D.E., pages 22 et 37-38. En Italie, 10% à 40% de l'assurance-vie va à l'Institut National d'Assurances. Au Japon, 60% de l'assurance automobile (obligatoire) est gérée par l'État. Comme le souligne le rapport de l'O.C.D.E., bien que parmi les États membres de l'organisation, aucun n'exerce un monopole absolu de la réassurance, « l'État exerce souvent, pour des risques déterminés, des activités de réassurance en concurrence avec des entreprises privées » (rapport précité, page 37).

(38) *Ibid.*, page 21.

(39) *Ibid.* En raison de l'étendue de leurs contrôles actuels, la France, l'Italie, le Japon et l'Irlande ont déposé des réserves, face à l'article D/5 du Code.

national de la réassurance qui est, à proprement parler, mondial. C'est dans cette optique qu'une liberté maximale à l'égard des contrôles et des réglementations monétaires et bancaires est exigée des législateurs nationaux. Il est, d'ailleurs, intéressant de constater que la réassurance constitue l'un des rares domaines face auquel existe un consensus quasi unanime à l'effet de limiter l'intervention de l'État. Rappelons qu'aucun État membre de l'O.C.D.E. n'impose de monopole dans ce secteur, les contrôles étant tout au plus sectoriels (40).

### C. La C.I.C.A.

195

Nous mentionnons ici simplement l'existence d'une Convention de coopération, en matière de contrôle des entreprises et des opérations d'assurance, signée par la France et un certain nombre de pays africains francophones, en 1962. En vertu de celle-ci, les entreprises de réassurance doivent n'être réglementées que par le pays de leur siège social principal, le but de la Convention étant de « favoriser la constitution, sur le territoire des États, d'un marché élargi réunissant les conditions d'un équilibre satisfaisant du point de vue technique, économique et financier » (41). En fait, à l'instar des autres conventions et du Code de l'O.C.D.E., il s'agit d'une autre démonstration de l'existence d'un *consensus de libéralisation* à l'endroit des opérations et des entreprises de réassurance.

### D. L'Amérique latine

Avant d'aborder les problèmes particuliers aux pays en voie de développement, nous pensons opportun de signaler la volonté de réglementation de la réassurance, manifestée par plusieurs États d'Amérique latine. Deux conférences tenues à Montevideo, sous les auspices de l'Association latino-américaine de libre-échange (A.L.A.L.E.), en mai 1966 et en septembre 1967, ont tenté de mettre sur pied un institut régional et multilatéral de réassurance. Les pays membres doivent adopter des « normes de libéralisation (42) permettant l'intégration » (43).

(40) Voir notre 38, *supra*.

(41) Krommenacker, pp. 243 et suivantes.

(42) Voir Krommenacker, pp. 242 et suivantes.

(43) Au niveau des pays en voie de développement, généralement, la CNUCED a proposé une *étatisation* de la réassurance internationale. Le rapport, issu du troisième congrès mondial de l'Association internationale du Droit des Assurances, souligne : « ... le système d'assurances du

## Conclusion

196

S'il est une conclusion à tirer de cette étude, c'est sans doute que la réassurance constitue un secteur particulier de l'ensemble des transactions financières internationales, face auquel la réglementation, pour l'instant presque exclusivement nationale, est quasi impuissante. La réassurance apparaît, en effet, non pas comme un phénomène inter-étatique, mais plutôt trans-étatique, à l'image des grandes corporations multinationales. Que ce soit pour cette raison, c'est-à-dire la difficulté d'une réglementation efficace, ou plutôt en raison d'un quasi-consensus politique international, l'on aura noté non seulement une limitation très nette de la réglementation, mais, en outre, la promulgation de codes et de directives visant une libéralisation maximale des opérations de réassurance internationale. S'agit-il d'un cas, pourtant rare, où l'État a jugé que la meilleure intervention est la non-intervention ?

---

monde occidental est en train de révéler les besoins d'un appui technique et financier, ressemblant à ce qui était arrivé dans le Système Monétaire de l'après-guerre. L'alternative de l'occasion s'est constituée dans la convocation de la conférence de Bretton Woods en 1944, d'où l'*International Monetary Fund* est advenu comme organe régulateur de la liquidité internationale des pays membres, et la BIRD (Banque Mondiale) ».

Le rapport poursuit : « La place du marché d'assurances et réassurances dans tout le monde serait en train de présenter, après 25 années, des diagnostics clairs que la création d'un *Fonds International d'Assurances*, sous l'égide de l'Organisation des Nations Unies, établirait l'initiative universelle habilitée, avec la collaboration de toutes les nations composantes de cette organisation, à pourvoir, accompagner, placer et résoudre, en temps et lieu, de graves problèmes qui iront surgir et se multiplier avec l'explosif progrès matériel et social du siècle présent ».

En fait, l'on propose ici la création d'un pool mondial, géré par la CNUCED, accordant voix au chapitre aux pays en développement. Les tenants de cette initiative soulignent l'augmentation de risques énormes dans le monde actuel, auxquels seule une organisation inter-étatique peut faire face. Bien que cette nouvelle organisation paraisse pouvoir permettre de pallier les inégalités qui caractérisent les rapports entre les grands réassureurs nord-occidentaux et les pays moins développés, il faut aussi reconnaître que la création d'un pool mondial étatisé irait directement à l'encontre de la pratique fermement établie selon nous, qui laisse au secteur privé la conduite des opérations de réassurance. Quant à la répartition des risques majeurs, que pourrait, allègue-t-on, assurer la nouvelle organisation, nous croyons que cette division est déjà réalisée entre réassureurs privés, par le biais de rétrocessions successives. Le rôle des réassureurs est justement de veiller à une répartition optimale des grands risques, comme nous l'avons vu. En résumé, donc, il appert qu'il soit peu probable que la solution des problèmes posés aux assureurs des pays en développement passe par la création d'une nouvelle organisation internationale.



**Bibliographie****I - Sources**

## a) Documents officiels

1. « Directives 64/225/CEE », *Journal officiel des communautés européennes*, numéro L56, 4 avril 1964.

## b) Documents émanant d'organisations internationales

2. *Le droit des tiers à l'encontre de l'Assureur*. Rapport au troisième congrès de l'A.I.D.A. Paris, A.I.D.A., 1970, pp. 1-10.
3. O.C.D.E. *Échanges internationaux de services : Assurances*. Paris, O.C.D.E., 1983. 81 pages.
4. O.N.U. *Problèmes de réassurance dans les pays en voie de développement*. New-York, O.N.U., 1973. Doc. TD/B/C.3/106/Rev. 47 pages.

197

**II - Ouvrages**

## a) Livres

5. CRESTA, Jean-Paul. *Théorie des marchés d'assurance*. Paris, Economica, 1984. 231 pages.
6. HALPERIN, Jacques. *Les assurances en Suisse et dans le monde*. Neuchâtel, De la Baconnière, 1946.
7. LEREAH, David A. *Insurance Markets : Information Problems and regulation*. New-York, Praeger, 1985. 182 pages.
8. LOUBERGÉ, Henri. *Économie et finance de l'assurance et de la réassurance*. Paris, Dalloz, 1981. 315 pages.
9. OBERSON, Jacques. *Les marchés d'assurance et l'organisation de l'Europe*. Centre de recherches européennes, 1961, pp. 18-67.
10. VAN DE CASTEELE, Roger. *La réassurance au point de vue juridique*. Paris, L'Argus, 1952. 194 pages.

## b) Articles

11. « La réassurance : les professionnels se retrouvent de plus en plus entre eux », in *Experiodica*, décembre 1986, numéro 12, page 2.

12. « L'offre de réassurance », *Sigma*, octobre 1985, numéro 10, pp. 3-10.
13. DIEHL, Walter. « Le professionnalisme en réassurance », conférence du 19 janvier 1981, publiée dans *Sigma*, 1981. 10 pages.
14. LEIGH, Bruce. « The EC's Lord Cockfield : Bullying Europe Towards Unity », in *International Management*, volume 42, numéro 2, février 1987, pp. 20-27.
15. MONACO, Riccardo. Les assurances en droit international. 1960 III *R.C.A.D.I.* 381-478.

198

## c) Ouvrages non publiés

16. KROMMENACKER, Raymond J. *L'assurance-réassurance de droit privé dans les relations entre pays développés et pays en voie de développement*. Genève, 1972, 304 pages. Mémoire de diplôme de l'Institut universitaire des Hautes Études internationales.

---

**Budget du Québec, 12 mai 1988**, par Maheu, Noiseux, Collins, Barrow

Nous mentionnons ici le *Bulletin fiscal* que les experts-comptables indiqués précédemment ont communiqué à leurs clients. Bien présenté au point de vue typographique, il résume bien le discours du budget présenté par le ministre des Finances, le 12 mai 1988. Plusieurs autres firmes d'experts-comptables procèdent ainsi. D'un autre côté, si nous mentionnons celui de la maison Maheu, Noiseux, c'est qu'il semble très bien fait, comme d'ailleurs les diverses études que la maison a fait paraître.

## La responsabilité des initiés et le délit d'initié

par

Jacques Monette (1)

199

*Under the Securities Act (Quebec) and the Canada Business Corporations Act, the senior management and the directors of a corporation which has made a public issue or whose shares are listed on the stock market cannot use insider information to their advantage for as long as such information has not been publicly disclosed. According to law, they are considered insiders and may be liable to heavy penalties if they fail to abide by its provisions.*

*In the following article, the author discusses the duties of insiders.*



La Loi sur les valeurs mobilières du Québec impose aux initiés l'obligation de déclarer l'emprise qu'ils exercent sur les titres d'un émetteur assujetti. Elle sanctionne également l'exploitation d'une information privilégiée par les initiés. Il est à noter que les sanctions civiles et pénales, relativement à l'usage d'une information privilégiée, ne s'appliquent pas uniquement aux initiés, mais s'étendent aussi à toute personne pouvant bénéficier d'une telle information.

De plus, comme plusieurs sociétés constituées sous l'autorité de la Loi sur les sociétés commerciales canadiennes exercent leurs activités au Québec, les dispositions de cette Loi, relativement à la responsabilité des initiés, seront mises en parallèle afin de faciliter la tâche aux initiés qui sont assujettis aux deux juridictions.

Enfin, ce texte ne contient qu'un bref résumé des dispositions de la Loi qui s'appliquent, en général, aux particuliers qui sont des initiés. Par conséquent, il y aura lieu de se référer au texte même de la

---

(1) M<sup>e</sup> Monette est conseiller juridique chez Sodarcan inc.



Loi et à un conseiller juridique pour obtenir des informations plus complètes, relativement à des situations particulières.

### Définition d'un initié

#### A) *Loi sur les valeurs mobilières du Québec*

En général, tout émetteur dont une valeur a fait l'objet d'un prospectus visé par la Commission des valeurs mobilières du Québec ou dont une valeur a été cotée en Bourse, au Québec, à un moment quelconque depuis le 6 avril 1983, est un émetteur assujetti.

200

Les administrateurs, le président, les vice-présidents, le secrétaire, le trésorier, le contrôleur, le directeur général et tout particulier exerçant des fonctions analogues, mais sans en avoir le titre, sont définis comme des initiés de l'émetteur assujetti. Les particuliers qui occupent ces mêmes postes dans les filiales et les sous-filiales de cet émetteur assujetti sont également des initiés de cet émetteur. Il est cependant possible d'obtenir une dispense pour les initiés de certaines filiales.

Une société est considérée comme une filiale ou sous-filiale d'un émetteur assujetti, si ce dernier peut, en tout état de cause, élire ou faire élire la majorité des administrateurs de cette société.

De plus, les particuliers qui occupent les fonctions ci-dessus mentionnées dans une société, qui exercent une emprise sur les titres de l'émetteur assujetti et portant sur 10% au moins d'une catégorie d'actions comportant soit le droit de voter, soit le droit de participer sans limite au bénéfice et au partage, en cas de liquidation, sont des initiés de cet émetteur assujetti.

Une personne exerce une emprise sur les titres d'un émetteur assujetti, si elle en est le propriétaire, les contrôle ou peut exercer à son gré le droit de vote afférent à ces titres, même si elle n'en est pas propriétaire.

Enfin, lorsqu'une société devient initiée d'un émetteur assujetti, les particuliers qui occupent les fonctions ci-dessus mentionnées auprès de cette société sont réputés être initiés de cet émetteur assujetti depuis six mois précédant la date où cette société en est devenue initiée ou depuis la date de leur nomination, si celle-ci est intervenue depuis moins de six mois.

**B) Loi sur les sociétés commerciales canadiennes**

Les dispositions de cette Loi sont généralement identiques à celles de la Loi sur les valeurs mobilières du Québec. La définition d'*initié* comprend, en plus des personnes visées par la Loi québécoise, le président du conseil d'administration, s'il n'est pas déjà administrateur, le chef du contentieux, de même que les cinq employés les mieux rémunérés de la société, s'ils ne sont pas déjà inclus dans la définition d'*initié*. De plus, seuls les dirigeants des filiales et non des sous-filiales sont des initiés présumés de l'émetteur assujetti (la Loi sur les sociétés commerciales canadiennes définit l'émetteur assujetti comme une société ayant fait appel au public. Pour faciliter la compréhension du texte, seule la notion d'émetteur assujetti sera utilisée).

201

En résumé, la définition d'*initié* est plus large que celle prévue par la Loi sur les valeurs mobilières du Québec, mais elle exclut les administrateurs des sous-filiales.

**Obligations des initiés**

La première obligation des initiés consiste à déclarer à la Commission des valeurs mobilières du Québec et à la Direction des corporations l'emprise qu'ils exercent sur les titres de l'émetteur assujetti dans les délais et selon le formulaire prescrits.

Cette déclaration d'*initié* comprend essentiellement des informations sur la catégorie de titres, le nombre, la date et le prix d'acquisition ou de disposition, le solde de chaque catégorie de titres détenus et la nature de l'emprise. Les titres comprennent généralement les actions, bons et droits de souscription, options et titres d'emprunt.

Depuis 1987, la majorité des Commissions des valeurs mobilières, de même que la Direction des corporations, ont adopté un formulaire unique qui simplifie beaucoup la préparation et le dépôt de ces déclarations.

**Délais de production****A) Loi sur les valeurs mobilières**

Celui qui devient initié d'un émetteur assujetti doit déposer une déclaration initiale dans les dix jours où il le devient.

Ensuite, l'initié doit déposer une nouvelle déclaration, lorsqu'intervient une modification de son emprise sur les titres dans les dix jours suivant la fin du mois où cette modification a eu lieu ou si la modification de l'emprise, résultant d'une ou de plusieurs opérations, est supérieure à 1%, dans un délai de dix jours suivant cette modification. Aucune déclaration n'est requise, si l'initié ne détient pas de titres de l'émetteur assujetti.

202

Tout initié qui contrevient à cette obligation commet une infraction et est passible d'une amende de \$500 à \$10,000 et d'un emprisonnement d'un mois à deux ans ou de l'une de ces deux peines seulement. Au moment d'écrire ces notes, la Commission des valeurs mobilières avait révoqué une décision antérieure relativement au dépôt d'une nouvelle déclaration lors de la modification de l'emprise et avait publié le projet d'une nouvelle décision.

#### **B) Loi sur les sociétés commerciales canadiennes**

Les dispositions sont les mêmes que celles de la Loi sur les valeurs mobilières, sauf que la disposition relativement aux modifications supérieures à 1% n'existe pas.

Cependant, la Loi sur les sociétés commerciales canadiennes interdit aux initiés de vendre, même indirectement, des actions de l'émetteur assujetti ou d'une société de son groupe, à moins que l'initié ne soit propriétaire des actions et que celles-ci ne soient entièrement payées. Également, il est absolument interdit aux initiés d'acheter ou de vendre des options d'achat ou de vente portant sur des titres de l'émetteur déjà émis en circulation.

Tout particulier, de même que les administrateurs ou dirigeants d'une personne morale visée par les dispositions de la Loi qui, sans raison légitime, ou qui ont sciemment autorisé, permis ou acquiescé à la perpétration d'une infraction à la Loi, sont passibles d'une infraction criminelle punissable, sur déclaration sommaire de culpabilité, d'une amende d'au plus \$5,000 et d'un emprisonnement d'au plus six mois ou de l'une de ces deux peines.

#### **Délit d'initié**

A) La Loi sur les valeurs mobilières du Québec sanctionne l'usage d'informations privilégiées soit par des initiés, soit par toute personne qui dispose d'une information privilégiée, dans le cadre de ses



activités commerciales ou professionnelles ou provenant d'une information privilégiée. Le texte de la Loi est encore plus exhaustif, mais, en résumé, toute personne, peu importe ses liens avec l'émetteur assujetti, qui dispose d'une information privilégiée reliée aux titres de cet émetteur, ne peut réaliser une opération sur ces titres, sauf s'il est fondé à croire l'information connue du public ou de l'autre partie.

Il est également interdit à un initié de communiquer cette information à quiconque, sauf s'il est fondé à croire que cette information est connue du public.

De même, toute personne qui dispose d'une information privilégiée provenant, à sa connaissance, d'un initié ou de toute personne disposant d'une information privilégiée, est assujettie aux mêmes interdictions.

203

Tout contrevenant aux dispositions ci-dessus mentionnées est passible, en vertu de la Loi sur les valeurs mobilières du Québec, d'une amende maximale égale à \$1 million ou à quatre fois le bénéfice éventuellement réalisé, selon le plus élevé des deux, et d'une amende minimale égale à deux fois le bénéfice réalisé, mais sans être inférieure à \$5,000.

De plus, la Loi prévoit une sanction civile pour un initié qui fait usage d'informations privilégiées. Toute personne qui réalise une opération sur les titres d'un émetteur assujetti sur la base d'informations privilégiées peut être tenue de réparer le préjudice subi par l'autre partie à l'opération. Elle devra également remettre à l'émetteur dont les titres sont en cause les bénéfices lui résultant de l'opération interdite, après réparation du préjudice causé au tiers.

B) La Loi sur les sociétés commerciales canadiennes prévoit également que tout administrateur et tout dirigeant d'un émetteur assujetti, de même que toute personne qu'elle emploie ou dont elle retient les services et tout administrateur et dirigeant d'une filiale qui utilise à son profit un renseignement confidentiel précis en sa faveur, est tenu d'indemniser toute personne ayant subi des dommages directs et est redevable envers l'émetteur assujetti des profits ou avantages ainsi obtenus.

## Insurance broker's duties and responsibilities

*Les deux articles qui suivent sont des extraits d'un séminaire organisé par la Faculté de droit de l'Université Laval. Ces deux textes, en langue anglaise, complètent bien, nous semble-t-il, les études antérieures que nous avons publiées en français dans cette Revue.*

204 *M<sup>e</sup> O'Donnell présente une vue générale du rôle du courtier et de l'expertise qu'il possède dans les différents champs reliés à sa compétence.*

*M<sup>e</sup> Nicholl étudie les responsabilités du courtier sous l'angle du mandat : celui qui lui est conféré par l'assureur et celui qui émane de l'assuré.*

*Ces deux études fort documentées au plan de la jurisprudence pourront aider à la fois ceux qui agissent à titre de courtier et ceux qui s'intéressent au rôle de cet intermédiaire.*



### **I - THE BROKER AS PROFESSIONAL ADVISER TO THE ASSURED : THE NATURE OF THE ROLE OF THE INSURANCE BROKER** <sup>(1)</sup>, by J. Vincent O'Donnell, Q.C. <sup>(2)</sup>.

*Cette étude ne se veut pas une thèse sur la responsabilité professionnelle des courtiers d'assurance. Son but est d'illustrer, à l'aide de cas déjà soumis aux tribunaux, l'étendue des obligations qu'il assume envers le client qui requiert ses services. Ces obligations résultent principalement de la confiance que le client place en son courtier et en son expertise.*

*Le rôle du courtier sera critique dans l'analyse du risque et l'obtention de l'assurance adéquate pour les besoins de son client, y inclus la suggestion de garantie additionnelle, si nécessaire. Le courtier doit*

<sup>(1)</sup>Allocution prononcée dans le cadre d'un séminaire organisé par la Faculté de droit de l'Université McGill, sous le thème *Le rôle du courtier : nouvelles tendances et responsabilités*.

<sup>(2)</sup>M<sup>e</sup> O'Donnell est avocat de l'étude Lavery, O'Brien. L'auteur remercie sa consœur, M<sup>e</sup> Odette Jobin-Laberge, pour l'étroite collaboration qu'elle a apportée au plan de la recherche et de la rédaction.

également informer son client des restrictions aux assurances disponibles, ainsi que de toute difficulté dans l'obtention de l'assurance requise. Il doit aussi vérifier l'assurance obtenue, faire corriger les erreurs ou signaler les divergences à son client. À l'expiration des contrats, le courtier pourra avoir une obligation de renouveler l'assurance, même en cas de silence de son client. Enfin, le courtier a un rôle à jouer dans la présentation d'une réclamation de son client à l'assureur.



## Introduction

205

Fundamental to the determination of the role and of the responsibility of the broker is the identification of who his client is : his mandate may be from the insured, from the insurer or sometimes from both.

This is a subject which will be treated in depth by Mr. John Nicholl, when he speaks of the broker and the *Two-Hat Syndrome*.

The present text, which is intended to be a broad overview of the role of the insurance broker, concentrates on his duties and responsibilities when he is acting on behalf of the insured or the person who relies on his competence and expertise when seeking insurance.

The broker's duties and responsibilities are different when he represents solely the insurer as will appear from certain of the decisions which will be discussed in this paper. Where the broker is the agent of the insurer, his acts may bind the insurer and potentially give rise to a recourse against him by the insurer.

Unless there is indication to the contrary, it should be assumed that references to the client of the insurance broker in this text are references to the insured or the person seeking insurance.

This paper does not pretend to be a thesis on the responsibility of the insurance broker. The cases cited here have been collected as a sampling or illustration of the duties and responsibilities of the broker.



### 1. What the client expects from the broker - the reliance placed on the broker by the client

Although it may not be the last word on the subject, the decision of the Ontario Court of Appeal ten years ago in the matter of *Fine's Flowers Limited vs. the General Accident Ass. Co. of Canada*, (1978) I.L.R. 1-937, presents an important and influential statement of the obligation of the insurance broker in response to the expectations of his client ; the opinions in that case were written by Mr. Justice Estey and Madam Justice Wilson, then of the Ontario Court of Appeal and now both of the Supreme Court of Canada.

206

In the Fine's case, the insured, who owned and operated green houses in Ottawa, had given to his broker the broadest possible mandate : his instructions are described in the judgment variously as "to see that he was adequately covered by insurance" and again "he wanted everything covered" and left the rest up to the broker.

The broker furnished boiler and machinery insurance policy which did not include among the objects insured, the pumps which eventually failed causing the loss. Furthermore, the policy excluded liability for accidents occasioned by wear and tear. The evidence showed that the pump had failed due to ordinary wear.

The insurer had brought to the broker's attention this absence of coverage but the broker had not brought it to the attention of his client.

In addition to suing the insurer (against whom the action was dismissed), Fine had also sued his agent for having failed to advise him properly and for having failed to obtain the insurance which he required.

In defence, the broker attempted to show that the risk was not insurable and that no insurance could have been obtained against normal wear and tear. The Court rejected this argument on the grounds that the insured was unaware of this fact whereas the broker had known it for a number of years and had never brought it to the attention of his client.

Mr. Justice Estey stated that "it was the duty of the defendant agent to either procure coverage, or to draw to the attention of the plaintiff his failure or inability to do so and the consequent gap in co-

verage" (page 896). Having not lived up to that obligation, he had not fulfilled his duty to obtain adequate coverage (see also page 898).

As to Madam Justice Wilson, she observed that the insured "simply said he wanted everything covered" (page 898), which required the broker to inform himself about his client's business in order to assess the foreseeable risks and insure his client against them. Quoting from the earlier decision in *Lahey vs. Hartford Fire Insurance Company*, (1968) I.L.R. 219, she defines the duty of the broker as follows :

"The solution lies in the intelligent insurance agent who inspects the risks when he insures them, knows what his insurer is providing, discovers the areas that may give rise to dispute and either arranges for the coverage or makes certain the purchaser is aware of the exclusion" (p. 900).

207

Madam Justice Wilson adds the comment that she does not think that this is too high a standard to impose upon an agent who knows that his client is relying upon him to see that he is protected against all foreseeable insurable risks.

In Quebec, the leading decision on the reliance placed by the insured on his broker is that of the Supreme Court of Canada in the matter of *Dionne vs. Therrien*, (1978) 1 R.C.S. 884, where the broker had said to Mr. Therrien « de ne pas s'inquiéter, qu'il était protégé », to which Mr. Therrien had replied : « J'ai confiance en vous » (page 886). This decision will be discussed in the third part of this text dealing with the obligation of the broker to inform the client.

In *Blackburn vs. Bossche*, (1949) B.R. 697, the broker had given an incorrect description of the risk to the insurer notwithstanding that the insured had given the broker the correct information and that the broker had even visited the premises. In submitting the risk to the insurer, the broker had not mentioned that the insured's merchandise was stored in a building separated from that in which the insured carried on his retail business. A fire occurred and the insurer refused to pay for the merchandise in the separate building.

The decision of the insurer not to cover was judged to be well founded. The Court of Appeal held that the absence of coverage resulted from the fault of the broker and that he must bear the loss entirely ; in the circumstances, the Court of Appeal refused to place

part of the blame on the insured for having failed to verify the policy which had been given to him.

Whether an insured has an obligation to verify the policy that is delivered to him has been the subject of contradictory judgments over the years although the differences in the judgments may be justified to some extent by differences in facts. The introduction of Article 2478 C.C. into the Insurance Chapter of the Civil Code requiring that difference between the application and the policy be brought to the attention of the insured, brings a new element to this long controverted question.

208

The decision in *Durocher vs. Gevry*, (1961) B.R. 283, concerns the case of a broker who, having been requested to obtain insurance for a racehorse, obtained the issue of a policy which excluded accidents happening on public racetracks unless the insured paid an additional premium for the additional coverage. Unfortunately, the broker had not read the policy and had not noticed the exclusion nor the possibility of offering this additional coverage. The negligence of the broker was all the more surprising in that his client had read the policy and had expressed to the broker his concern as to the apparent absence of racetrack coverage. Without reading the policy, the broker had simply relied on a verbal inquiry and assured his client that the risk was covered.

Noting that the Court should not be "too ready to condemn a professional man for a mere mistake in judgment", the Court of Appeal found that the broker's error went far beyond simple error in judgment. As to the argument that the insured had the same opportunity to read the policy as did the broker, the Court responded that while the insured was a businessman of somewhat limited education, the broker was a professional who could be expected to understand the interpretation of insurance policies (page 287). The Court of Appeal confirmed the judgment against the broker.

In the case of *Grunfeld vs. Konigsberg*, (1961) B.R. 432, the Quebec Court of Appeal again touched on the question of "error of judgment". The broker had obtained for his client, a trucking concern, insurance covering theft from a vehicle, which coverage was subject to the requirement that the vehicle be kept under lock and key. Asked by his client the meaning of that requirement, the broker



had replied that it would be sufficient that the rear portion of the truck containing the merchandise be kept locked at all times.

The vehicle was stolen while the rear part was locked but the key was in the ignition ; when the truck was found, it was empty and marks indicated that the doors to the rear of the truck had been broken open.

An insurance adjuster retained by the insurance company had told the insured that the loss was not covered ; relying on that affirmation, the client sued the broker without attempting to sue the insurer. The Court of Appeal dismissed the action against the broker, noting that the interpretation given by the broker was not unreasonable and indicating that the insured should have attempted to exercise his rights against the insurer.

209

In the case of *Wilkinson vs. Lagrandeur, (1971) C.A. 198*, the broker Wilkinson, who had handled the insurance business of his client who was engaged in the business of delivering gasoline, had gone to his client and told him of an accident in which a person delivering oil had caused a fire resulting in considerable damage. The broker suggested to the client that he should have a policy covering his liability in the case of a similar accident. The client agreed and the broker obtained the issue of the policy.

An accident occurred while an employee of the client was delivering gasoline.

Following the accident, the broker assured his client that he was covered by the policy ; however, when the policy was examined, it was seen that the first paragraph of the exclusions provided that the policy did not apply to accidents occurring on premises not belonging to the assured or rented or controlled by the assured.

The broker was held liable for having failed to obtain the specific protection which had been requested by his client.

In this case, the broker had raised the defence that he was not the agent of the insured but only the agent of the insurer ; on the facts, this issue was decided against the broker.

In the Ontario decision of *Carousel Travel Inc. vs. Livio Ricci Broker Ltd., (1987) I.L.R. 1-2156*, the insured, who was engaged in the travel business, had a falling out with its previous broker and

asked its new broker, Ricci, to "take over the account". These rather broad instructions led to a dispute as to the actual extent of the mandate given to the broker, in the following circumstances. The insured regularly organized travel packages to Jamaica and the liability policy obtained by the new broker did not cover the responsibility for accidents occurring outside of Canada and the United States and did not contain non-owned automobile coverage; the insured regularly used leased automobiles when he was out of the country.

210 The Court held that the broker had not made a sufficient study of the needs of his client and had been negligent in his analysis of the risk. The Court found that where a client gives a general mandate to an insurance broker to provide insurance, he is entitled to rely on the broker to provide adequate insurance. In this case, the Court also held that the broker's client is entitled to rely on the broker's expertise so that the failure of the policyholder to read the policy is not a defence available to the broker.

While the decisions discussed above, in the present section of this text, have been offered within the context of the client's expectations from the broker, most of them could also be considered under one or other of the topics which follow, as the expectations of the client are more often than not breached by the negligence of the broker.

## 2. Investigating the needs of the client - Analysis of the risk

In the Alberta decision of *Bar-Don Holdings Ltd. vs. Reed Stenhouse Limited*, (1983) I.L.R. 1-1637, the Court held that a broker, in the absence of specific instructions from his client, has a duty to inform himself as to the nature of the insured's activities in order to be in a position to properly assess the risk.

The client had approached the broker to discuss his insurance requirements for a mobile home business. The insurance was obtained but when a loss occurred involving one of the mobile homes situated at a location different from that named in the policy, the insurer refused to pay and the insured sued both the insurer and the broker.

The Court dismissed the action against the insurer but condemned the broker for having failed in his duty to inform himself about the nature of his client's business in order to assess foreseeable

risks ; the possibility that a mobile home might be moved was considered to be foreseeable.

The case of *Gerber vs. Eagle Star Insurance Co. and Parsons, Brown & Company*, (1981) I.L.R. 1-1442, presents an unusual set of facts. The plaintiff Gerber leased his aircraft to Fox Aviation. The lease of the aircraft had been amended to permit Fox to sublet the aircraft.

Fox approached Hayes, an employee of the brokerage firm Parsons, Brown & Company to insure the aircraft which Fox had leased. The evidence as to what took place in that conversation appears unsatisfactory ; however, the Court, after noting that the agent was negligent in relying of a few "spotty or sketchy" notes instead of obtaining a complete application for insurance, concluded that the agent was at fault for not having examined the lease which was the basis of Fox's request for insurance.

The policy as issued excluded coverage if the aircraft was rented to others and the aircraft disappeared while it was so rented. When the insurer denied coverage, the owner, Gerber, sued not only the lessee Fox and the insurer but also the broker (with whom the owner had had no direct relationship).

The Court based its judgment on the negligence of the agent. Relying on the principles enunciated in *Hedley Byrne Co. Ltd. vs. Heller Partners Ltd.* and the line of cases which followed that decision, the Court decided that the agent owed a duty to the owner of the aircraft, a *loss payee* under the policy, even in the absence of direct contractual relationship between the agent and the owner.

#### **The effect of Article 2488 C.C.**

In Quebec, although the obligation to represent all material facts to the insurer is as strong as elsewhere in Canada, the introduction into the Civil Code articles on Insurance of Article 2488 has lightened the sanction in case of innocent misrepresentation ; if the misrepresentation is one which would have affected only the amount of the premium, then the insurer must pay the insured in proportion that the premium collected bears to the premium that should have been collected if the risk had been properly represented.



This rule in turn has its effect on the responsibility of brokers. If the error in representing the risk is that of the broker, so that the insured recovers only a portion of the loss, the broker may be held to make good to the insured for that proportion of the loss not paid by the insurer.

Thus, in the case of *Lapierre vs. Assurances Robert Dionne Inc.*, (1984) C.S. 18, the insured's claim had been proportionally reduced by the application of Article 2488 because of an innocent misrepresentation of the risk.

212

In the *Lapierre* matter, the insured had requested that his building be insured against fire. The property had been described as both commercial and residential whereas in fact it was entirely occupied by a grocery, a restaurant and a bar. When the building was damaged by fire, the insurer pleaded that the difference in the description was material to the fixing of the premium and the insured recovered only 60% of the damages from the insurer.

However, the Court found that the broker knew the actual use of the premises, having visited them and, as an expert, was held to know that the mention of a residential occupancy would have the effect of reducing the premium. The broker was condemned to pay to the insured that part of the loss which was not payable by the insurer.

Similarly, in *Dupuis vs. Phoenix du Canada, J.E. 83-851*, the insured rented rooms in the basement of his residence to students and had informed the broker of the fact. Nevertheless, the broker obtained a policy for a single family dwelling. When a fire occurred, the Court applied Article 2488 and condemned the insurer to pay only in proportion to the premium which should have been charged if the risk had been properly described. The Court held that the insurance broker had not carried out his mandate and condemned the broker to pay to the insured that proportion of the loss which was not recovered from the insurer.

The analysis of the risk by the broker may also raise a possible responsibility towards the insurer where the broker is found to be acting as agent for the insurer, a subject which has been treated by *M<sup>e</sup> Raymond Duquette* (3). In the case of *Sécurité Compagnie Géné-*

*rale du Canada vs. Piché, J.E. 83-688*, the insurer, having been obliged to pay its insured, then sued the broker.

The insurer reproached the broker for having not properly evaluated the risk in presenting it to the insurer, the broker having presented it as a residential risk, on his assessment of the facts, whereas the underwriters for the insurer, on those facts, would have considered it as a commercial risk. There was evidence from other insurers that they would have considered the risk to be a residential risk ; the Court held that the broker had exercised reasonable judgment in analyzing the risk and therefore dismissed the action against the broker.

213

### **3. Duty to inform the client - Availability of coverage, restriction on coverage, difficulty on procuring coverage**

The case of *Therrien vs. Dionne* is a classic example of the consequences of the breakdown in communications between broker and client. It went through the courts in two stages.

The broker *Dionne* had, for several years, insured the building of the plaintiff *Therrien* against fire, the risk being placed with six insurers. In 1959, one of the six insurers refused to renew their policy on the risk and the broker was unable to replace the coverage with another insurer, leaving a gap in coverage of \$6,000, when the fire occurred. The first of the two series of actions by *Therrien* against *Dionne* was that in which the broker was alleged to have been at fault in failing to replace the coverage left vacant by the refusal of the sixth insurer to renew coverage.

The broker pleaded that, in spite of his best efforts, it had been simply impossible to place the risk. The Court noted that the duty of the broker is one of means and not of result ; the measure of his responsibility is whether in the execution of his mandate, he has acted with reasonable skill and prudence. The Court found that the broker had taken all reasonable means to replace the coverage and therefore had fulfilled his contractual obligations to the client.

The Judge noted that it was a fault on the part of the broker not to have advised his client that the sixth insurer had refused to renew

(3) L'essentiel de l'allocation de M<sup>e</sup> Duquette, dans le cadre du séminaire de l'Université McGill, sera trouvé dans une étude publiée dans la Revue «*Assurances*», en deux parties : la première, en juillet 1987, page 177 ; la seconde, en octobre 1987, page 371.

the policy. Nevertheless, accepting the evidence that the nature of the risk was such that neither the insured himself nor another broker would have been able to place the risk, the Court held that the failure to inform the insured was, in those circumstances, not causal to the loss and dismissed the action against the broker.

The troubles of the broker Dionne were, however, not ended.

214 In presenting the risk (which was difficult to place because of its location) to the five other insurers, the broker Dionne had failed to disclose that his client Therrien had suffered a previous fire in 1956, a fact well known to Dionne. Following the fire in 1959, the five insurers refused to pay on the grounds that there had been a failure to disclose a material fact. Therrien's action against the insurers had been dismissed, the Court holding that Dionne was the agent of the insured Therrien so that his representations were to be imputed to the insured.

Therrien then sued Dionne for his fault in failing to disclose to the insurers the previous fire in 1956. Dionne again pleaded that there was no causal relationship arguing that had he disclosed the previous fire, it would have impossible to obtain insurance. This time, however, the argument did not succeed. The Supreme Court of Canada, reversing the Quebec Court of Appeal, held that Dionne had clearly committed a fault in the execution of his mandate and that if he wished to escape liability by pleading impossibility of performance, he had the burden of proving actual impossibility (whereas the Court of Appeal had imposed on the insured the burden of proving that coverage could have been obtained). The Court found that the broker's proof was not sufficient to discharge that burden and the broker Dionne was condemned.

In 1979, the Quebec Court of Appeal again had occasion to consider the situation where a broker failed to obtain the coverage requested and did not inform his client that the coverage had not been obtained.

In the case of *A.E. Dionne Inc. vs. Castonguay*, (1979) C.A. 301, the client had asked the broker to insure a barking drum which he had purchased. The broker telephoned a number of insurance companies seeking to place the risk but when the machine was damaged by fire approximately four weeks later, he had neither succeeded in



obtaining coverage nor informed his client that there was no coverage in place. The Court of Appeal, after reviewing the decisions in the matter of Therrien and Dionne, ruled that the broker who is unable to place a risk within a reasonable delay must advise his client and not leave him under the impression that he is insured. If the broker wishes to establish that he could not by reasonable means secure an insurance coverage, the burden of proof upon the broker is severe. The broker was held to indemnify the client.

In the matter of *Lemieux vs. Dessureault*, (1969) C.S. 383, the client had requested his broker to insure his automobile against theft and the broker had given the client to understand that the automobile was insured from the time of the signing of the application. In fact, the broker experienced difficulty in obtaining coverage from the insurer indicated on the application, so that when the car was stolen one month later, the insurance had still not been placed. The Court held that the broker had the duty to inform the client of the necessity of the consent of the insurer and the moment when the coverage would attach so that if there was no coverage, the insured could take other means to insure the car elsewhere.

215

The broker pleaded that the client could have seen by carefully reading the application that the insurer might refuse the risk. The Court held that it was the duty of the broker to point this out to the client.

The case of *Les Importations Leroy Inc. vs. J.A. Madill*, (1985) C.S. 538, concerns the responsibility of a broker in relation to application by its client for insurance on a jewelry store. Following a theft, the insurer refused to pay the loss as the insured had failed to respect the clause in the policy requiring that the doors be kept locked at all times. It was not until after a first armed robbery that the broker became aware of the existence of this clause in the policy. He had therefore failed to advise his client of the requirement. The broker was held liable for the loss.

In rendering this judgment, the Court declined to endorse the theory that an insured is not required to read the insurance policy stating that the question must be decided on an assessment of the level of knowledge and experience of the insured and the resultant variation in the duty of the broker when advising a more or less sophisticated insured. In this case, the Court found that the broker had

lulled the insured into a false sense of security which led the insured not to read the contract with as much attention as he might have done.

#### **4. Verification of the coverage obtained – Is it as required ? Duty to inform client of differences from coverage requested**

216

A corollary of the obligation of the broker to obtain the coverage requested and to warn the client of any unusual restrictions in the coverage obtained is the duty of the broker to verify the coverage which he has obtained and to point out to his client any differences between the coverage obtained and the coverage requested. While the introduction of Article 2478 into the Civil Code articles on Insurance creates against the insurer a presumption that the policy issued conforms to the application for insurance, the duty of the broker in this regard remains important.

In the case of *La Souveraine vs. Robitaille*, (1985) C.A. 319, the action of the insured against the insurer was dismissed because the insured had failed to respect a clause in the policy whereby he warranted that automatic fire extinguishers would be kept in good condition and inspected at least twice a year. The insured's argument that the warranty clause had not been included in the application was not accepted by the Court of Appeal which held that not all clauses and conditions of the eventual policy need be incorporated into the application. The Court of Appeal said that the insured, a businessman, had an obligation to read the policy which he received and could not invoke his own negligence in failing to note the warranty as to automatic sprinklers and to comply with it.

Although the action had not been directed against the broker, the Court of Appeal noted in passing that the broker should have been aware of the warranty clause in the policy and remarked that it was the broker "whom Robitaille entrusted with the task of seeking coverage from the insurers".

The Ontario case of *G.K.N. Keller vs. Hartford Fire Ins. Co. and Reed Stenhouse*, 1 C.C.L.I., 34 concerns a contractor, Keller, who was involved in soil compaction using a vibration method. Keller approached a broker who conducted a study into the client's needs and obtained the issue of a comprehensive general liability policy. In relation to a particular contract which the client Keller was to per-

form, he requested that the coverage be increased for the purposes of that specific contract. The contract contained a clause making the contractor fully responsible for damages which might result from the vibration compaction system which the contractor used.

When the contractor was subsequently sued for damages, the insurer declined to defend as the policy contained an exclusion for damages assumed by contract.

The Ontario Trial Court, confirmed by the Court of Appeal, held that the broker was liable in that it failed to provide an insurance policy which covered the needs of plaintiff or, alternatively, that it failed to communicate to its client that the contractual liability coverage which the client sought was not provided by the policy which was in fact issued by the insurer.

217

#### **5. Expiry and renewal - timely advice and timely approach to the market**

Most brokers see to it that they inform their clients of approaching renewal dates of policies, if for no other reason than the desire to maintain the client's business. Where the renewal may be difficult to place, the broker is well advised to start his approach to the market in a timely fashion. The consequences of the failure to place insurance and to inform the insured of the difficulty in placing insurance are illustrated by the case of Therrien which we have discussed earlier in this text.

The question however arises as to whether, in the face of the silence of the client, the broker has a tacit mandate to renew the policy.

The question has presented itself a number of times in the context of attempts of the broker to recover from the client premiums for a policy renewed in the absence of specific instructions from the client. Two judgments rendered in the 1940's found that such a tacit mandate did exist. In the case of *Lavigne vs. Desruisseaux*, (1945) C.S. 280 and *Levin vs. Feldman*, (1948) C.S. 374, the broker had in each case renewed the insurance policy without specific instructions and then had been obliged to sue the client for the premiums. In both cases, the Court found that a tacit mandate existed and condemned the client to pay the premiums.



Ten and twenty years later, in *Dorion vs. Savard*, (1959) R.L. 497 and in *Garneau Turpin Ltée vs. Gravelle*, (1969) R.L. 498, the opposite conclusion was reached. In both those cases, the Court held that the renewal of the policies in the face of the silence of the insured exceeded the mandate and held that the insureds were not obliged to reimburse the premium that had been advanced by the broker. It may be wondered whether, if the brokers in those two cases had not renewed the policies and a loss had occurred, the Courts would have come to the same conclusion.

218 More recently, the Quebec Court of Appeal in the matter of *Dulude, Forté, Lachance & Associés Ltée vs. Néron*, J.E. 85-546, again alluded to the question of whether, in the absence of instructions from the client, the broker has the obligation to renew the insurance; however, the Court of Appeal declined to express an opinion on the question as it was not necessary for the decision of the issues before it.

Earlier, in 1971, the Quebec Superior Court had condemned an agent for failure to renew an automobile insurance policy. In the case of *Cadres Professionnels Inc. vs. Lemay*, (1971) I.L.R. 1-412, the Court found as a fact that over a period of years, the insurer, and subsequently the broker, had always informed the insured of the renewal date and solicited the renewal. In 1966, the broker and the insurer did not renew the policy, the insurer having discontinued that line of business. The broker failed to warn the client who discovered that he was uninsured when he was involved in an accident the day after the expiry of the policy. The Court held that both the general custom of insurance brokers as established by the evidence and the particular custom between the parties required the broker to advise if the policy was not to be renewed and held the broker liable.

#### 6. Suggesting additional coverage

The principles discussed earlier in this text, in virtue of which the broker has the obligation to properly analyze the risk, lead to the corollary that the wise broker will recommend additional coverage, both with regard to the amount of the insurance and the scope of the insurance, where the needs of the client warrant it.

In the case of *Agincourt Motor Hotel Limited vs. Tomenson, Saunders, Whitehead Limited*, (1982) I.L.R. 1-1590, the client sued

the broker alleging that he had failed to recommend a "miscellaneous electrical apparatus clause" in the Boiler and Machinery insurance which the broker obtained for the client. The case was, however, decided on a factual issue, the Court accepting the evidence of the broker that he had in fact recommended such coverage and that the plaintiff had refused it because of the additional cost. The broker was therefore relieved of responsibility.

A similar result was reached in the case of *Lester vs. Philip Abbey Inc.*, (1976) I.L.R. 1-802. In that case, a break in the insured's heating system caused water damage to the property of a tenant in the insured's building. The insurance policy did not cover the claim of the tenant against the insured because both were related or affiliated companies; a cross-liability clause would have been necessary in order for the claim of the affiliated company to be covered. The client sued the broker for failure to recommend and obtain such additional coverage.

219

The case again turned on a question of fact and credibility, the Court accepting the testimony of the broker that such additional coverage had in fact been proposed to the client and had been refused because of the additional cost. The claim against the broker was dismissed.

#### 7. The broker's role in presenting the claim to the insurer

It is when a loss occurs that the services of the broker are most appreciated by the client. The intervention of the broker to ensure that the claim is processed promptly, that the client receives from the insurer all that he is entitled to receive under the coverage, and that, to the extent reasonably possible, all doubts are resolved in favour of the client, do not only avoid potential claims against the broker but ensure the broker's continued success in business.

Cases which have studied the responsibility of the broker for his failure in services to his client after a loss, are not numerous. The case of *Tremblay vs. Bouchard*, (1964) B.R. 681, is however worth mentioning.

In that case, the broker Bouchard had placed for his client Tremblay insurance covering the latter's truck. When the truck was involved in an accident, Tremblay went to see Bouchard and related the facts of the accident to him. Bouchard discussed the facts of the

accident and concluded that his client Tremblay was not responsible ; he therefore recommended to his client not to report the accident to the insurance company immediately but to wait to see what would develop later. What developed later was an action by the injured party against Tremblay.

220 The insurer declined to cover on the grounds of the insured's failure to report the accident. The insured sued both the insurer and the broker. The action against the insurer was dismissed but the action against the broker was maintained, the Court of Appeal noting that it was not a simple error in judgment but an instance of total incompetence on the part of the broker in the carrying out of his professional obligations.

These facts occurred thirty years ago and it is unlikely that a broker in today's more sophisticated environment would commit such a blatant error. Nevertheless, the principle is sound that the broker's duty to his client may extend to assisting the client after a loss has occurred.



## II - THE BROKER AS AGENT : THE TWO-HAT SYNDROME <sup>(4)</sup>, by John I.S. Nicholl <sup>(5)</sup>

*Cet article examine de près les obligations du courtier, en tant que mandataire. Il s'ensuit que sont analysés, appuyés de la jurisprudence pertinente : les règles du mandat établies au Code civil, la notion du mandat double vis-à-vis de l'assuré et vis-à-vis de l'assureur, la direction entre courtier et agent et certains problèmes particuliers découlant du mandat.*



### Introduction

Many of the legal difficulties which arise in relation to the professional activities of insurance brokers and agents are the result of the fact that in relation to any particular policy of insurance, a broker or agent may be acting at different times on behalf of the insurer, on behalf of the insured, or on behalf of both, and his allegiance and legal duties may thus change direction many times during the course of a period of coverage. To complicate matters, the broker or agent is often part of a chain which may include as many as three intermediaries between the insurer and the assured, and the different intermediaries in the chain may have different duties and allegiances while they are transmitting information back and forth.

The purpose of this paper is to outline the importance to the broker or agent of determining at any given time on whose behalf he is acting, and to whom his duties are owed, and to focus on the legal issues which arise in analysing the role of the broker or agent as a *go-between*.

### The law of mandate

The rights and obligations of any person who agrees to act on behalf of another in connection with a contract of insurance (henceforth *insurance intermediary*) are governed in Quebec law by the law of mandate, which is codified in Articles 1701 and following of the Civil Code. The contract of mandate is among those known as *nominate*, (as opposed to *innominate*), which means essentially that

<sup>(4)</sup> Allocution prononcée dans le cadre d'un séminaire organisé par la Faculté de droit de l'Université McGill, sous le thème *Le rôle du courtier : nouvelles tendances et responsabilités*.

<sup>(5)</sup> Me Nicholl est avocat de l'étude Ogilvy, Renault.

in the absence of express provisions to contrary, its contents are as detailed in the Civil Code, and need not be specified by the parties. In other words, the contract of mandate is *ready-made*, and a mandatary (agent) automatically acquires rights and incurs obligations of which he is often only vaguely aware.

222 In his recent book on Lloyd's (*A View of the Room ; Change and Disclosure*), Ian Hay Davison, the first Chief Executive and a Deputy Chairman of Lloyd's from 1983 to 1986, commented that many of the troubles that Lloyd's had experienced in the early 1980's were a result of the lack of awareness of Lloyd's brokers and members' agents that their actions and responsibilities were governed by the law of agency (mandate). It seems fair to say that this lack of awareness also exists on this side of the Atlantic.

The salient features of the mandate provisions of the Civil Code may be summarized as follows :

- i) the acts of the mandatary bind the principal towards third parties, so long as he is acting within his mandate ;
- ii) the mandatary must render an account of his actions and any monies he received to his principal ;
- iii) the principal is bound to indemnify the mandatary for expenses, obligations and losses incurred in the execution of the mandate ;
- iv) the mandatary is not personally liable to third parties with whom he contracts so long as he acts in the name of his principal and within his mandate.

In addition to these specific rights and obligations, the role of the mandatary necessarily involves a duty of allegiance to his principal : where in the course of the mandate the mandatary deals with third parties whose interests are *not* those of his principal, it is logical that his duty should require that he defend his principal's interests alone, rather than attempting to act on behalf of more than one party. This duty of allegiance is difficult to reconcile with the fact that Article 1735 of the Civil Code (see below) expressly recognizes that a particular category of mandatary, the *broker*, may act on behalf of both parties to a transaction at once. The nature of the mandate itself may of course require that the mandatary act as a *double*

*agent*, and in such a case neither principal can complain if the mandatary's role is somewhat equivocal. While this situation is acceptable in theory, however, in practice it is problematic, as when the issue arises it often transpires that although each principal knew that the mandatary was acting in a dual capacity, each principal also expected the mandatary to place *his* interests above those of the other !

The obvious solution to this apparent contradiction between broker's role of *double agent* and the duty of allegiance of the mandatary towards his principal is to say that the broker may only act for both parties *where their interests are not conflicting* ; this is clearly suggested by Mr. Justice Howard in *Ménard vs. Arvaisis*, *infra*, at page 69 :

223

"... or possibly the agent may act for both in matters in which their interests are not conflicting, and his duty to one is not inconsistent with his duty to the other".

The difficulty is of course to define situations in which the interests of the principals are *not* in conflict or in peril of conflict where their commercial interests clearly differ. This is particularly the case in an insurance context, where it is difficult to see *any* aspect of the relationship between the assured and the insurer (other than mitigation, subrogation or salvage) which does not involve an actual or apprehended conflict.

In insurance, therefore, the fact that a mandatary who is a broker may apparently act on behalf of both insurer and assured at once is a two-edged sword : if the interests of the principals are inevitably in conflict, and one of the principals must necessarily bear any loss caused by actions on the broker's part which favour the other, that same principal will equally certainly sue him for the loss according to the principles of mandate. The conflict of interest has placed him in a position in which he cannot avoid betraying his trust.

It is thus evident that as the conduct of insurance intermediaries is governed by the law of mandate, there is a considerable risk involved where such an intermediary acts for both the assured and the insurer *at the same time*, even though this double role is contemplated by Article 1735 C.C. (see below). Can this problem be avoided simply by arranging matters so that the broker, although he acts for both assured and insurer at various times throughout the life of a particular insurance policy, never actually acts for *both* at any point



in time? In other words, is breach of the duty of allegiance a function of a coincidence in mandates, or is the notion of conflict of interest broader in scope?

224

In matters of legal malpractice there has grown up a doctrine of *institutional conflict of interest* to deal with situations in which, although there is no actual temporal coincidence between the allegiances owed by the lawyer to two parties whose interests are conflicting, the continuing relationship between the lawyer (or his firm) and one of those parties is such as to make it unlikely that the lawyer will be able to give himself whole-heartedly to the representation of the other party. Although it is beyond the scope of this paper to analyze the concept of conflict of interest in an insurance industry context in depth, we submit that it is *not* safe for the insurance intermediary to assume that he can avoid conflicts of interest no matter how often he switches his hats, so long as he never actually wears both at the same instant.

### **Brokers and agents**

In applying the law of mandate to an insurance intermediary we encounter a definitional problem. In practice, the terms *agent* and *broker* are often used interchangeably, and even knowledgeable insurance professionals have difficulty in explaining precisely what the difference is between the two concepts, and what are the legal consequences of those differences. The definitional problem is particularly important because the courts have evolved their own ideas about *agents* and *brokers*, and as will be seen below the duties of the intermediary in question may vary considerably according to the label he is given: an *agent* is more likely to be viewed as the mandatary of the insurer, for example, whereas a *broker* is viewed as being a *freelance* whose allegiance varies according to the transaction in question.

In Quebec, the global category is that of *insurance agent*.

*The Insurance Act, R.S., c.A-32*, defines *insurance agent* in Section 1 i) as follows:

“Every person who, on behalf of another and for remuneration or on behalf of his employer but not on behalf of a person who, in the field of insurance, offers or enters into only contracts of additional warranty contemplated in paragraph a, transacts the business of

insurance by negotiating for or placing risks, soliciting or obtaining applications for insurance, issuing policies of collecting premiums, *including a special broker contemplated in Section 346 and an insurance broker within the meaning of the Insurance Brokers Act (Chapter C-74)*". (Emphasis ours)

The Act specifies in Section 340 that "notwithstanding any agreement to the contrary, the insurance agent is the mandatary of the insurer when he collects premiums from the insured and when he receives amounts from the insurer intended for the insured or beneficiaries of the insured". Aside from this provision, however, the rights and duties of the insurance agent are defined by the provisions of the Civil Code on mandate : see, for example, *Therrien vs. Dionne* (1978) 1 S.C.R. 884, Dickson J. at 890.

225

The general rule, therefore, is that *i)* the category *insurance agent* includes the category *insurance broker* as defined by the *Insurance Brokers Act* ; *ii)* all insurance agents are mandataries ; *iii)* therefore, all insurance brokers are mandataries.

For purposes of clarity we will call a person who is an *insurance agent* but *not* an *insurance broker* within the meaning of the *Insurance Brokers Act* a *simple agent*.

The *Insurance Brokers Act*, R.S., c.C-74, defines *insurance broker* in Section 1 e) as :

"An agent within the meaning of subsection i) of Section 1 of the Act respecting insurance (Chapter A-32), who does not deal exclusively in insurance of the person and who, with respect to other categories of insurance, does not deal with only one insurer or only one group of insurers under joint management, whether or not he has an agency contract with such insurer or group of insurers ;"

Act goes on to specify in Section 31 that :

"Any person acts as an insurance broker, who, not dealing with only one insurer or only one group of insurers under joint management, transacts for another or other insurance business other than insurance of the person :

1. by negotiating or placing risks ;
2. by delivering policies ;
3. by collecting premiums or ;

4. by receiving a commission or remuneration other than a salary (...).”

We thus have the concept of the *insurance broker* who *i)* is licensed under the *Insurance Brokers Act* and a member of the *Insurance Brokers Association*; *ii)* does not deal with only one insurer or set of insurers; and *iii)* does not deal exclusively in life and health insurance.

226 The provisions on conduct and discipline in the By-law of the Insurance Brokers' Association of the Province of Quebec, c.C-74, r.1, in Section 48 includes the following duties of a member of the Association :

- “d) to account for the execution of any mandate ;  
e) to be honest and to act as a conscientious advisor towards his clients by informing them of their rights and obligations, by explaining clearly the purposes, conditions, variations, exceptions, duration and cost of insurance, and by giving them any other information deemed necessary or useful ;  
f) to treat as confidential all information given him in a professional capacity unless authorized in writing by his client or by any other person having an interest in such information ;  
(...)  
h) to give insurers the information to which they are rightfully entitled ;”

This all seems relatively straightforward, until we refer to Article 1735 of the Civil Code, which *also* defines *broker* in a general sense *without reference to the Insurance Act or the Insurance Brokers Act* :

“A broker is one who exercises the trade and calling of negotiating between parties the business of buying and selling or any other lawful transactions.

He may be the mandatary of both parties and bind both by his acts in the business for which he is engaged by them”.

Pursuant to Article 1737 C.C., a *broker* in this sense, to whom we will refer as a *general broker* from now on, is subject to the general rules of mandate contained in Articles 1701 and following, save where they are inconsistent with Article 1735.



What then is the correlation between the *insurance broker* as defined by statute and the *general broker* as defined in the Civil Code? It appears that the *insurance broker* is merely a specific example of the *general broker*, and this interpretation is corroborated by the terms of the first paragraph of Article 1735, which seem to contemplate a mandatary of the *freelance* variety, rather than an individual, such as the simple agent, who only works for one insurer or pool of insurers. Certainly, those cases which do address the question assume (without analysis) that the *insurance broker* is a *general broker* within the meaning of Article 1735 C.C. : see, for example, *Alliance Insurance Company of Philadelphia and Others vs. Laurentian Colonies and Hotels Ltd.* (1953) B.R. 241 at page 255 ; *Italchain vs. J.A. Madill* (1984) R.L. 175 at page 180 (C.S.).

227

The question arises, however, whether a simple agent who is *not* an *insurance broker* as defined by statute may nonetheless be a *general broker* within the meaning of Article 1735 C.C. and may therefore act on behalf of both insurer and assured alike. This issue is complicated by a number of factors. Firstly, it is obvious that a specific individual or firm may be a mere simple agent in relation to a certain book of business (personal lines, for example) and at the same time be doing a thriving trade as an *insurance broker* in relation to commercial property and casualty. Can it be suggested that the individual in question is not a person who "exercises the trade or calling" of a *general broker* simply because he also acts as a simple agent from time to time?

Secondly, the second paragraph of Article 1735, which authorizes the *general broker* to act as the mandatary of both parties to a transaction at once, seems to imply that a person who is *not* a *general broker* cannot assume this dual role. If a simple agent cannot in some circumstances come within the definition of a *general broker*, therefore, the result would be that a simple agent is *not* empowered to act on behalf of the assured and the insurer at once. Simple agents regularly do so, however, and the legislator cannot be assumed to have been ignorant of this reality in drafting Article 1735.

We submit therefore that, although in the field of insurance the *general broker* within the meaning of Article 1735 is *often* a person who is also an *insurance broker* as defined by statute, the two categories are not co-extensive.

We propose the following summary of the definitional problem :

- 228
- i) an *insurance agent* is someone who acts as an intermediary in connection with an insurance transaction ;
  - ii) *insurance agents* are divided into two subsets : the *simple agent* who only deals with one insurer or set of insurers, and the *insurance broker*, who *a)* is licensed under the Insurance Brokers Act and is a member of the Insurance Brokers Association ; *b)* does not deal only with one insurer or pool of insurers ; and *c)* does not deal exclusively in life and health insurance ;
  - iii) any *insurance agent*, whether he is an insurance broker or a simple agent, is subject to the provisions of the Civil Code on mandate ;
  - iv) any *insurance agent*, whether he is an insurance broker or a simple agent, *may* act as the mandatary of either the assured or the insurer, or both, in connection with an insurance transaction ;
  - v) in this sense, it is not necessary to be an insurance broker properly so-called to act as the mandatary of both the assured and the insurer as contemplated by Article 1735 C.C. ;
  - vi) generally speaking, it is more likely that a simple agent than that an insurance broker will be held to have been acting as the mandatary of the insurer, give the *freelance* nature of the insurance broker's role.

#### Problems defining the mandate

In light of the considerations outlined above, the identification the principal (or principals) on whose behalf the insurance intermediary is acting at any given stage of an insurance transaction is obviously a complex task, with which the courts of Quebec and other jurisdictions have struggled on numerous occasions.

This is particularly the case because the courts have a tendency to put the cart before the horse. As will be seen below, the reasoning generally adopted is to proceed firstly to label the intermediary in question as a *broker* or an *agent* according to whether or not he has an institutional relationship with the insurer, and then secondly to

apply the law of mandate according to preconceived notions as to the allegiance of a *broker* or *agent*, as the case may be, at that particular stage of the transaction.

It is submitted that although it is obviously relevant to the determination of the rights and obligations of the intermediary in question to decide whether he is a simple agent or an insurance broker, this decision can hardly be conclusive in relation to the law of mandate, and should be only one of many indicia which enable a court to decide on whose behalf the person in question was acting. It is true that a simple agent is, by definition, an individual who deals only with one insurer or pool of insurers. This does not mean, however, that in the circumstances of a particular case the simple agent could not have undertaken to act on behalf of the assured, whether while continuing to act for the insurer or otherwise.

229

A recent example of the application of the law of mandate to an insurance intermediary in this Province is the decision in *Paquette vs. Société Nationale d'Assurance* (1987) R.R.A. 772, where the Defendant insurer was attempting to deny coverage under a fire insurance policy on the grounds that there were omissions and misrepresentations in the insurance application. The assured retorted that the *broker* had been negligent in failing to keep the insurer properly informed with respect to the risk. Mr. Justice Paul Reeves had to decide whether in the circumstances the *broker* was the mandatary of the Defendant insurer, in which case the Defendant could not invoke his omissions and misrepresentations as a ground for denying coverage, or, on the other hand, was the mandatary of the Plaintiff assured, in which case the description of the risk had been inadequate and the contract was null.

Mr. Justice Reeves cited Article 1735 C.C., and then referred to an article by Douglas A. Barlow entitled *Le courtier professionnel d'assurance devant la loi* (1946) 6 R. du B. 464, who in turn cited the French authority Sumien for the following proposition :

*«L'agent d'assurance ne doit pas être confondu avec le courtier. L'agent est le mandataire, le préposé de la compagnie, son employé stable ; il la représente. Le courtier est la personne qui apporte des affaires aux sociétés, sans s'astreindre à ne servir qu'une seule compagnie : il n'y a pas de lien exclusif entre lui et une société. C'est un simple intermédiaire, rémunéré par une commission sur chaque af-*



*faire, mais qui n'est pas le préposé de la société et qui apparaît même, suivant les circonstances, plutôt comme le préposé de l'assuré.* » (Emphasis ours)

230

After referring to English and American authorities in support of the view that an insurance broker is usually the agent of the assured, Mr. Justice Reeves settled the matter by stating that "the facts of the case will always govern". According to the evidence, he said, there was no doubt that the *broker* was the agent of the assured for the purposes of gathering information with respect to the risk and inserting that information in the application for insurance so as to submit it to the Defendant insurer.

This *case-by-case* approach is in line with Quebec jurisprudence for the last 50 years. In *Ménard vs. Arvisais* (1933) 55 B.R. 68, Mr. Justice Howard stated the law as follows at pages 68-69 :

"( . . . ) ordinarily an insurance agent is one who is employed by the insurance company to solicit applications for and effect insurance with it, while an insurance broker is one who, like any other broker, acts as a middleman between the applicant for the insurance and the company and is primarily the agent of the one who first employs him.

It is the common practice for an insurance company to have a written contract with its agent, by which the agent is authorized not only to solicit applications for insurance, but also to issue interim receipts, to collect premiums and remit them, less his commission, to the company, and the policy, when issued, is sent to the agent to be delivered to the insured. There is no doubt that, in such case, the agent is the agent of the company and, like any other agent, owes a duty to the company within the scope of his employment.

On the other hand, it is not customary for an insurance broker to be bound to serve any company exclusively, but he usually has arrangements with a number of companies that they will, subject to inspection, accept risks obtained by him, he reserving the right to make such distribution of the business obtained by him, among his companies, as he sees fit. He owes no duty to any special company, even though he may be authorized to receive and accept risks for it, but he is generally the agent of the insured for all matters within the scope for which the insured employs him and, like any other agent, he binds the insured and not the company for anything he

does within the scope of his authority. But it often happens that the broker has authority from both the assured and the insurer, that is, he may be both an insurance agent and an insurance broker-agent for the assured for procuring the insurance and agent of the insurance company in all other respects.

But all that is implied in the first paragraph of these notes. *To put it in a nutshell, the ordinary rules of agency govern the respective rights, duties and responsibilities of the insurance agent and his principal : The principal may be the applicant for the insurance or the insurer, or possibly the agent may act for both in matters in which their interests are not conflicting, and his duty to one is not inconsistent with his duty to the other ; which is the principal is a matter of fact.*" (Emphasis ours)

231

The waters are equally muddy in other Canadian provinces, as appears from the judgment of Cameron J.A. of the Saskatchewan Court of Appeal in *Piggott Construction (1969) Ltd. vs. Saskatchewan Government Insurance Office*, (1986) 16 C.C.L.I. 204 at page 229 :

"In the course of a single transaction an insurance agency will perform a number of acts. Some may be done at the instance of, and as agent for the insured. Others will be performed on behalf of, and as agent for the insurer. The agency's role may be a dual one ; it may at once be both agent of the insured, in relation to one or more of its acts, and for the insurer, in relation to others. Brown and Menezes, *Insurance Law in Canada* (1982), p. 43, para. 3:2:5, comments on this as follows :

"It is now trite law that an agent can be agent of both contracting parties. The person acting for the insured in making and forwarding an application for insurance could be acting for the insurer in receiving information regarding a change in risk. However, this concession to realism does not eliminate the difficulties associated with the role of agents in insurance ; it merely redirects the inquiry. *Instead of having to determine whether the insured or insurer should bear the entire burden consequent in relying on an agent, the question becomes which of the two should bear the consequences of a particular act or acts by that agent.*" (Emphasis ours)

This makes it necessary :

- i) to examine carefully each of the material acts of the agent ;

- ii) to decide for which of the two principals the acts were performed ; and
- iii) to determine the consequences of those acts for the principle on whose behalf they were done."

In *Gilmore Farm Supply Inc. vs. Waterloo Mutual Insurance Co. et al.* (1984) 3 C.C.L.I. 221, the Ontario Supreme Court held both the Defendant insurer and the Defendant agent liable to the assured for portion of a loss which ought to have been fully covered if the agent had informed the insurer as to the risk. O'Brien J. had this to say at page 229 :

"... it is first necessary for me to consider whose agent Wylie was at the material times. In my view, he was a dual agent, acting for both parties. I believe Wylie was entrusted with various duties by both the Plaintiff and the Defendant insurers, and in many instances these duties overlapped. There is clear judicial support for the proposition that an insurance agent may be an agent for both the insured and the insurer." (Emphasis ours)

In his very substantial treatise *La déclaration initiale du risque dans le droit des assurances de la province de Québec* (1973) 14 C. de D. 167 at page 225, Mtre. François-Xavier Simard, Jr. noted an earlier appeal to the legislator to clarify the situation by none other than Mr. Gerard Parizeau (*Considérations sur les fonctions du courtier et de l'agent d'assurance* (1943-44) 11, «Assurances», 161-162) :

«Si, avec Monsieur Parizeau, nous pouvons convenir que généralement le courtier est avant tout le mandataire de l'assuré, que les actes qu'il pose lient ce dernier et que l'agent, lui, représente l'assureur qu'il lie dans la mesure des pouvoirs qui lui sont conférés, il n'en demeure pas moins vrai aussi de dire que l'un et l'autre peuvent être, selon les circonstances, le mandataire de l'assuré ou de l'assureur. Une revue de la jurisprudence sur cette question ne nous laisse pas de doute à ce sujet. Monsieur Parizeau lui-même a qualifié le courtier « d'être hybride dont le statut juridique est mal défini ». Il n'en fallait pas plus pour qu'il lance un appel pressant au législateur québécois afin qu'il définisse clairement les pouvoirs respectifs de chacune de ces fonctions, et conséquemment, la responsabilité civile de l'agent et du courtier. » (Emphasis ours)

The legislator has now responded. The recent *avant-projet de loi* proposing amendments to the provisions of the Civil Code on insur-



ance includes a new Article 2484 which would presume the *agent or broker* to be the representative of the *insurer* at all times. We will reserve comment on this proposed solution for another occasion. Suffice it to say for our present purposes that the draft Article 2484 represents a radical departure from the law as it now stands with respect to mandate and the insurance intermediary.

### Musical chairs

As if the distinctions among the *simple agents*, *insurance brokers* and *general brokers* within the meaning of Article 1735 were not sufficiently confusing, there are of course many books of insurance business in relation to which there will be as many as three different levels of intermediaries between the assured and the insurer, to each of whom a new and different label is applied which is wholly irrelevant to his legal duties and allegiances.

233

In the context of a special risks coverage placed at Lloyd's, for example, there may be a local or *producing broker*, a *general agent* in Montreal, and a London or *placing broker*. Throughout the history of the coverage in question, information and instructions will constantly be passed up and down this unwieldy chain of intermediaries, each of whom may at any given time be acting on behalf of the assured, on behalf of the insurer, on behalf of both or for his own account. As legal duties shift back and forth from insurer to insured many times in the course of any individual insurance transaction, it is inevitably a complex question to decide who is responsible for what when information gets lost, the risk is misrepresented, or the premium fails to reach its ultimate destination.

By way of illustration of the constant changes in mandate undergone by this chain of intermediaries, we offer the following attempt to isolate a number of separate functions which each may perform in relation to a particular book of business.

1. Firstly, the insurance program itself may very well originate with the general agent and the London placing broker with which he is affiliated. The general agent will conceive of the coverage concept, identify the potential market, prepare analyses of past and future loss ratios, draft the policy and then try to interest underwriters in becoming involved.

At this stage, the general agent is presumably acting on his own behalf, with the intention of deriving profit from the eventual sale of the product. The London placing broker is acting as a mandatary on behalf of the general agent in making representations to the market in order to induce individual syndicates to *write a line*.

234 In order to keep the roles of the general agent and the placing broker in perspective, it may well be asked whether they are not in a conflict of interest position when they participate at a much later date in the coverage disputes which will inevitably arise. Was it not the general agent himself who designed and drafted the policy wording? Was it not the general agent who (all too often) was responsible for having the wording translated for Quebec with less than perfect results?

2. Once the program has been placed, the general agent and the producing broker then become involved in marketing it. The general agent issues brochures which are distributed by the producing broker to his clients. The producing broker responds to telephone inquiries, writes letters to individual assureds, and generally does his best to sell the coverage.

In this context, is the producing broker's role that of mandatary in the legal sense for the prospective assureds, or rather that of mandatary for the general agent who is trying to market the program? The producing broker's commercial interest in selling the product clearly favours the view that he is acting on behalf of the general agent, rather than for the benefit of the assureds. Moreover, prospective assureds (as opposed to existing clientele) do not yet have a relationship with the producing broker which could give rise to a contract of mandate.

At this stage, representations made by the producing broker (in the form of letters summarizing the coverage available in terms more advantageous to the assured than the actual policy wording, for example) may thus be binding on the general agent. We submit, however, that it is not clear that responsibility for these representations can be passed on up the line to the insurer, since the general agent, in marketing the product, is clearly furthering his own commercial interests as well as those of the insurer.

3. Once the prospective assured is identified, however, the producing broker puts on another hat and becomes the professional counsellor of the assured.

The law is clear that if at this stage, or at the time of a subsequent renewal, the producing broker is negligent in advising the assured, he may be held liable in damages. In other words, there is a contract of mandate between the producing broker and the assured. If the producing broker telephones the general agent and inquires as to the implications of a specific coverage situation, does the general agent also become the mandatary of the assured, or is the general agent's duty owed only to the producing broker? It is easy to imagine a situation where the producing broker is insolvent, and the assured's only viable recourse for inaccurate advice emanating from the general agent is a direct one.

4. The producing broker then gathers together the information required by the insurer with respect to the risk to be underwritten.

Generally speaking, the law is and has been for some time that in this process, the producing broker is acting on behalf of the assured - see, for example, *Paquette, supra*; *Zurich Cie d'Assurances vs. Rossignol* (1984) C.A. 264, Nichols J.A. at page 264; *Lebrasseur vs. Canada Health & Accident Corp.* (unpublished: C.S. Hauterive 6394, May 23, 1972; appeal dismissed (1976) C.A. 131); *Turgeon vs. Atlas Insurance Co.* (1969) S.C.R. 286; *Laurentienne vs. Juneau* (1950) B.R. 77; *Tétreault vs. Cie d'Assurance Canadienne Britannique* (1924) 36 B.R. 402; *Lamothe vs. North American Life Assurance Co.* (1907) 16 B.R. 178; aff'd (1907-08) 39 S.C.R. 323.

This does *not* mean that in some circumstances the producing broker may not also be acting for the insurer as well: see *Alliance Insurance Company of Philadelphia and Others vs. Laurentian Colonies & Hotels Ltd., supra*. There are many cases in which it has been held that where the producing broker is in fact the mandatary of the insurer, or is reasonably perceived to be the mandatary even if he is not, and interprets a policy or an application, his representations are binding on the insurer; see: *Great West Life Assurance Company vs. Paris* (1959) B.R. 349; *Compagnie Équitable d'Assurance contre le Feu vs. Gagné* (1966) B.R. 109 (appeal to S.C.C. dismissed (1968) S.C.R. v); *Demers vs. Mutual of Omaha* (1977) C.S. 662; *Legault vs. Metropolitan Life Insurance Co.* (1968) C.S. 577.



236

The question arises whether the placing broker's duties as mandatary, whether of the assured or the insurer, are reflected in the duties of any other intermediaries between him and the insurer. In sum, it appears to us that where the placing broker is the mandatary of the insurer, necessarily anyone further up the chain must also be the insurer's mandatary. If, on the other hand, the placing broker is acting on behalf of the assured, this does not necessarily mean that the general agent and the placing broker, if any, are also the assured's mandataries. It may well be that the general agent will on the evidence be shown to be acting on behalf of the insurers, with the result that the producing broker and the general agent are no longer on the same side of the equation.

5. At some point, the intermediary closest to the assured in the chain collects the premium, and passes it along to the insurer.

Pursuant to Section 340 of the *Insurance Act* (quoted above) an *insurance agent* is clearly the mandatary of the insurer when he collects premium from the insured.

An interesting question arises, of course, when the premium is in fact paid by a third-party finance company, which then receives payments from the assured on a monthly basis. The common arrangement is to attempt (usually without success) to have the finance company declared the mandatary of the *insurer* for the purposes of cancelling the policy in the event that the monthly payments are not made; see *Kerwood vs. Wawanesa Mutual Insurance Co.* (1973) C.A. 684; *Lareau vs. Compagnie d'Assurance Halifax* (1975), C.A. 659 (Motion for Leave to Appeal to the Supreme Court of Canada dismissed November 3, 1975); *Fratat Transport Inc. vs. La Prévoyance* (1978) C.S. 976 (appeal dismissed C.A.M. 500-09-001471-788). An unusual situation arose in *Association de Taxis LaSalle vs. Blais* (1971) S.C.R. 643, reversing (1969) B.R. 446. In that case, the Association was a cooperative which provided liability insurance for its members. The premiums were collected and remitted to the insurer. The insurer became insolvent, and the liquidator claimed accumulated premiums from the Association. The Supreme Court held that the Association was acting as the mandatary of the *assureds* rather than mandatary of the insurer in collecting the premiums, and accordingly that the liquidator of the insurer had no claim to the premiums (It is submitted that this would

not be the case, however, since the enactment of Section 340 of the *Insurance Act* : see above).

6. During the currency of the coverage issued to the assured, the producing broker will continue to send information to the insurer with respect to any changes in the risk (Article 2566 C.C.) and also with respect to changes in the coverage which may be requested by the assured.

As with the application stage, the producing broker's position is ambivalent : it has been held, for example, that the producing broker's knowledge as to a change in the risk may bind the insurer : see *North American General Insurance Co. vs. Goyer* (1967) B.R. 611 ; *Parent vs. General Accident, Cie d'Assurances du Canada*. J.E. 84-231 (C.S. Hull 550-05-000314-826, February 28, 1984 ; contra : *La Sécurité, Compagnie d'Assurance Générale du Canada vs. Phaneuf* (1955) B.R. 647.

237

Further, there is the matter of renewals.

The general view, as with applications for coverage, is that the agent is acting for the assured. In *Guardian Insurance Co. of Canada vs. Victoria Tire Sales Ltd.* (1979) 2 S.C.R. 849, however, Laskin C.J.C. relied on Article 1705 C.C. ("powers granted to persons of a profession or calling") to find that for the purposes of application for a renewal, the agent had inherent powers to represent the insurer without the assured being obliged to prove actual or ostensible authority.

Although renewals are in many cases viewed by all the intermediaries concerned as being a matter of routine, litigation inevitably results from time to time where the placing broker proceeds with the renewal and then attempts to collect the premium from an unwilling assured. There is considerable authority to the effect that the assured is liable for the premium : see, for example, *Lavigne vs. Desruisseaux* (1945) C.S. 280 ; *Levin vs. Feldman* (1948) C.S. 374 ; *R.C. Coull & Co. Limited vs. Latrémouille* (1968) R.L. 78 ; *Mainguy vs. Crispo* (1971) R.L. 65.

This same routine approach is however unacceptable where the broker is cancelling a renewal certificate which is no longer required. In *Lavigne vs. Rosario Pauzé Inc. et al.*, (unreported, C.S.M. 500-05-012868-780, March 14, 1984), the Defendant broker re-

turned a homeowner's policy to the insurer for cancellation, and a fire occurred in the assured's residence. The assured was successful in recovering the loss from the broker. Mr. Justice Fraser Martin recognized that :

238 "... it is an established practice in the insurance industry in the case of home owners coverage, for the insurers to issue automatically certificates of renewal as the expiry date of the policy approaches. In the interest of practicality there has grown up a proper procedure for the cancelling of policies for which renewal certificates have been issued but which are no longer required. The procedure involves a minimum of formality and, in most instances, there is no charge to the broker or client.

It is not (. . .) only applicable prior to the coming into force of the renewal but rather is routinely employed in the weeks and even months following the renewal as a means of simply and quickly effecting cancellation of a policy which is no longer required by the insured. Whether the broker will have to pay the earned portion of the premium up to the date of cancellation will depend on the practice followed by the individual insurer concerned and, of course, on the terms of his agency contract. (. . .)

It is my view it is a procedure which should only be employed where there is full understanding and agreement between the broker and his client. It is not designed as a means of effecting cancellation for non-payment of premium. It follows that when the broker, by this procedure, requests the insurer to cancel, the insurer is entitled to rely on the fact that the broker is speaking with the authority of his client, the assured. The cancellation may, therefore, be effected in accordance with the broker's instructions without any prior formality or notice on the part of the insurer.

The question rather is whether in effecting cancellation unilaterally Pauzé failed to fulfill his obligations toward his client, thereby causing him prejudice. Even if I were to accept his testimony that there was no communication with Lavigne prior to June 15, 1977, it follows that he elected to take a calculated risk that his client was no longer interested in the coverage. His purpose in using the *non requis* procedure was, of course, to take advantage of the provisions of his agency contract while within his delays to do so and thereby avoid being required to advance the premium. Otherwise, Pauzé would have had no choice but to request the insurer to follow the cancellation procedure foreseen by Article 2567 C.C.



with the added difficulty of recovering the earned portion of the premium from Plaintiff after cancellation.

*If he elected to proceed in this matter without first informing his client then he did so at his peril. His actions were clearly contrary to the interests of his client.*" (Emphasis ours)

Similarly, it has been held that where the broker proceeds with the renewal and the assured refuses to pay the premium, the broker must sue the assured rather than cancelling the policy of his own accord : see *Gérard Hamel Assurance Inc. vs. Enseignes Victo Ltée* (1979) C.P. 170 ; *J. Dufresne Inc. vs. Thomas Bellemare et Fils Ltée*, J.E. 78-387 (C.S. St-Maurice 410-05-000319-75, April 11, 1978) ; *Briggs vs. Halifax Insurance Co.* (1973) R.L. 570 ; *Roch vs. Jouin* (1966) R.L. 511.

239

In other cases, it has been held that a tacit mandate to renew the insurance policy is not unlimited, in the sense that it does not permit renewal on any terms (*St-Onge vs. L.P. Forrest Ltée* (1977) R.L. 543) and that in some circumstances a tacit mandate to renew will not be implied (*Garneau Turpin Ltée vs. Gravelle* (1969) R.L. 498) ; *Dorion vs. Savard* (1959) R.L. 497.

7. When a loss occurs, the assured inevitably gives notice to the producing broker, whether or not direct notice to the insurer is specified in the policy.

Given that in Quebec late notice continues to be a valid ground for the denial of coverage regardless of whether or not the insurer has suffered prejudice (*Marcoux vs. The Halifax Fire Insurance Company* (1948) S.C.R. 278 ; *Canadian Shade Tree Service Ltd. vs. Northern Assurance Co.* (1987) 4 Q.A.C. 102, it becomes particularly important to know whether or not the producing broker is the mandatary of the insurer for the purposes of receiving notice. Similarly, if the producing broker gives notice to the general agent, which then omits to advise the insurer, does notice to the general agent nonetheless bind the insurer ? In the event that any of the intermediaries between the assured and the insurer is in fact acting as the insurer's mandatary for the purposes of receiving notice, and if the message does not get through to the insurer, the intermediary responsible would then be liable to the insurer for failure to execute his mandate pursuant to Articles 1709 and 1710 C.C. in the event that any prejudice were to be caused by the delay.

Conversely, the insurance broker or simple agent who is acting as the mandatary of the *assured* and who fails to pass notice of a loss on to the insurer would then be liable to the assured in the event that coverage were to be denied on the grounds of late notice.

8. A dispute arises with respect to the coverage available to the assured.

240 In this situation, the chain of intermediaries between the assured and insurer are placed in the invidious position of having to transmit to the insurer information received from the assured (whose mandataries they may be) which is relevant to the coverage dispute, and at the same time to plead the assured's case with the insurer. Further, in the case of coverage placed in the London market, the only practical means of getting information to the underwriters on the risk from their own legal representatives may be to pass that same information through the placing broker, who is the farthest point in the chain of intermediaries leading back to the *assured*.

Unless the placing broker can be said to be acting on behalf of the *insurers* in this role, therefore, they are privy to information which may or may not be directly relevant to their principal's (the assured's) interests, and two problems arise. Firstly, it would appear that they have a duty to transmit that information to their principal through the producing broker. And, secondly, any privilege which might otherwise have attached to the information is destroyed because it has been revealed to the assured's agent.

Similarly, one or more of the intermediaries, in making fervent representations to the insurers in favour of coverage for the assured, are interpreting a policy which they may in fact have drafted, and are directly affecting the loss experience in a program whose continued success is in their direct commercial interest. As noted above, although Quebec law contemplates the possibility that a *general broker* may act on behalf of two parties at once, it does *not* countenance a situation where the broker acts as a mandatary in circumstances where his own interests conflict with those with his principal.

9. In the absence of a dispute with respect to coverage, the loss has to be adjusted, or a defence of the assured arranged, and the assured will inevitably look to the producing broker for advice and instructions.

A recent example of this situation is *Epic Import Export Canada Limited vs. British Columbia Insurance Company* (unreported – Vancouver County Court, March 4, 1986) where the agent told the assured that there was coverage and suggested that he proceed to repair the damage caused by vandalism. The insurer later attempted to repudiate this advice. The court held that in processing the assured's claim, the agent was acting on behalf of the *assured*, and not the insurer, with the result that the insurer was not bound by the agent's advice.

While it seems reasonable to view the insurance agent as the assured's representative in some post-loss situations, however, it is clear that in other respects he must act as the mandatary of the *insurer*: as noted above, Section 340 of the *Insurance Act* deems the insurance agent to be acting on the insurer's behalf when he receives amounts (such as loss payments) from the insurer which are intended for the assured.

241

An interesting question which arises in relation to the intermediaries between the assured and the insurer is whether they have any duties to one another. In *Armstrong and Bruce Insurance Ltd. vs. Drost Insurance Ltd.* (unreported, N.B.C.A., May 28, 1987) it was held that a general agent, by placing insurance at the request of the local agent and by being a conduit for the exchange of information between the insured and the insurer, owed a duty to the *local agent* to respond properly when crucial information was being requested or sent by either the insurer or the local agent. Accordingly, the general agent was held liable to the local agent for damages which the local agent was in turn obliged to pay an assured because the local agent failed to secure a vacancy permit under an insurance policy.

In this Province, we submit that the legal characterization of the relationship would again be one of mandate *as between the general agent and the local agent*. This would only be necessary, of course, to the extent that the general agent was not acting as mandatary of the insurer, so that its negligence bound the insurer to extend coverage.



### Conclusions

In summary :

1. In Quebec all insurance intermediaries are defined by statute as *insurance agents* ;
2. The category *insurance agent* includes both *insurance brokers* as defined by statute, and other agents whom we have called *simple agents* ;
- 242 3. All insurance agents are subject to the rules of mandate set out in the Civil Code, and owe pre-defined duties and obligations to their principals ;
4. The question as to the principal or principals on whose behalf the insurance agent may be acting at any given time is not defined by statute, and must therefore be determined on the facts of every individual case ;
5. The obligations and liabilities of insurance agents vary substantially according to the principal or principals for whom they may be acting at any given time ;
6. Although the insurance agent owes a duty of allegiance to his principal, the law allows him to act simultaneously on behalf of more than one principal, *provided that their interests do not conflict* ;
7. The allegiances of an insurance agent acting in relation to a specific insurance program or with respect to coverage granted to a specific assured may switch back and forth between the assured and the insurer many times (and may occasionally be owed to *both*) before coverage expires or a loss is paid ;
8. It is not necessarily the case that all insurance agents in the chain of communication between the assured and the insurer will at any given time be acting as mandataries of the same party.

This paper, like the law of Quebec, raises more questions than it answers with respect to the role of the insurance agent as a *go-between*. This is not to say, however, that an increased awareness by insurance intermediaries of the implications of the law of mandate, and of the necessity of attempting to identify the principal to whom their allegiance is owed at any given stage in a transaction, would not

help to mitigate against the possibility of professional liability in the event that things go wrong. As with any game of musical chairs, the essential survival skill is to know which way you must leap when the music stops.

# La Charte des droits et libertés de la personne et son impact sur les assurances

par

Rémi Moreau

244

*The author examines how the Charter of Human Rights and Freedoms affects insurance, where insurance legislation and insurance policies are concerned. He notes that certain clauses and underwriting regulations may give rise to problems.*



## 1. Introduction

La Charte des droits et libertés de la personne<sup>(1)</sup>, loi québécoise sanctionnée et entrée en vigueur en 1975, pose en principe :

- que tout être humain possède des droits intrinsèques ;
- que tous les êtres humains sont égaux ;
- qu'il est nécessaire de reconnaître ces droits et de les affirmer solennellement dans une Charte.

Les principes énoncés dans la Charte sont fondamentaux. En voici quelques exemples :

- le droit à la vie ;
- le droit à l'intégrité et à la liberté de la personne ;
- le droit au secours en cas de danger ;
- le droit d'être titulaire de libertés fondamentales, au plan de la conscience, la religion, les opinions, et autres ;
- le droit à l'honneur ;
- le droit à la jouissance paisible des biens ;
- le droit à la demeure inviolable ;
- le droit au secret professionnel.

---

<sup>(1)</sup> L.R.Q., c. C-12.



Partant de ces principes, la Charte stipule ce qui suit à l'article 10 :

« Toute personne a droit à la reconnaissance et à l'exercice, en pleine égalité, des droits de la personne, sans distinction, exclusion ou préférence fondée sur la race, la couleur, le sexe, la grossesse, l'orientation sexuelle, l'état civil, l'âge sauf dans la mesure prévue par la loi, la religion, les convictions politiques, la langue, l'origine ethnique ou nationale, la condition sociale, le handicap ou l'utilisation d'un moyen pour pallier ce handicap.

Il y a discrimination lorsqu'une telle distinction, exclusion ou préférence a pour effet de détruire ou de compromettre ce droit.

Nul ne doit harceler une personne en raison de l'un des motifs visés dans l'article 10 ».

245

Elle stipule également (et non limitativement) :

- sur la publicité discriminatoire interdite ;
- sur la discrimination interdite dans les actes juridiques ;
- sur la discrimination interdite dans les lieux publics ;
- sur la discrimination interdite dans l'embauche ;
- sur l'interdiction de congédier ou de pénaliser une personne dans le cadre de son emploi du seul fait qu'elle a été trouvée coupable d'une infraction.

Si l'on veut en faire un survol très rapide, on peut dire que la Charte aborde des domaines précis : libertés et droits fondamentaux, droits politiques, droits judiciaires, droits économiques et sociaux.

Elle institue également la Commission des droits de la personne. Enfin, elle prévoit des programmes d'accès à l'égalité, approuvés par la Commission.

La Charte s'applique non seulement aux lois qui sont adoptées depuis 1975, date de son entrée en vigueur, mais également à toutes les lois antérieures. Un tel effet rétroactif est rare au plan législatif, mais il était nécessaire, en raison de la nature spéciale et globale de la Charte.

Le lecteur comprendra que les lois postérieures à 1975 tiennent normalement compte, au moment de leur rédaction, de l'esprit et des garanties fondamentales de la Charte. D'ailleurs, l'article 52 prévoit qu'aucune disposition d'une loi, même postérieure à la Charte, ne

peut déroger aux trente-huit premiers articles de la Charte, à moins que telles dispositions postérieures n'énoncent expressément qu'elles s'appliquent malgré la Charte. Qu'en est-il, toutefois, de toute la législation qui l'a précédée ?

Une loi québécoise, sanctionnée le 19 décembre 1986 <sup>(2)</sup>, portant le titre de *Loi modifiant diverses dispositions législatives eu égard à la Charte des droits et libertés de la personne*, est venue corriger les lacunes ou dérogations constatées dans les lois et les codes.

246 Le rôle de cette loi est le suivant, explique Liliane Tremblay <sup>(3)</sup>, attachée au Comité de révision des lois :

« Le Gouvernement a voulu éviter de laisser aux citoyens et aux citoyennes, le fardeau, souvent très lourd, de devoir recourir aux tribunaux pour obtenir la reconnaissance de leurs droits. . .

Certaines dispositions législatives, à cause d'un libellé trop large ou imprécis, permettent des entraves déraisonnables au droit d'un individu de mener librement son existence.

Ces entraves se retrouvent dans les lois sous diverses formes. Mentionnons entre autres les pouvoirs de contrainte dont dispose un conseil municipal, les pouvoirs de transmettre des renseignements personnels pour l'obtention d'un permis, les pouvoirs d'inspection ou de perquisition mal encadrés. . . »

Sur près de 500 lois examinées, un groupe de travail du ministère de la Justice a pu repérer 1,500 dispositions environ. Plus de cent lois, au total, ont été modifiées, dont les législations d'assurance faisant l'objet de la partie 2 ci-après.

## 2. Impacts sur l'assurance

Notre but est d'examiner l'impact de la Charte sur :

- a) la législation d'assurance ;
- b) le contrat d'assurance.

### 2.1 La législation d'assurance

La loi du 19 décembre 1986 modifiant diverses dispositions législatives retient deux législations d'assurance : la *Loi sur l'assurance automobile* et la *Loi sur les assurances*.

<sup>(2)</sup> 1986, C. 95.

<sup>(3)</sup> Impacts sur les lois municipales, Liliane Tremblay, Revue *Municipalité*, mai 1987, p. 17.

En ce qui concerne la *Loi sur l'assurance automobile*, deux modifications sont apportées aux articles 70 et 71. Dans chacun de ces articles, le mot *chose* est remplacé par le mot *communication*.

Par exemple, l'article 71 de la *Loi sur l'assurance automobile* précise ce qui suit : « La Régie peut obtenir tout renseignement d'un ministère ou d'un organisme du gouvernement chaque fois que la *chose* est nécessaire pour l'application de la présente loi » (l'italique est de nous).

Pourquoi cette modification ? À notre avis, comme l'information est formellement reconnue dans la Charte comme un droit, on a jugé que le mot *chose* était un terme inapproprié, en tel cas.

En ce qui concerne la *Loi sur les assurances*, trois articles sont remplacés ou modifiés par la Loi du 19 décembre 1986 : les articles 10, 12 et 360.

L'article 10 statuait sur le droit d'accès aux documents par l'Inspecteur général *à toute époque*. Les mots en italique sont remplacés par « à toute heure raisonnable ». On note que ce dernier « peut, aux fins d'inspection :

- entrer dans un établissement à toute heure raisonnable. . .
- examiner et tirer copie. . .
- exiger tout renseignement. . . »

On constate ainsi un assouplissement certain par rapport à l'ancien article 10. Le droit au respect de la vie privée d'une personne, édicté à l'article 5 de la Charte, la jouissance paisible et la libre disposition des biens (article 6), l'inviolabilité de la demeure (article 7) et le respect de la propriété privée (article 8) justifieraient cet assouplissement.

L'article 12, qui accorde à l'Inspecteur général un droit de saisie de documents, est également modifié. Auparavant, ce droit pouvait être exercé en rapport avec tout document pertinent. Dorénavant, ce droit peut être exercé « s'il y a des motifs de croire qu'il y a eu une infraction à la présente loi. . . » et si tel document est « relatif à cette infraction. . . » En outre, le nouvel article 12 précise que l'Inspecteur général ou son représentant désigné par écrit devra s'identifier correctement, si une demande lui en est faite.



L'ancien article 360 énumérait des causes de suspension ou d'annulation de certificat d'agent d'assurance ou d'expert en sinistre et, notamment, si telle personne a été déclarée coupable d'un acte criminel.

Cette cause de suspension ou d'annulation est maintenue, sauf que désormais tel acte criminel doit « avoir un lien avec l'emploi d'agent d'assurance ou d'expert en sinistres, selon le cas ».

248 Cette modification fut jugée nécessaire, vu l'article 18.2 de la Charte qui interdit « de congédier, refuser d'embaucher ou autrement pénaliser dans le cadre de son emploi une personne du seul fait qu'elle a été reconnue coupable ou s'est avouée coupable d'une infraction pénale ou criminelle, si cette infraction n'a aucun lien avec l'emploi ou si cette personne en a obtenu le pardon ».

## **2.2 Le contrat d'assurance**

À notre avis, c'est plus au niveau du contrat d'assurance que des problèmes de conflits avec la Charte peuvent se poser. Cette problématique sera étudiée en tenant compte des aspects suivants :

- les matières qui sont de la compétence législative du Québec ;
- le principe de la liberté contractuelle, sauf les dispositions impératives prévues à l'article 2500 C.c. ;
- la multiplicité des contrats d'assurance, dispartes les uns par rapport aux autres, sauf le contrat d'assurance automobile qui est uniforme d'un assureur à un autre et dont la forme et les conditions doivent être approuvées par l'Inspecteur général des Institutions financières ;
- les us et coutumes des assureurs, notamment en matière d'acceptation de risque et de tarification.

Nous aborderons certains problèmes de conflits sous l'angle, d'une part, des formulaires et, d'autre part, de la souscription.

### **2.2.1 Les formulaires et leur effet discriminatoire**

Le principe suivant est énoncé dans la Charte, quant aux clauses interdites dans un contrat :

« Art. 13. Nul ne peut, dans un acte juridique, stipuler une clause comportant discrimination.

Une telle clause est réputée sans effet ».

Il n'y a aucune jurisprudence, à notre connaissance, en droit des assurances, portant sur un conflit entre une clause quelconque d'assurance et la Charte québécoise.

Néanmoins, il peut exister certaines possibilités très concrètes de discordance que nous désirons examiner ici.

En assurance de personnes et dans les régimes de rentes, les possibilités semblent être les plus nombreuses. Nous avons lu avec intérêt un article<sup>(4)</sup> fort pertinent portant sur les stipulations à caractère discriminatoire. Nous y référons le lecteur.

249

Dans le cadre de ces propos, il convient d'observer que l'article 13 de la Charte (ci-avant cité), interdisant des stipulations à caractère discriminatoire dans un contrat, ne s'applique pas à certains régimes, en vertu de l'article 90 de la Charte. Les régimes de rentes ou de retraite, les régimes d'assurance de personnes et les régimes d'avantages sociaux sont exemptés de discrimination, sauf ceux ayant trait à la race, la couleur, la religion, les convictions politiques, la langue, l'origine ethnique ou nationale et la condition sociale.

Cela implique, en concret, que les régimes d'assurance de personnes ne seraient sujets à aucune espèce de discrimination fondée sur le sexe, la grossesse, l'état civil, l'âge ou le handicap d'une personne et ce, en dépit de l'article 90.

Cet article 90 a été néanmoins abrogé « conditionnellement »<sup>(5)</sup> en 1982, et serait remplacé à la suite de l'entrée en vigueur (encore attendue) d'une nouvelle disposition<sup>(6)</sup> qui se lit comme suit :

« De même, dans les contrats d'assurance ou de rente, les régimes d'avantages sociaux, de retraite, de rente ou d'assurance ou dans les régimes universels de rente ou d'assurance, est réputée non discriminatoire une distinction, exclusion ou préférence fondée sur des facteurs de détermination de risque ou des données actuarielles fixés par règlement ».

---

(4) Les stipulations à caractère discriminatoire au sein des régimes de rentes et d'assurance de personnes : dix ans de retard à rattraper, par Michel Morin, *Revue du Barreau*, tome 46, numéro 4, pp. 557 à 597.

(5) Conditionnellement à l'entrée en vigueur d'un Règlement.

(6) Article 20, deuxième alinéa (non encore en vigueur).

À la lecture de ce texte, on constate :

- que certaines stipulations contractuelles ayant un effet discriminatoire demeureront légitimées ;
- que telles dispenses ne concernent pas seulement l'assurance de personnes, comme l'envisageait l'article 90, mais également « les contrats d'assurance », en général.

250 Cela dit, nous abordons le domaine des contrats d'assurance de dommages. Les contrats existants sont multiples, tant en assurance des particuliers qu'en assurance des entreprises ou des professionnels. En outre, il n'existe pas d'uniformité <sup>(7)</sup>, d'un contrat à l'autre, auprès des assureurs ayant un permis d'opérer au Québec.

Pour ces motifs, nous n'avons pas cru utile d'examiner en détail toutes les possibilités conflictuelles avec la Charte.

Néanmoins, après avoir passé en revue un certain nombre de contrats d'assurance, nous notons des discordances possibles :

- « Le pouvoir de l'assureur d'examiner tous documents pertinents, en cas de sinistre ». Cette clause pourrait être assouplie en se référant uniquement aux documents relatifs au sinistre ;
- « Le pouvoir de l'assureur de visiter les lieux assurés en tout temps ». Cette clause pourrait limiter ainsi le pouvoir de l'assureur : à toute heure d'ouverture raisonnable et moyennant un préavis à cet effet à l'assuré ;
- La clause d'assurance malhonnêteté des employés au profit d'un employeur assuré mentionne que l'assurance cesse, vis-à-vis un employé, dès que l'employeur découvre ou apprend que cet employé a commis un acte frauduleux ou malhonnête au service de l'employeur ou autrement, que cet acte ait été commis avant ou après la date à laquelle l'employé fut engagé. Vu l'article 18.2 de la Charte, cité précédemment, nous sommes d'avis que tel acte frauduleux ou malhonnête doit être relié au service de l'employeur exclusivement.

---

<sup>(7)</sup> Sauf le domaine de l'assurance automobile relevant exclusivement de l'Inspecteur général des Institutions financières.



Il existe, d'ailleurs, beaucoup d'autres clauses qui font des distinctions discriminatoires. De plus, comme nous le verrons, les pratiques discriminatoires peuvent naître non seulement des dispositions contractuelles, mais également de la souscription, c'est-à-dire du refus d'assurer.

Les clauses contractuelles d'assurance, qu'elles soient d'ordre public ou non, en vertu de l'article 2500 C.c., sont réputées sans effet, dès lors qu'elles dérogent à la Charte. La Charte, à notre avis, aurait préséance sur les dispositions impératives d'assurance, sauf si telles dispositions précisent qu'elles s'appliquent, nonobstant la Charte.

251

Dès qu'une clause discriminatoire est constatée, l'acte juridique entier ne serait pas invalidé, mais seule la clause discriminatoire est réputée sans effet, au sens de l'article 13 de la Charte. Celle-ci prévoit, en outre, des dispositions spéciales, en cas de préjudice découlant d'un droit reconnu dans la Charte, aux articles 49 et suivants. Notamment, l'article 49 précise ce qui suit :

« Une atteinte illicite à un droit ou à une liberté reconnu par la présente Charte confère à la victime le droit d'obtenir la cessation de cette atteinte et la réparation du préjudice moral ou matériel qui en résulte.

En cas d'atteinte illicite et intentionnelle, le tribunal peut en outre condamner son auteur à des dommages exemplaires. »

### **2.2.2 Les règles de souscription et leur effet discriminatoire**

En premier lieu, il nous apparaît opportun de situer cette réflexion à partir de la règle nouvelle de l'article 20, alinéa 2 (non encore en vigueur), statuant que les exclusions ou distinctions fondées sur des facteurs de détermination de risque (ou de données actuarielles) fixés par règlement sont réputées non discriminatoires.

Pour le moment, nous ignorons si ce règlement est rédigé et quand il entrerait en vigueur.

Le fondement légal de la tarification est la déclaration initiale d'un risque à un assureur, suivant l'article 2485 C.c. :

« Art. 2485. 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. »

Le contrat d'assurance en est un de bonne foi. Il appartient au preneur d'assurance de déclarer pleinement et franchement tous faits et détails permettant au souscripteur (assureur) d'abord d'accepter ou de refuser le risque, puis d'établir une prime.

252

En assurance sur la vie, des critères de longévité, scientifiquement établis ou d'antécédents médicaux, à titre d'exemples, permettent ce que l'on peut appeler un *fair discrimination*. En d'autres mots, la discrimination objective fondée uniquement sur des données actuarielles serait celle qui tient compte strictement de la statistique que prévoient des sinistres prévisibles pour établir les tarifs. À l'inverse, il serait discriminatoire d'établir deux tarifs différents à l'égard de deux personnes du même sexe, du même âge et toutes deux en excellente santé.

Cela dit, il peut paraître, à première vue, inacceptable qu'un taux de prime soit différent, en assurance-vie, entre celui d'un homme ou d'une femme du même âge, toutes autres particularités étant similaires. Qu'en est-il véritablement ? Si des classifications mettent en évidence des pertes prévisibles plus ou moins élevées chez un groupe d'individus par rapport à un autre groupe, il est nécessaire d'avoir une tarification distincte. Tel est un des aspects essentiels d'une étude de M. J. David Cummins, qui fut publiée<sup>(8)</sup> dans «*Assurances* », en juillet 1981.

D'ailleurs, les statistiques d'assurance n'ont pas seulement cours en assurance-vie, mais en assurance incendie, en assurance automobile, en assurance de responsabilité et autres.

Par exemple, en assurance incendie, la prime tiendra compte des statistiques indiquant, dans un territoire donné et en une période donnée, les sinistres et les frais de sinistre.

L'âge, la sinistralité antérieure et la nature même du risque demeurent, somme toute, des critères objectivement non discriminatoires, à partir du moment où les données générales peuvent recevoir une application à chaque cas d'espèce. Tel semble être l'aspect majeur traité dans la cause ci-après, entendue devant le tribunal ontarien des droits de la personne.

<sup>(8)</sup> Risk Classification in Life Insurance : Current Controversies, *Assurances*, 49<sup>e</sup> année, numéro 2, p. 105.

Il s'agit d'un cas d'assurance automobile qui est mentionné dans l'étude précitée de M. Michel Morin (voir note 4). En demande, un jeune célibataire de vingt ans contestait la tarification établie à son égard, tout en établissant qu'il n'avait pas subi d'accident. Le tribunal, en donnant gain de cause au jeune homme, a pris en note les critères de l'assureur, mais les rejeta comme discriminatoires au motif que l'assureur n'a pas prouvé véritablement qu'ils ont accru le risque.

Dans son étude, M. Morin examine certaines avenues que pourrait emprunter le législateur dans la rédaction du règlement préconisé à l'article 20. En voici quelques exemples :

253

- la discrimination peut venir du fait qu'il est impossible de colliger suffisamment de données fiables ;
- identifier les sources de conflits et remédier aux exclusions actuelles suivantes ;
- si l'âge de la retraite est un facteur de distinction, il importerait de créer une nouvelle classification avec une surprime appropriée, plutôt que d'éliminer toute protection ;
- ne pas confondre handicap et santé ;
- la distinction fondée sur la grossesse, qui finalement n'est rien de moins qu'une distinction fondée sur le sexe, est souvent associée à d'autres invalidités, même ne résultant pas de la grossesse.

S'il est évident, en effet, que l'article 20, alinéa 2 de la Charte, va créer des exemptions précises comme étant non discriminatoires, cet article spécifie néanmoins que des distinctions seront apportées par règlement.

Il est à souhaiter que le règlement d'assurance à venir, en regard de la Charte, puisse tenir compte des facteurs de distinction, d'homogénéité et même d'objectifs socialement acceptables et qu'il puisse permettre d'éliminer certains facteurs arbitraires qui peuvent toujours exister dans un processus de tarification, relevant à la fois de l'art et de la science.



## Les chemins de fer au Canada : la troisième ligne transcontinentale (1)

par

Kenneth S. Mackenzie, archiviste au CN,  
Norman Lowe, agent de recherche historique  
et Bill Palmer

254

*Most of Canada's railroads were built at the end of the nineteenth century and at the beginning of the twentieth. Construction first began on a small scale at the local level and later expanded to longer lines which led to the creation of the Intercolonial, then the Canadian Pacific and finally other lines which were joined to form our national railways. Following is an article from En voie on the history of the last transcontinental railway. We thank the authors and the magazine for allowing us to publish this very interesting article.*



Construit par le gouvernement fédéral pour être ensuite cédé au secteur privé, le National Transcontinental fut une entreprise remarquable, mais aussi un désastre financier.

Voici l'histoire d'une ligne transcontinentale faite de deux tronçons : la division de l'Ouest, le Grand Trunk Pacific, construite par le secteur privé, et la division de l'Est, le National Transcontinental, qui était au départ une entreprise d'État. C'est de cette dernière qu'il est question ici ; le Grand Trunk Pacific fera l'objet d'un autre article dans *En voie*.



Nous sommes à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, et le gouvernement du Canada a lancé un vigoureux appel à l'immigration : colons européens et américains sont invités à s'établir dans l'Ouest. C'est dans cette période bouillonnante que, le 4 juillet 1886, le premier train de voya-

(1) La reproduction de cet article a été autorisée par la direction de la revue *En voie*, publiée par CN. *Communications marketing*, qui l'a fait paraître dans son numéro de janvier-février 1988.

geurs de la Compagnie des chemins de fer du Pacifique-Canadien arrive à Port Moody, à une vingtaine de kilomètres de Vancouver, en provenance de Montréal.

Les années passent et, en 1915, une deuxième compagnie ferroviaire relie l'Est au Pacifique : Canadian Northern. Mais on parle déjà de monopoles, et même de la nécessité de construire une troisième ligne transcontinentale. Le Grand Trunk canadien serait-il intéressé ?

C'est seulement avec la nomination à sa tête de Charles Hays que cette compagnie décide de se tourner elle aussi vers l'Ouest : en 1902, on annonce le projet de construction du Grand Trunk Pacific.

255

M. Hays et le premier ministre Wilfrid Laurier ont beau entretenir des liens étroits, le tracé de la nouvelle ligne suscite bien des controverses : le Québec et les Maritimes sont laissés pour compte. La nécessité de la troisième ligne transcontinentale est elle-même en cause. Mais Wilfrid Laurier, soucieux de préserver les intérêts de l'Est et convaincu du bien-fondé de ce projet, propose, le 29 mai 1903, la construction d'une ligne de chemin de fer transcontinentale nationale qui assurerait un service public dans tout le Dominion, d'un océan à l'autre, mais serait située entièrement sur le territoire canadien.

L'affaire est réglée le 24 octobre 1903 avec l'adoption par le Parlement de la *Loi du chemin de fer national transcontinental*, qui autorise le Grand Trunk Pacific à établir et à exploiter une ligne de l'Atlantique au Pacifique.

Le gouvernement convient de construire la division de l'Est – le National Transcontinental – qui relie Moncton, au Nouveau-Brunswick, à Winnipeg, au Manitoba, soit une distance de 1844 milles (2970 km environ) ; la compagnie du Grand Trunk Pacific, avec l'aide de l'État et du Grand Trunk, établira la division de l'Ouest, de Winnipeg à Prince-Rupert, sur le Pacifique, soit une distance de 1944 milles (près de 3130 km). Avec l'ajout d'un tronçon de 300 kilomètres de l'Intercolonial entre Halifax et Moncton, la nouvelle ligne mesurera au total 3974 milles (près de 6400 km).

Une fois terminée, la division de l'Est sera cédée à bail à la société du Grand Trunk Pacific pour cinquante ans. Les trois premières années du bail seront gratuites, après quoi la compagnie devra

payer chaque année trois pour cent du coût de construction. En outre, on estime à \$20 millions la valeur du matériel roulant.

### Des débuts difficiles

C'est l'État qui assume la construction de la division de l'Est. Il en confie la supervision à quatre commissaires : un ancien premier ministre du Québec, un banquier, un industriel et un négociant en céréales, dont aucun n'avait d'expérience des transports, ni des grands travaux.

256 Étant donné les difficultés qu'avait connues Sandford Fleming, lors de la construction de l'Intercolonial, ce type d'arrangement aurait mal – surtout sur le plan financier.

Pourtant, au printemps 1905, 45 équipes d'arpentage sont à pied d'oeuvre. Le tracé à relever part de Moncton, en ligne presque droite vers l'ouest, puis suit l'Intercolonial sur 125 milles, le long de la rive sud du Saint-Laurent. À Québec, il traverse le fleuve, puis fait un coude vers le nord-ouest jusqu'à La Tuque, en Mauricie.

Il traverse alors sur 300 milles une région vide, mais peu difficile, avant de plonger dans « une terre monstrueuse, le désert le plus sauvage que connaisse la planète, où des crêtes rocheuses percent le sol maigre comme les os d'un squelette décomposé, séparées par des creux où des marécages engloutissent des tonnes de remblai avant de donner une assise ferme à la voie ».

Cette rude épreuve franchie, les arpenteurs doivent passer aux remparts rocheux qui gardent le passage entre le lac Supérieur et la baie d'Hudson, pour atteindre enfin les Prairies et Winnépeg.

Mais quand la construction commence pour de bon, les équipes doivent affronter des difficultés imprévues, notamment la présence de lacs et de rivières mal cartographiés. Il faut construire 240 viaducs et ponts d'acier. Au Nouveau-Brunswick, on érige, au-dessus de la petite rivière au Saumon, un viaduc d'un peu plus de 1 kilomètre de long et de 60 mètres de haut. Pour faire passer la ligne dans les Laurentides, qui forment le nord du bassin hydrographique du Saint-Laurent, il faut construire une courbe en épingle à cheveux, longue de trois kilomètres, dans le creux des collines.

Outre les problèmes de construction, l'entreprise est en butte aux éléments, glissements de terrain, crues des rivières, grosses chu-



tes de neige, feux de broussailles, mais aussi à la désertion des équipes, sans parler des mouches noires et des maringouins qui harcèlent les travailleurs, et que seul un mélange de goudron et de graisse de lard peut tenir en respect.

### L'appel d'offres

Au printemps de 1906, les rapports d'arpentage font l'objet d'un appel d'offres, et les commissaires décident de fixer le montant de la garantie de soumission assez haut pour décourager les petits investisseurs. Six des gros soumissionnaires se voient confier les neuf dixièmes du tracé, tandis que neuf petits entrepreneurs se partagent le dixième restant.

257

La plupart des gros entrepreneurs s'en tiennent d'ailleurs à un rôle d'intermédiaires et donnent le travail en sous-traitance à des compagnies qui jouissent d'une liberté d'action considérable, par exemple dans l'estimation des quantités nécessaires. Des fortunes vont s'édifier sur la marge entre estimation et réalité.

La réglementation est foulée aux pieds, et l'ingénieur en chef du gouvernement démissionne en 1909.

En 1912, le gouvernement Laurier cherche à se faire réélire, mais la divulgation des détails sur l'affaire du Transcontinental contribue à sa défaite. Le conservateur Robert Borden, nommé premier ministre, démantèle la Commission des chemins de fer et crée une commission royale qu'il charge de faire enquête sur les exactions qui semblent avoir été commises.

### Les conclusions de la Commission

La direction de l'étude a été confiée au colonel R.W. Leonard, qui fait autorité en matière de chemin de fer et d'hydroélectricité. Les autres membres sont réputés n'avoir aucune attache, ni ambition politique. Le comité présente, le 11 février 1914, son rapport, qui fait l'effet d'une bombe :

« La Commission du chemin de fer transcontinental, le Grand Trunk Pacific, et les responsables de la construction de la voie ferrée n'ont pas jugé bon de pratiquer et d'encourager l'économie dans l'établissement de cette ligne. Non comptés les fonds inutilement dépensés dans la construction de la voie ferrée à l'est du

Saint-Laurent, une somme d'au moins \$40 millions a été gaspillée dans cette opération ».

Très sévère à l'endroit du gouvernement et de la Commission, le rapport condamne, entre autres, les erreurs suivantes :

258

« Le gouvernement et la Commission semblent avoir perdu de vue leur objectif, et laissé régner une prodigalité déplacée. Ils ont enflé le coût du chemin de fer en construisant des structures extravagantes, en dépensant des millions pour faire des courbes peu prononcées, en éliminant sans nécessité des dépressions, en édifiant des ateliers trop grands, en utilisant des rails lourds pour les voies d'évitement et les ateliers, et bien d'autres excentricités qui n'ajoutaient rien à l'efficacité de la ligne.

Ils semblent ignorer qu'il existait une limite à ne pas dépasser, si l'on voulait que la ligne serve à régulariser le trafic des marchandises ou constitue un moyen de transport abordable.

La société exploitante doit verser un intérêt sur l'ensemble des coûts de construction ou des fonds investis et, à notre avis, les intérêts qui reviennent au gouvernement et les frais d'exploitation doivent, mis ensemble, équivaloir aux dividendes, aux intérêts et aux frais d'exploitation des chemins de fer concurrents, qui ne sont financés que pour un tiers ou la moitié de ce que reçoit le National Transcontinental au mille ; ces compagnies pourront donc, en imposant les mêmes tarifs voyageurs et marchandises, verser plus facilement des dividendes à leurs actionnaires que le Grand Trunk Pacific ne peut rembourser trois pour cent du coût de construction ».

Combien l'entreprise coûtera-t-elle aux Canadiens ? La charge des contribuables, qui avait été fixée par Wilfrid Laurier à \$13 millions, était passée, au moment de l'appel d'offres, par les soins de son ministre des Finances, à \$68 millions. En 1908, l'estimation grimpait à \$114 millions et, en septembre 1911, alors que les travaux s'achevaient, le coût réel se montait à \$161,3 millions. Les membres de la commission royale jugent que près de 43 pour cent du total, soit \$70 millions, ont été gaspillés ou volés. Le Transcontinental marque un chapitre désastreux de l'histoire du rail au Canada.

#### **Mais sur d'autres fronts...**

L'enquête de la commission royale n'empêche pas les travaux de se poursuivre, et Laurier déclare en chambre : « Je sais bien que ce

projet peut inquiéter les timides et effrayer les irrésolus. Mais je soutiens que tout homme qui a dans la poitrine un robuste coeur de Canadien ne pourra que le juger digne de notre jeune nation ».

Avec tout le talent d'orateur qui le caractérise, il parle de dérouler la carte, d'élargir le Canada qui n'est encore qu'un mince ruban étiré le long de la frontière américaine.

Entre temps, la première ligne voyageurs du National Transcontinental est ouverte le 12 novembre 1912 entre Moncton et Edmonton, au Nouveau-Brunswick. Elle mesure environ 370 kilomètres, et le matériel a été loué à l'Intercolonial. Dès le printemps 1915, le service est assuré jusqu'à Chaudière, au Québec (730 km). De Québec, les trains commencent à rouler le 13 juin 1916 vers Cochrane, en Ontario (920 km), puis vers Winnipeg, où les passagers ont la correspondance avec la ligne du Grand Trunk Pacific.

259

Le National Transcontinental ne néglige pas le transport des marchandises. Le 27 décembre 1912, les vingt premiers wagons chargés de blé quittent Winnipeg pour Port Colborne, en Ontario, empruntant les lignes du National Transcontinental, du Temiskaming and Northern Ontario Railway – qui est maintenant l'Ontario Northland Railway – et du Grand Trunk. Après les minoteries de Port Colborne, le blé est expédié à Saint John (Nouveau-Brunswick) par le Grand Trunk et l'Intercolonial, d'où on l'embarque pour l'Afrique du Sud.

Deux grands ateliers sont édifiés ; celui de Transcona, à dix kilomètres à l'est de Winnipeg, dessert le Grand Trunk Pacific et le National Transcontinental ; l'autre se trouve à Saint-Malo, près de Québec.

Le premier juin 1915, le National Transcontinental, qui constitue la division de l'Est de ce chemin de fer, est achevé ; il ne manque que le pont sur le Saint-Laurent, près de Québec. Quelques chiffres sur cette vaste entreprise :

roche enlevée : 29 millions de mètres cubes ;  
ballast : 4,8 millions de mètres cubes ;  
rails mis en place : 252,000 tonnes ;  
matériaux des ponts : 61,000 tonnes ;  
nombre de traverses : 5,400,000.



Un écrivain décrit la construction du National Transcontinental comme la plus grande entreprise de l'époque, à l'exception du canal de Panama.

### **Le pont tragique**

260

Il fallait construire un pont sur le Saint-Laurent, à la hauteur de Québec. En 1898, un ingénieur américain, Theodore Cooper, avait convaincu la Commission du bien-fondé de son projet : un pont à travée en porte-à-faux ; mais il faudra attendre quatorze ans pour que l'ouvrage soit réalisé. Il doit comporter une double voie ferrée pour les trains et les tramways, des passages pour piétons et des voies carrossables.

Les travaux avancent, mais certains observateurs, et les Mohawks de Caughnawaga qui ont été engagés sur le chantier, s'inquiètent des faiblesses manifestes de la conception. Le 27 août 1907, M. Cooper refuse d'interrompre les travaux dans l'attente d'une enquête. Deux jours plus tard, alors qu'elle porte une locomotive, une grue et un chargement d'acier, la travée s'effondre. Soixante-quatorze travailleurs perdent la vie dans la catastrophe.

Après le rapport d'une commission royale, le gouvernement prend le projet en charge et, au printemps 1910, les travaux recommencent sur de nouveaux plans ; cette fois, la structure sera deux fois plus lourde. En mai 1916, les bras sont terminés, et il ne reste qu'à mettre en place la travée centrale. Le 11 septembre, une foule nombreuse s'amasse pour assister à l'opération finale. La travée est amenée en position, et on commence à la soulever. Mais à dix mètres au-dessus de l'eau, l'une des quatre pièces d'appui se rompt ; c'est le drame. Le coin sud-ouest de la travée glisse vers le vide, et celle-ci s'écrase dans le fleuve, entraînant dans sa chute les ouvriers qui se trouvaient sur la structure. On dénombre dix morts.

La travée est cependant reconstruite et, le 20 septembre 1917, elle est installée. Le pont de Québec est enfin une réalité, et un premier train le franchit le 17 octobre. Dès le 3 décembre, il est ouvert au trafic régulier.

### **Les derniers jours**

La facture totale du National Transcontinental se monte à \$169,090,125, soit deux fois plus que l'estimation initiale, sur la-

quelle le grand Trunk avait convenu de payer trois pour cent par an. Malgré trois années de sursis, il est évident que la compagnie ne peut faire des gains suffisants pour verser un tel montant.

C'est ainsi qu'en juin 1915, le gouvernement crée les Chemins de fer nationaux du Canada, qu'il charge de prendre en main le National Transcontinental en même temps que l'Intercolonial. De là allait naître la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada.

#### Sources

Canada's Third Transcontinental Railway, par J. Norman Lowe, tiré du *Journal of the West*, vol. XVII, no 4, octobre 1978. 261

*Report of the National Transcontinental Railway Investigating Committee*, 11 février 1914.

*Canadian National Railways*, par G.R. Stevens, publié par Clarke, Irwin & Company Limited.

*Asian Dream*, par Donald MacKay, publié par Douglas & McIntyre.

*À la dimension du Canada*, Chemins de fer nationaux du Canada, Affaires publiques et Publicité.

## Garanties particulières

*par*

Rémi Moreau

### **XXI – Siéger au sein d'une société à but non lucratif : un risque assurable**

262

L'objectif de cette étude répond à une double finalité : d'une part, examiner la notion de responsabilité à l'égard des administrateurs d'une société à but non lucratif, tel est le risque, puis, d'autre part, étudier l'assurance disponible à cet égard.

#### **A. La responsabilité des administrateurs**

Une société à but non lucratif, comme le nom l'indique, n'a pas pour but de faire ou de rechercher des bénéfices, mais plutôt et particulièrement d'atteindre un certain nombre d'objectifs aux plans religieux, artistique, social, culturel, sportif ou autres.

Les formes les plus courantes d'entreprises au Canada sont (a) les sociétés en nom collectif, (b) les entreprises individuelles et (c) les corporations. C'est exclusivement au niveau des corporations qu'il existe des administrateurs. Une corporation peut être constituée selon l'un ou l'autre des modes suivants :

- a) selon la Loi fédérale sur les sociétés commerciales canadiennes ;
- b) selon la Loi des compagnies du Québec ou autre loi provinciale sur les sociétés ou corporations ;
- c) par décret spécial du Parlement canadien, selon la partie III de la loi fédérale ou par décret de l'autorité législative d'une province.

Les sociétés constituées sous la loi fédérale pourront opérer partout au Canada, mais assujetties à des législations provinciales spécifiques, alors que les sociétés constituées sous une loi provinciale, telle la Loi des compagnies, au Québec, ne pourront exercer leur activité



que dans la province en cause. Si ces dernières désirent opérer dans une autre province, un permis ou un enregistrement sera nécessaire.

Toute société constituée agit par l'entremise d'un conseil d'administration. Il en est de même pour les sociétés à but non lucratif. La société ainsi constituée possède une personnalité juridique propre et elle est donc une personne responsable. Cette responsabilité peut rejaillir sur ses administrateurs personnellement dans les cas prévus par la loi, car eux seuls sont chargés d'administrer les affaires de la société et habilités à accomplir certains actes.

**a) Les administrateurs des sociétés à but non lucratif constituées au Québec**

263

Selon la troisième partie de la Loi des compagnies, les membres ne sont pas responsables, à titre personnel, à l'égard des dettes encourues par la société. Mais si les membres ne sont pas engagés personnellement par les actes de leurs administrateurs, la société elle-même est responsable des actes, engagements et dettes contractés en son nom.

Les administrateurs peuvent être tenus responsables, quant à eux, à trois niveaux :

- au niveau de leur responsabilité civile envers les tiers : à cet égard, les principes reconnus par l'article 1053 C.c. s'appliquent ;
- au niveau de leur responsabilité de mandataire, tel qu'ainsi dévolue au Québec, suivant l'article 1710, stipulant que le mandataire, « dans l'exécution de ses fonctions, doit agir avec l'habilité convenable et tous les soins d'un bon père de famille » ; en vertu des règles du mandat, les administrateurs n'engageraient pas leur responsabilité personnelle, s'ils agissent au nom de la société à but non lucratif et dans les limites de leur mandat ;
- au niveau de leur responsabilité statutaire, c'est-à-dire des cas prévus spécifiquement par diverses lois, notamment la Loi des compagnies qui les régit ; à titre d'exemples de cas engendrant la responsabilité conjointe et solidaire des administrateurs : les prêts aux membres, le refus de montrer les registres ou livres aux membres, les salaires impayés aux employés, et autres.

La Loi des compagnies, au Québec, ne contient pas de disposition particulière, tel que sous la loi fédérale, sur l'obligation d'agir avec intégrité, soin et diligence. Cependant, en vertu de la jurisprudence et des règles du mandat, les tribunaux ont dégagé certaines règles de prudence et d'efficacité incombant aux administrateurs. Il va sans dire que les administrateurs de sociétés à but non lucratif sont également assujettis à tels devoirs.

264

Il existe également, au plan statutaire, d'autres lois provinciales stipulant une responsabilité vis-à-vis les administrateurs. Par exemple, non limitatif, l'article 441Z visant les administrateurs d'une copropriété : ils « sont responsables, en leur qualité, tant à l'égard de chaque copropriétaire qu'à l'égard des tiers, des dommages causés par le défaut d'entretien ou par le vice de construction des parties communes, sans préjudice de toute action récursoire ». (Dans le projet de Loi 20, non encore en vigueur, cette responsabilité incomberait non plus aux administrateurs, mais au syndicat, en tant que personne morale).

**b) Les administrateurs des sociétés à but non lucratif constituées sous la loi fédérale**

Une distinction s'impose : sous la partie III de la Loi sur les sociétés commerciales canadiennes, une société à but non lucratif pourrait être constituée par une loi spéciale du Parlement. Dans tel cas, cette loi spéciale pourrait prévoir d'exonérer les administrateurs de toute responsabilité. Il est plutôt rare de procéder par loi spéciale et le moyen usuellement reconnu est par voie de requête.

Une société à but non lucratif peut généralement être constituée en vertu de la partie II, auquel cas les dispositions régissant les administrateurs seraient relativement les mêmes que celles régissant les sociétés commerciales sous la partie I.

Sous la loi fédérale, les administrateurs doivent, dans l'exercice de leurs fonctions, agir « avec intégrité et bonne foi au mieux des intérêts de la société et avec soin, diligence et compétence, comme le ferait en pareille circonstance un bon père de famille ».

Les responsabilités des administrateurs de sociétés à but non lucratif sont observées, au plan statutaire, dans les cas énumérés spécifiquement par la loi fédérale régissant la société, mais également par

d'autres lois fédérales ou provinciales applicables. À titre d'exemple, la Loi de l'impôt fédéral prévoyant ce qui suit :

« (156) Que les administrateurs d'une corporation soient tenus conjointement et solidairement responsables avec la corporation à l'égard de tout impôt qui, en vertu de la Loi, doit être déduit ou retenu et remis après le 12 novembre 1981, incluant tout intérêt et toute pénalité s'y rapportant, dans des cas semblables à ceux prévus en vertu de la Loi sur les sociétés commerciales canadiennes où un administrateur est responsable à l'égard du salaire payable à un employé. »

En outre, les administrateurs d'une société à but non lucratif, constituée sous l'empire de la loi fédérale, peuvent être responsables civilement, en vertu de la loi ou quasi-débit ou en vertu d'un contrat.

265

Notre but n'était pas de faire un examen approfondi de la responsabilité des administrateurs de sociétés à but non lucratif, mais d'illustrer de façon globale des possibilités de responsabilité.

#### **B. L'assurance de responsabilité des administrateurs d'une société à but non lucratif**

Le second objet de cette étude est d'identifier les risques assurables et de commenter l'application de la garantie d'assurance.

Il ne fait aucun doute, aujourd'hui, que les administrateurs de sociétés à but non lucratif sont vulnérables, face à des poursuites, au même titre que les administrateurs de sociétés à but lucratif. Toutefois, il va sans dire, les risques assurables sont moindres en présence de ces sociétés qui n'ont pas de capital-actions, ni d'actionnaires, ce qui se reflétera avantageusement pour l'assuré dans la tarification et la prime.

Dans le cadre des principes ci-devant identifiés, les administrateurs d'une société à but non lucratif peuvent être poursuivis par des tiers pour différents motifs, notamment :

- congédiement injustifié ;
- discrimination dans l'emploi ;
- diffamation dans l'utilisation de communiqués ;
- défaut de confidentialité ;
- défaut d'assister aux assemblées ;

- mauvaise gestion des fonds confiés ou des subventions ;
- mauvaise planification, conflit d'intérêt, et autres.

En outre, la société à but non lucratif elle-même peut être appelée à indemniser ses administrateurs tenus responsables dans l'exercice de leurs fonctions, si un tel dédommagement est fait en conformité avec les statuts ou les règlements de la société.

Tels sont, en conséquence, les deux objets de l'assurance de responsabilité des administrateurs de sociétés à but non lucratif :

266

- a) indemniser les conséquences de la responsabilité des administrateurs, quant aux actes qu'ils posent, aux erreurs qu'ils commettent ou à leurs omissions d'agir ;
- b) dédommager la société à but non lucratif qui, en conformité avec ses règlements, a pris en charge les conséquences pécuniaires de la responsabilité des administrateurs dans l'exercice de leurs fonctions.

La police d'assurance est enclenchée dès qu'une réclamation, alléguant une erreur ou une omission d'un administrateur, est présentée à l'assureur et seules sont couvertes les réclamations présentées à l'assureur, au cours de la période de la police.

Certaines polices excluront le cas de la société elle-même intentant une action au nom des membres contre un ou plusieurs administrateurs. Il est donc suggéré d'examiner attentivement la nature des exclusions, l'étendue des définitions et les conditions de la police.

Par *administrateur assuré*, on peut entendre tout membre ou ex-membre du conseil d'administration de la société à but non lucratif assurée.

Les exclusions usuelles sont les amendes, les pénalités, les dommages punitifs, les conséquences de la pollution, les sinistres connus au moment de la demande d'assurance, le risque d'énergie nucléaire, la diffamation, le défaut de souscrire ou de maintenir une assurance, les gains ou profits illégitimes, la malhonnêteté et la mauvaise foi.

Il est généralement stipulé que les exclusions ne sont opposables qu'à ceux des administrateurs ou dirigeants assurés dont la faute, l'erreur ou l'omission est à l'origine de la réclamation.



Certaines polices souscrites individuellement par des administrateurs de sociétés à but non lucratif, au plan des assurances personnelles ou de particuliers, peuvent prévoir certaines garanties à des administrateurs : à titre d'exemple, l'assurance de responsabilité complémentaire (dite *Umbrella*) personnelle :

- par exemple, tel assureur prévoira une garantie applicable aux administrateurs et dirigeants de sociétés à but non lucratif ou de copropriétés ou de coopératives, en raison de dommages corporels ou de dommages matériels à des tiers, suite à un événement pendant la période d'assurance ;
- par exemple, tel autre assureur prévoira l'exclusion suivante : *"We do not cover any damages for any covered person's actions or failure to act as an officer or member of a board of directors of any corporation or organization. This exclusion does not apply to a not-for-profit corporation or organization, or to a condominium or cooperative association"*.

267

Quoique valables, telles clauses demeurent limitées à plusieurs égards :

- ces assurances sont liées à une notion de dommages survenant accidentellement, c'est-à-dire non prévus, ni voulus par l'assuré ;
- ces assurances ne couvrent que les conséquences de dommages corporels ou matériels causés à autrui ;
- ces assurances, dites personnelles, peuvent être ambiguës, car certaines stipulent qu'elles ne couvrent pas toutes activités d'ordre professionnel, d'autres qu'elles ne couvrent pas toutes activités rémunérées.

Une véritable assurance de responsabilité des administrateurs, de type « erreur ou omission », telle la police ci-devant suggérée, s'avère sans doute le document de sécurisation le plus approprié, tant à l'égard des administrateurs individuellement qu'à l'égard de la société à but non lucratif elle-même. Elle a pour objet de couvrir toutes conséquences, même financières ou immatérielles, de la responsabilité incombant aux administrateurs. Certaines polices prévoient même le remboursement de frais et dépenses engagés par les administrateurs, lors de leur défense, en raison d'accusations de nature pénale, pourvu qu'ils soient finalement acquittés. D'autres polices ne prévoient que la prise en charge par l'assureur de poursuites civiles.

Dans tel cas, les frais payables par l'assureur sont toujours en addition du montant d'assurance prévu dans la police.

Telles sont les principales observations qui nous paraissent utiles de mentionner, en marge de cette étude. En résumé, l'assurance de responsabilité des administrateurs de sociétés à but non lucratif pourrait apparaître non seulement intéressante, mais essentielle.

---

### L'assurance de responsabilité civile : produits

268

L'assurance de responsabilité civile est depuis quelques années une des plus éprouvées. Elle doit faire face, en effet, non seulement aux réclamations normales faites par les usagers, mais également à une augmentation extraordinaire des sommes accordées aux réclaments. Tout, en effet, a subi une énorme augmentation : exigences des usagers, indemnités fixées par les tribunaux, dépenses de règlements de plus en plus élevées. Dans certains cas, on se trouve aussi devant un très grand nombre d'intéressés qui poursuivent individuellement ou en groupe, quelle que soit la responsabilité véritable, quitte à abandonner la course, si la preuve est trop difficile à établir. Par ailleurs, s'il est possible très souvent de démontrer la responsabilité du producteur, les juges ont tendance à chercher la possibilité d'incriminer le fabricant, même si la faute est difficile à démontrer.

Tout cela est étudié de façon intéressante par l'organisme américain connu sous le nom de *The Conference Board*. Son étude porte sur le marché américain ; elle s'applique, dans une moindre mesure, mais assez bien dans l'ensemble à la situation canadienne, même si, au Canada, les sommes en jeu sont beaucoup moins élevées, les poursuites moins nombreuses et la déontologie plus stricte. À ce point que sauf pour certains exercices, les résultats techniques sont moins élevés qu'on ne le prévoyait. Sauf, il est vrai, dans le cas de l'assurance contre le risque de pollution. Comme on l'a noté, ailleurs dans cette revue, après avoir refusé d'accepter le risque, les assureurs se sont ressaisis et ils ont changé d'attitude, en précisant bien, toutefois, à quelles conditions.

## Faits d'actualité

par

divers collaborateurs

### I - Les résultats annuels de l'assurance autre que vie au Canada en 1987 (Source : *The Quarterly Report/Insurers' Advisory Organization Inc.*)

269

Comme nous l'écrivions dans le numéro d'octobre 1987, les résultats du premier trimestre de l'exercice sont généralement les plus mauvais, alors qu'en 1987, au contraire, ils se sont améliorés. Il en fut de même pour le second trimestre de l'exercice, de sorte que les six premiers mois de l'année 1987 furent porteurs d'améliorations et de promesses.

En effet, les profits d'opération (dits *techniques*) se situaient à \$20,2 millions pour les six premiers mois de l'année, par rapport à des pertes d'opération de \$257,8 millions pour la même période en 1986.

Les résultats d'opération des six derniers mois de l'année 1987, par contre, se sont détériorés, comme on peut ici le constater :

- troisième trimestre : -\$165,295 ;
- quatrième trimestre: -\$390,078 ;
- total : -\$555,373.

Examinons de plus près les différents trimestres de l'année 1987 (en milliers de dollars) :

	1987	1986
<i>Le premier :</i>		
• primes nettes souscrites	\$2,580,294	\$2,231,113
• primes nettes acquises	2,661,029	2,241,000
• sinistres nets encourus	1,853,550	1,705,156
• sinistres-primes (%)	69.7%	76.1%
• profits ou pertes d'opération	- 6,510	- 177,290

*Le second :*

• primes nettes souscrites	\$3,201,663	\$2,908,758
• primes nettes acquises	2,765,865	2,400,013
• sinistres nets encourus	1,879,397	1,699,675
• sinistres-primés (%)	67.9%	70.8%
• profits ou pertes d'opération	+ 26,686	- 74,513

*Le troisième :*

270 • primes nettes souscrites	\$3,008,906	\$2,739,192
• primes nettes acquises	2,871,785	2,546,031
• sinistres nets encourus	2,159,459	1,846,911
• sinistres-primés (%)	75.2%	72.5%
• profits ou pertes d'opération	- 165,295	- 101,475

*Le quatrième :*

• primes nettes souscrites	\$2,895,497	\$2,791,297
• primes nettes acquises	2,954,537	2,681,499
• sinistres nets encourus	2,424,035	2,076,567
• sinistres-primés (%)	82.0%	77.4%
• profits ou pertes d'opération	- 390,078	- 202,074

En résumé, on peut brosser globalement le tableau des quatre trimestres de l'année 1987 comme suit (en milliers de dollars) :

	Premier	Deuxième	Troisième	Quatrième
• primes nettes acquises	\$2,661,029	\$2,765,865	\$2,871,785	\$2,954,537
• sinistres nets	1,853,550	1,879,397	2,159,459	2,424,035
• support	69.7%	67.9%	75.2%	82.0%
• profits ou pertes d'opération	- 6,510	+ 26,686	- 165,295	- 390,078

Comme le lecteur pourra le constater, le quatrième trimestre a donné des résultats nettement moins bons que ceux du troisième tri-



mestre et de loin plus mauvais, par rapport aux six premiers mois de l'année.

La situation de l'année 1987 ressemble étrangement à celle de l'année 1983, alors que le premier trimestre (contrairement à la tendance) avait eu des résultats techniques assez bons, et le dernier trimestre avait été beaucoup plus défavorable que d'habitude.

Tout incite donc, chez l'assureur, à la plus grande prudence, en matière de tarification. Il serait faux de prétendre que l'histoire ne se répète pas.

R.M.

271

## II - Document de consultation sur le décloisonnement des intermédiaires

La réforme des institutions financières au Québec bat son plein. M. Pierre Fortier, ministre délégué aux Finances et à la Privatisation, a d'abord dévoilé, en 1987, les orientations privilégiées par le gouvernement dans tous les secteurs financiers, en publiant un *Livre Blanc*. Puis, il apporta des modifications à la Loi sur les valeurs mobilières.

En avril 1988, le ministre a déposé à l'Assemblée nationale un document de consultation, projet dit *non définitif*, à être débattu en commission parlementaire à compter du 31 mai 1988 et touchant la restructuration et le contrôle des intermédiaires.

Le lecteur retrouvera dans le document de consultation les moyens suggérés par le ministre, permettant aux intermédiaires d'offrir à leurs clients les nouveaux produits ou services financiers rendus disponibles par le décloisonnement.

Entre autres mesures indiquées, mentionnons :

- l'élargissement des champs de pratique et les options pour ce faire : cumul des permis ou cabinets multidisciplinaires ;
- les réseaux, la rémunération et la propriété des cabinets ;
- la surveillance, le contrôle et l'autoréglementation.

Comme il est signalé dans les conclusions du rapport, ce document se veut essentiellement un outil de travail et de réflexion qui tiendra compte des problèmes associés à une telle réforme. C'est

pourquoi les intéressés pourront se faire entendre et exprimer leur vue.

R.M.

### III – La querelle de la taxe immobilière

272 Quand on examine la question de la valeur marchande des propriétés immobilières, tant dans les grandes villes que dans les municipalités de moyenne ou de faible importance, on constate qu'il y a, en ce moment, un problème grave. Et c'est pourquoi nous voudrions l'aborder ici comme un fait d'actualité, sans chercher à l'étudier en profondeur, mais simplement à le noter.

En voici les aspects principaux :

1. Sous la poussée de l'inflation, de la hausse du coût de la construction et de la spéculation, la valeur marchande de la propriété immobilière a considérablement augmenté. Dans certains cas, depuis une dizaine d'années, elle a doublé ou même triplé. Lorsque le propriétaire la vend, il est très heureux de la somme reçue et d'autant plus que, s'il s'agit de son domicile, il n'a même pas de taxe à payer sur le gain de capital. Par ailleurs, certains sont tentés de multiplier les opérations d'achat et de vente, mais pas toujours avec un résultat positif, pour la T.V.A. tout au moins, pour éviter l'impôt, tant et aussi longtemps que le fisc est disposé à ne pas considérer le profit fait en fonction de la date fatidique du 31 décembre 1971.

2. Par ailleurs, en constatant les énormes augmentations de la valeur marchande, les municipalités ont eu tendance, depuis quelques mois, à tenir compte de la valeur accrue pour déterminer la base de l'impôt immobilier. Cela a naturellement entraîné des protestations véhémentes, mais compréhensibles. Du côté municipal, on invoque que les frais d'administration ont augmenté sensiblement et qu'actuellement la méthode de déterminer la valeur taxable est censée suivre la hausse de la valeur de vente. Dans certains cas, le résultat a été brusque et pénible pour l'intéressé. Aussi, les demandes de révision sont-elles nombreuses. . .

3. Le propriétaire est enchanté, quand il vend (surtout s'il n'a pas à payer la T.V.A.) ; par ailleurs, quand on remonte brusquement la valeur municipale et l'impôt, on ne peut pas ne pas s'attendre à des protestations plus ou moins violentes.

Encore une fois, nous désirons simplement noter une situation, un fait nouveau et lourd de conséquences pour l'individu.

J.H.

#### IV - Du décloisonnement des intermédiaires : un point de vue <sup>(1)</sup>

On fait bien ce qu'on connaît bien. S'il était impossible jusqu'ici d'être un spécialiste de l'assurance autre que vie et de l'assurance-vie, ne peut-on pas mettre en doute l'opportunité de demander à l'intermédiaire :

- a) de savoir tout de l'assurance-vie, des rentes viagères, des régimes d'épargne ;
- b) de connaître les assurances incendie, responsabilité civile, détournement de fonds, cautionnement, etc. ;
- c) d'être au courant des modes et méthodes de prévention des sinistres ;
- d) d'être assez au fait des affaires financières pour conseiller un client ?

273

Quand on examine la situation d'un oeil froid, on n'aperçoit guère que deux solutions : la spécialisation individuelle ou la grande entreprise, qui groupe des spécialistes connaissant leur métier à fond et n'en sortant pas. Sauf, hâtons-nous de le dire, dans le cas des courtiers ruraux où ceux-ci continueront de rendre service comme par le passé, pourvu qu'on leur impose les règles voulues de compétence et de déontologie.

Mais dans les autres cas, n'est-ce pas la quasi-négation de l'individu et de son inutilité propre en dehors du groupe ou de la spécialisation ?

Sinon, n'expose-t-on pas le public à des erreurs sérieuses et ne revient-on pas à la situation qui existait avant que n'existe le compartimentage actuel et ne soient créées les associations professionnelles ?

Il sera intéressant de voir ce qui découlera du livre intitulé *Du décloisonnement des intermédiaires*, oeuvre du ministre Pierre Fortier, et qui doit être à la base d'une nouvelle législation relative à l'in-

<sup>(1)</sup> L'auteur exprime ici son avis personnel.

termédiaire. Nous croyons qu'il est essentiel que les intermédiaires puissent avoir la formation et la compétence nécessaires face au décloisonnement : exigences élevées et qui ont toujours été importantes.

G.P.

#### V - Le franglais, fait d'actualité

274 À plusieurs reprises, nous avons déploré que la langue française se laissât gagner petit à petit par des anglicismes de sens et de forme, qui constituent ce qu'on appelle le *franglais*. Voici ce qu'écrit à ce sujet M. René Étienne dans un article paru récemment dans la revue *Lire*, que dirige M. Bernard Pivot :

« Je me bats depuis longtemps pour que le français reste le français, pour que l'anglais, que j'aime et que je parle, reste l'anglais et que l'un ne vienne anéantir l'autre. Récemment, j'ai baissé les bras. J'ai arrêté de faire des fiches. Mais je ne peux pas m'empêcher de réagir et de prendre des notes dans mon carnet car, avec la télévision, le mal s'est aggravé. Aujourd'hui, on dit « commencer avec » et non « commencer par ». Dans les livres, on ne dit plus que le texte est « présenté », mais « introduit par » (*introduced by*). Les éditeurs feraient mieux de s'installer à New-York pour mieux assumer cette haute trahison qu'est le franglais ! Je reçois des lettres, chez Gallimard, dans des enveloppes libellées non au « conseiller littéraire », mais au « bureau éditorial ». Petit à petit, tout bascule sans que les gens s'en aperçoivent. »

Dans notre chronique de vocabulaire, nous sommes revenus plusieurs fois sur la menace que le franglais fait peser sur la langue française. Cette fois, nous avons voulu noter la réaction de M. René Étienne devant la montée de l'anglicisme. Il y a là un fait que celui-ci étudie depuis de nombreuses années. Comme nous, il s'en désole.

J.D.

#### VI - L'actualité de la traduction

Pendant longtemps, la traduction était faite au Canada par des traducteurs improvisés, d'une part, ou par des hommes remarquables, de l'autre, comme Louvigny de Montigny, Léon Lorrain, François Vézina, Pierre Beaudry et par l'équipe d'Ottawa dont la traduc-



tion était le métier. À côté d'eux, il y avait d'extraordinaires fantaisistes, comme Paul Morin, qui connaissait bien les deux langues, mais surtout des artisans d'occasion, recrutés par des agences de publicité avec une incroyable inconscience. C'était l'époque du *Parisian French*.

Par la suite, la traduction est devenue un véritable métier qu'on étudie, en tenant compte qu'il exige des connaissances très étendues, aussi bien celles de la langue que celles de la technique. Des écoles, des facultés d'universités se sont orientées dans ce sens. C'est ainsi que des hommes et des femmes d'un métier sûr ont trouvé leur voie. À côté d'eux, il y a eu des organismes officieux, puis officiels et l'on a atteint le degré de spécialisation essentielle dans un métier précis et exigeant une formation spécialisée.

275

Grâce à l'évolution d'un art devenu essentiel, on a assisté à la préparation d'excellents vocabulaires techniques et de dictionnaires valables, précieux même pour un travail difficile.

C'est à cette évolution que notre génération a assisté.

G.P.

## VII - De l'indemnisation en matière de responsabilité civile

La Commission de la province d'Ontario, dite *Compensation for personal injuries and death*, vient de présenter son rapport. Il y a là un document intéressant qui analyse la question de l'indemnisation en matière de blessures corporelles et de décès accidentels. Il est impossible de résumer en quelques mots la brochure qui porte sur près de 300 pages. Nous voulons simplement ici en noter l'existence, comme un fait d'actualité.

La question de l'indemnisation pose des problèmes sérieux aux avocats, aux tribunaux et aux théoriciens qui traitent de la responsabilité civile. Doit-on simplement préciser ou mettre au point une pratique qui s'égaré parfois, sans la mettre de côté complètement ? Si le rapport apporte des précisions sur la nature même de l'indemnisation, il ne tranche pas la question. En effet, voici en quelques mots la portée de l'étude :

*"Many commentators have remarked that the liability insurance system, combined with an expansive view of liability, have been operating during the last fifty years or so as a sort of half-formed acci-*

*dent compensation scheme. Though liability may depend on fault, it has been suggested that judges have sometimes been willing to find fault, occasionally on slender evidence, where compensation seems desirable. As this process advances, it is said, the tort system has come under obvious strain. There is a gap between the declared purposes of the law and its actual function; cases where liability (and, therefore, compensation) is denied have come to seem increasingly anomalous as the absence of fault on the part of the defendant is perceived to be an untenable reason for such denial. Any difficulties to which these tensions may have given rise cannot, however, be resolved within the boundaries of the present Project, which deals with principles governing the assessment of compensation".*

R.M.

#### **VIII – Le rapport de l'enquête sur l'indemnisation des victimes d'accidents d'automobile en Ontario**

M. le juge A. Osborne, juge à la Cour suprême de l'Ontario et commissaire mandaté par le procureur général de l'Ontario et par le ministère des Institutions financières de l'Ontario, a remis, le 11 février 1988, son rapport d'enquête sur l'indemnisation des victimes d'accidents d'automobile en Ontario.

Ce volumineux rapport en deux volumes est accompagné d'un sommaire des conclusions et recommandations; il répond aux onze questions posées par le décret qui institue l'enquête, notamment les deux suivantes :

- l'assurance automobile sans égard à la responsabilité;
- l'assurance automobile publique.

Dans le cas de la première question, le commissaire en arrive à la conclusion, après avoir étudié d'autres régimes étrangers et tenu compte des autres régimes d'invalidité et programmes sociaux en vigueur en Ontario, qu'une *coexistence pacifique* est possible entre le droit actuel de la responsabilité civile et le régime d'assurance automobile sans égard à la responsabilité. Le système proposé élargirait le système actuel d'indemnisation sans égard à la responsabilité, tout en maintenant le droit de poursuivre, en vertu de la responsabilité civile.

Quant à la seconde question, le commissaire ne trouve pas plus justifiable de nationaliser l'assurance automobile que n'importe quelle autre industrie. Selon lui, un tel monopole public n'obtiendrait pas les gains d'efficacité désirés, ni les avantages économiques recherchés.

R.M.

### IX - Les assureurs ne jouent-ils pas un jeu dangereux ?

Il n'y a rien de bien nouveau sous le soleil : le balancier va d'un extrême à l'autre, en assurance I.A.R.D., comme dans d'autres domaines. Ainsi l'indiquent les résultats généraux que l'on a analysés ailleurs. Ce qu'il faut retenir de la situation actuelle, c'est, semble-t-il, cette concurrence effrénée qui a repris durant les derniers mois avec, dans certains domaines, des résultats précaires, comme l'indiquent les chiffres du dernier trimestre de 1987. On ne semble pas avoir tenu compte jusqu'ici que les résultats signalés par M. Roy A. Elms, dans son discours de l'*Ontario Club* à Toronto, sont assez troublants. Ceux de 1988 s'annoncent médiocres, sinon mauvais, à un moment où le produit du portefeuille ne servira plus, dans la même mesure, à combler des déficits croissants.

277

Les intéressés devraient tenir compte :

- a) que 1987 a été, jusqu'en octobre, un exercice béni des dieux, pour certains tout au moins, puisqu'il leur a permis de combler par des profits de capital les résultats médiocres ou mauvais du dernier trimestre ;
- b) que si l'on prend les constatations de M. Elms à la lettre, certaines insuffisances de réserves se révéleraient encore chez quelques-unes des sociétés traitant au Canada ou aux États-Unis.

Pour le constater, nous nous permettons de référer le lecteur au travail de M. Elms, parlant à titre de spécialiste et de président et directeur général de la *Royal Insurance Company of Canada* : l'un des facteurs les plus importants dans l'orientation de l'assurance au Canada. À ceux qui seraient curieux d'avoir certains détails sur la situation qu'entrevoit M. Elms, nous conseillons la lecture de son texte <sup>(2)</sup>.

<sup>(2)</sup> Sous le titre de *Whither the insurance cycle : coping with the unavoidable ?*, M. Elms y étudie les principaux problèmes de l'assurance au Canada.

Aux autres, nous nous permettons de dire, en toute simplicité : « faites attention de ne pas payer trop cher votre désir de développer vos affaires à tout prix. N'oubliez pas ce qu'a été un réveil récent. N'allez pas recommencer la même erreur : elle peut vous coûter très cher ».

Le jeu est dangereux à un moment où les marchés boursiers ne peuvent plus donner la même facilité de redressement.

G.P.

## 278 X - Pléthore de banques

Le Canada a ouvert ses portes aux banques étrangères. Depuis longtemps, il y avait des banques de dépôts autorisées même à émettre des billets. Puis, lors de la création de la Banque du Canada, on leur a enlevé ce privilège. Par la suite, des établissements bancaires étrangers se sont installés au Canada, avec l'entente qu'ils se limiteraient aux prêts industriels, commerciaux et financiers. Plus récemment, de très nombreuses banques étrangères ont ouvert un comptoir au Canada, quand on leur a accordé le droit de vendre des certificats de dépôts, de faire des prêts commerciaux, industriels ou financiers ou encore de faciliter certaines opérations de fusion ou d'expansion.

De cette manière, on a créé des services bancaires très concurrentiels qui, en s'opposant, font, dans l'ensemble, l'affaire du contribuable. C'est à cela, en particulier, que tendent ces mesures destinées à faire disparaître ou à atténuer les cloisonnements, tout en constituant de solides colosses, capables de résister au temps et aux crises.

G.P.

## XI - Un dilemme : qui n'avance pas recule

C'est un fait bien connu, mais qu'y faire ! Sacrifier la qualité, il ne peut en être question. Mais alors, tout en remplaçant les clients qui s'en vont, il faut surveiller l'exécution du travail afin de donner à une clientèle exigeante ce qu'elle désire. Livrons donc un travail bien fait, faisons la chasse aux erreurs de frappe ou de chiffres, soignons la langue qu'on emploie dans les relations avec la clientèle. Il faut également suivre le règlement de sinistres de très près, tout en poussant la vente pour ne pas tirer de l'arrière avec des revenus décroissants, des frais croissants et des concurrences nouvelles. Dans un article ré-



cent (3), M. Ned Pugh a attiré l'attention sur la nécessité de plus en plus grande de la bonne qualité du travail. Nous avons reproduit son article en croyant qu'il venait à propos. Nous voulons ici développer la même idée de compétence.

Encore une fois, si l'on ne veut pas reculer, il faut offrir à la fois prix et qualité à la clientèle.

Et puis, ne devrait-on pas avoir de l'imagination ? Qu'on se défende contre des concurrences âpres et nouvelles par des idées nouvelles, cela est bien. Or, des idées nouvelles, il y en a.

Qu'on ne croie pas que je veuille écarter les difficultés ou les chausse-trappes de la main. Mais, je le répète, si on n'avance pas, on recule : on est certain d'avoir des problèmes un jour ou l'autre et avant bien longtemps.

J.H.

## XII - Les sources de revenu de l'assureur

Dans un discours prononcé récemment à Toronto, le président de la *Royal Insurance Company of Canada* invite les assureurs à expliquer le fonctionnement de l'opération d'assurance, vue sous l'angle qui les concerne particulièrement. Voici une très courte étude des sources de revenus de l'assurance I.A.R.D. (c'est-à-dire incendie, automobile, responsabilité civile et divers) et Vie.

L'assureur I.A.R.D. tire de son portefeuille les sommes nécessaires à payer la différence entre les primes reçues, les sinistres et les frais de règlement et d'administration. C'est ainsi qu'en 1987, la Royal a eu un rapport des sinistres aux primes de 103.3%, tandis que certains autres assureurs atteignaient 118%. En langage plus simple, cela veut dire que l'assureur a réglé ou prévu des sinistres qui, par rapport aux primes applicables à l'exercice, représentent un pourcentage de 103.3 et de 118 pour cent respectivement.

Il est intéressant de se demander d'où viennent les revenus excédentaires qui permettent aux assureurs de faire face aux déficits dits techniques ou d'opération.

Pour simplifier les choses, disons que les revenus de l'assureur proviennent :

(3) Revue « Assurances » de janvier 1988, p. 542-543.

- a) des primes d'abord. Généralement, le montant est insuffisant pour permettre à l'assureur de faire face aux frais et aux sinistres encourus. Il lui faut donc combler la différence ;
- b) des réserves constituées pour faire face aux primes non acquises, puis aux sinistres en voie de règlement et aux frais. Placés dans des obligations ou dans des prêts à court terme, ces fonds rapportent un revenu substantiel et, en particulier, ceux qui ont trait aux cas de responsabilité civile. Souvent, ceux-ci demandent de longues années avant d'être réglés par une cour d'appel provinciale et surtout par la Cour suprême du Canada. Il n'est pas rare qu'il faille compter dix ou douze ans avant de savoir à la fois le montant de l'indemnité et celui des frais. Dans l'intervalle, ceux-ci sont l'objet de réserves croissantes qui permettent à l'assureur de faire face aux jugements, sans affaiblir l'entreprise. Quant aux provisions pour primes non acquises, elles sont aussi l'objet de multiples placements d'un rapport substantiel ;
- c) des fonds propres de l'entreprise : capital et surplus réunis. Dans ce cas, les placements prennent la forme d'obligations à plus ou moins long terme, de certificats de placements à court terme et, suivant la politique financière de l'entreprise, d'actions de toute première qualité. En période de crise, ce n'est pas l'assuré qui en souffre, mais l'entreprise elle-même dont les fonds sont diminués. Le président de la Royal of Canada a raison de signaler que la crise boursière d'octobre 1987 n'a pas atteint la tarification ; elle a simplement diminué l'actif de l'entreprise.

C'est ainsi qu'en un exercice particulier, la perte technique provenant des affaires d'assurances peut être médiocre, mauvaise ou presque désastreuse et le résultat final être bon, grâce au rendement du portefeuille.



En assurance sur la vie, les jeux sont différents. L'élément principal des déboursés est le coût de mortalité et les frais d'administration. Les primes sont la source principale de revenu, à laquelle s'ajoute le rendement des réserves et des fonds propres de l'entre-

prise, qui fournissent également les sommes prises comme base pour la participation de l'assuré participant.

Tout cela est bien simplifié, mais tente d'apporter quelques précisions sur le jeu des réserves, des revenus de l'assureur et des sinistres vie ou autres que vie, comme le suggère M. Elms.

G.P.

### XIII - RÉER et police universelle

Il ne faut pas confondre l'une et l'autre de ces formes d'épargne. La première (connue sous le nom de Régime d'épargne-retraite) <sup>(4)</sup> est un fonds qui se constitue avec les économies de l'assuré, auquel s'ajoutent chaque année les intérêts composés, sans que le fisc n'intervienne. Il ne le fait que si les sommes accumulées sont touchées par l'assuré soit au moment où l'objet du contrat est rempli, soit au cours de l'annulation de la convention, à la demande de l'assuré.

281

Si la police universelle est un contrat d'assurance sur la vie, elle comprend un élément d'épargne bien défini. Opération d'assurance d'abord, elle prend la forme d'une garantie temporaire ou permanente <sup>(5)</sup>, selon le désir de l'assuré, et la prime payée. L'aspect placement est complémentaire, comme l'était autrefois l'assurance participante : une partie de la prime s'appliquant au coût de mortalité et aux frais, le reste permettant à l'assuré de participer aux bénéfices réalisés par l'assureur, soit par suite des économies réalisées avec cet élément particulier, soit à l'aide des placements mêmes de l'assureur.

Dans le cas de la police universelle <sup>(6)</sup>, l'élément principal de la prime est le placement, dont l'assuré confie la charge à l'assureur, en convenant de laisser s'accumuler les intérêts composés et, s'il le désire, en indiquant l'orientation qu'il veut donner aux sommes accumulées.

<sup>(4)</sup> Dit RÉER, RÉER ou FERR. Voir à ce sujet l'article de M. Yves Millette dans « Assurances » d'avril 1988, page 103.

<sup>(5)</sup> Temporaire 5 ans, 10 ans et même par une conception nouvelle 100 ans ; ce qui, logiquement tout au moins, ne devrait pas être, car combien de gens deviennent centenaires ? C'est un exemple où la logique fait place à la fantaisie. Il y a aussi les assurances vie entière, qui prennent la forme que l'assuré désire, avec un nombre de primes et une portée variables.

<sup>(6)</sup> L'idée de la police universelle a peut-être sauvé l'assurance-vie aux États-Unis. Au Canada, elle a pris une telle importance que nous avons cru bon d'en esquisser la portée ici.

On dit que cette forme d'assurance est un abri fiscal, ce qui est à la fois vrai et faux : faux en ce que la prime est déjà frappée d'impôt, vrai puisque, en cas de mort, au montant de l'assurance s'ajoutent les sommes accumulées sans impôt, celui-ci s'appliquant uniquement quand l'assuré décide de toucher les sommes accumulées durant l'existence du contrat.

G.P.

#### XIV - Le sida : un risque assurable ?<sup>(7)</sup>

282

La Chaire d'assurance de la Faculté des sciences de l'administration à l'Université Laval a organisé, le 28 avril 1988, un colloque intitulé : *Le sida, un risque assurable ?*

Comme le signalait le professeur Denis Moffet, directeur de la Chaire, dans son mot de bienvenue, la question qui se pose est « jusqu'où peut se poursuivre la recherche d'informations sans qu'il n'y ait intrusion inadmissible dans la vie privée des personnes ? »

M. Denis Moffet, directeur de la Chaire, et M. Jean-Louis Malouin, doyen, ont ouvert le colloque. Ont répondu à l'invitation de la Chaire les conférenciers suivants :

- Le docteur Richard Morisset, directeur du Département de microbiologie médicale de l'Hôtel-Dieu de Montréal, a prononcé la conférence d'ouverture.
- Le docteur Jean Robert et le docteur Michel Brazeau ont traité de l'identification des risques. Le président de cet atelier était M. Robert Letarte, professeur.
- M. Jacques Ross, actuariaire, et M. Claude Lemieux, directeur de la sélection des risques, à l'Alliance ont traité de la tarification et de la sélection des risques. Le président de cet atelier était M. Claude Gravel, actuariaire.
- M<sup>me</sup> Madeleine Caron et M<sup>e</sup> Luc Plamondon ont traité des aspects légaux. Le président de cet atelier était le professeur Claude Belleau.
- Messieurs Yves Millette, Harry Grantham, David Roy, Michel Morissette et Luc Berlinguette ont participé à une table ronde sous la présidence du docteur Alain Martel.

---

<sup>(7)</sup> Le prochain numéro de «Assurances» y sera consacré.



- Mme Denise Laberge, sous-ministre adjointe au ministère de la Santé et des Services sociaux et présidente du Comité ministériel sur le sida, et M. Jean-Marie Bouchard, Inspecteur général des Institutions financières, ont prononcé respectivement la conférence à l'heure du déjeuner et celle de clôture.

R.M.

**XV - Rapport sur la tarification en assurance automobile, par l'Inspecteur général des Institutions financières, 1987**

L'Inspecteur général des Institutions financières a fait parvenir à la presse un certain nombre de communiqués dont nous nous permettons de citer les extraits suivants, qui nous paraissent intéressants. Il s'agit de l'assurance automobile dans la province de Québec, en 1987.

283

1. Si les assureurs ont subi des pertes d'exploitation en 1987, elles sont moindres que les déficits techniques de 1986.
2. Les assureurs dont le siège social est au Québec ont occupé 46% du marché de l'assurance automobile au Québec, en 1986, comparativement à 45% en 1985.  
Il faut immédiatement noter que ces chiffres comprennent aussi bien les sociétés essentiellement canadiennes que celles qui sont une succursale d'une grande compagnie étrangère.
3. 176 assureurs ont pratiqué l'assurance automobile au Québec, en 1987.
4. La région d'utilisation du véhicule constitue l'une des bases de la tarification, en assurance automobile, les autres étant le groupe dont le conducteur fait partie, son dossier de conduite et le barème de tarification.

Dans l'ensemble, on a l'impression très nette que sous la direction de l'Inspecteur général des Institutions financières, le contrôle des assurances, dans la province de Québec, est beaucoup plus étendu qu'il ne l'était dans le passé. Tant mieux, parce que la province se fait plus accueillante que par le passé.

G.P.

**XVI – En soi, le sida n'est pas une maladie mortelle**

On ne meurt pas du sida, affirme M<sup>e</sup> Luc Plamondon, dans le travail qu'il a présenté au colloque tenu à l'Université Laval, au cours du printemps de 1988. Il a raison car, semble-t-il, le sida n'est pas une maladie. Il est un virus qui attaque la résistance du malade et le prépare à mourir d'une maladie à laquelle il aurait probablement résisté autrement.

284 Voici, en effet, comment les chercheurs de la Société royale du Canada ont décrit le sida destructeur, dans *Le sida : l'état de la question au pays* :

« Le syndrome d'immunodéficience acquise (SIDA) est une maladie causée par une infection virale qui, après une période de latence, détruit le système immunitaire. Privé de son mécanisme de défense immunitaire, le corps humain ne peut résister à la propagation d'autres infections et certains micro-organismes, habituellement sans danger, deviennent pathogènes. »

G.P.

**XVII – Crise et prospérité**

Nous avons sous les yeux un tableau extrait des états financiers du groupe Ford, durant les dix dernières années. Si nous le mentionnons ici, c'est pour indiquer comme les entreprises même les plus considérables sont exposées à des pertes très élevées au moment d'une crise. Dans le cas présent, il s'agit des résultats obtenus par le groupe, de 1978 à 1987. Comme on le constatera, la crise, commencée en 1980, s'est poursuivie jusqu'à la fin de 1982. La reprise de 1983 a été faible tandis que les chiffres de 1984 à 1987 ont été considérables.

Voici le tableau en question :

---

---

**Revenu net par action  
(en millions de dollars)**

---

---

1979 :	\$ 2.17
1980 :	\$(2.85)
1981 :	\$(1.96)
1982 :	\$(1.21)

---

1983 :	\$ 3.43
1984 :	\$ 5.26
1985 :	\$ 4.54
1986 :	\$ 6.16
1987 :	\$ 9.05

---

---

Tout cela se traduit par une perte de \$657.8 millions en 1982 et un bénéfice de \$3,820.2 millions en 1987. Comme on le constate, il y a un écart considérable. Si nous mentionnons ce cas particulier ici, c'est pour montrer comme même les grandes entreprises sont exposées à de terribles écarts. À plus forte raison, par conséquent, les entreprises moyennes ou les petites compagnies sans grandes ressources.

285

G.P.

---

### Les sigles se multiplient

À quelques reprises, nous avons mentionné dans notre *Chronique de vocabulaire* que la langue deviendrait incompréhensible si on continuait à multiplier les abréviations pour désigner un organisme ou une compagnie quelconque. Qu'on en juge par les détails suivants : le *R.C.C.A.Q.* bien représenté au *C.E.P.A.*

S'il s'agit du titre d'un sigle consacré au Centre d'étude de la pratique d'assurances dans le deuxième cas, dans le premier, on se réfère au Rassemblement canadien des courtiers d'assurances du Québec. Les deux noms sont très longs, mais pour en comprendre le sens, il faut plus que le sigle.

## Chronique économique

par

André Sirard <sup>(1)</sup>

### LA SITUATION ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE EN AMÉRIQUE DU NORD

286

Depuis le mois de février, la tendance des taux d'intérêt en Amérique du Nord est nettement à la hausse, parallèlement à la remontée des anticipations inflationnistes. L'économie nord-américaine semble engagée dans une course de vitesse : entre son élan actuel, qui la rapproche du *mur* du plein-emploi, et conséquemment d'une véritable accélération de l'inflation, et les mesures de politique économique, essentiellement monétaires, visant, sinon à prévenir, du moins à traiter dès les premiers symptômes la menace inflationniste. Les autorités monétaires doivent parler haut et maintenir leur politique actuelle de lutte aux *pressions inflationnistes potentielles*. Sinon, les marchés financiers et les marchés des changes pourraient connaître de nouveaux remous.

#### Conjoncture économique et financière

Au cours des derniers mois, la croissance économique en Amérique du Nord a poursuivi sur sa lancée, au grand étonnement des prévisionnistes ayant anticipé, au sortir de la secousse financière d'octobre 1987, une contraction imminente de l'économie. Apparemment, le krach boursier semble n'avoir été qu'un éclatement d'une *bulle financière* qui s'était gonflée excessivement sans référence à l'économie réelle. Ses effets sur l'activité économique sont de très faible ampleur.

Aux États-Unis, la plupart des indicateurs économiques restent favorables. La production industrielle et l'emploi ont continué de progresser à un rythme satisfaisant, au cours des derniers mois. Le taux de chômage avoisine les 5,5%, phénomène inobservé depuis le début de la décennie. Le marché du travail est en situation de quasi

---

<sup>(1)</sup> M. Sirard est à l'emploi de la firme Sodarcam inc., à titre d'économiste et de gestionnaire de portefeuille-titres à revenu fixe.



plein-emploi. Dans certaines régions et pour certaines catégories d'emplois, des insuffisances de personnel qualifié sont maintenant observées. Par ailleurs, le taux d'utilisation de la capacité de production dans le secteur manufacturier, à 82,7% en avril, est à son plus haut niveau depuis huit ans. L'inusable vigueur de l'économie américaine fait redouter des effets pervers. Malgré tout, il n'y a guère d'indications jusqu'ici que la croissance des salaires ou des prix se soit accélérée d'une façon significative à ce jour. Le taux d'inflation se situe présentement autour des 4%.

Les dépenses d'investissement, surtout en machinerie et équipement, et les exportations contribuent pour beaucoup à la poursuite de l'expansion économique aux États-Unis. La poussée des exportations s'explique non seulement parce que leurs prix sont désormais très compétitifs, mais aussi parce que les entreprises américaines ont, pendant les années où un dollar fort les avait mises en situation très difficile, été forcées, pour survivre, d'améliorer grandement leur rentabilité. Toutefois, des secteurs comme l'automobile et une partie de l'électronique n'arrivent toujours pas à se remettre de la concurrence du Japon et d'autres pays du Sud-Est asiatique.

287

La tendance à l'amenuisement du déficit commercial en valeur semble s'être récemment enclenchée. En volume, c'est-à-dire abstraction faite des fluctuations de prix, le processus de réduction du solde négatif de la balance commerciale s'est amorcé, au second semestre de 1986. Mais en raison de la hausse des prix, en dollars américains, des biens en provenance de l'étranger, le déficit en termes nominaux a tardé à diminuer. Sans une décélération marquée de la consommation de biens, dont une proportion substantielle provient de l'étranger, l'atténuation du déséquilibre commercial ne peut être que très graduelle.

La vigueur persistante de l'économie américaine ne laisse évidemment pas la Réserve fédérale indifférente. Au cours des derniers mois, la gestion monétaire a été quelque peu resserrée, de façon à amoindrir les craintes, peut-être exagérées par les marchés financiers, de surchauffe économique. La Fed se montre très attentive aux signes d'apparition de tendances inflationnistes, le risque d'une activation de la spirale classique salaire-prix étant maintenant beaucoup plus élevé du fait de la longévité de la phase d'expansion économique. Le resserrement des conditions du crédit se montre toutefois

288

très progressif, compte tenu de l'approche des élections présidentielles et des problèmes persistants du système bancaire américain. Incidemment, environ 12% des 14,000 banques américaines seraient présentement sur la liste de surveillance des autorités fédérales, en raison de la faiblesse de leurs portefeuilles de prêts accordés aux secteurs agricole et énergétique et aux pays en développement. La marge de manoeuvre de la Fed paraît d'autant plus étroite que le système financier américain est devenu plus vulnérable aux chocs. Ainsi, beaucoup de ménages et d'entreprises pourraient avoir des difficultés à rembourser leurs emprunts, en cas de forte hausse des taux d'intérêt ou d'affaiblissement excessif de l'activité économique.

Au Canada, l'expansion économique s'est poursuivie au cours des premiers mois de 1988, bien qu'à un rythme moins soutenu qu'en 1987. Certains signes de décélération sont en effet apparus au niveau de la progression des nouvelles commandes manufacturières, de la production industrielle et de l'emploi. De février à avril, le taux de chômage est demeuré relativement stable, autour de 7,8%. L'activité s'est également ralentie dans le secteur de la construction résidentielle depuis le second semestre de 1987, retournant à un niveau plus soutenable sur une longue période. Les dépenses d'investissement et les exportations, surtout celles à destination des pays d'outre-mer, continuent cependant d'évoluer à un rythme élevé.

Comme aux États-Unis, la crainte d'une remontée de l'inflation force la Banque du Canada à faire montre de prudence. La tendance à la hausse des taux d'intérêt à court terme témoigne du caractère anti-inflationniste de la politique monétaire. Pour le moment, le taux d'inflation au Canada se maintient à environ 4%, cela pour une quatrième année consécutive. Depuis le début de l'année, les écarts de taux d'intérêt à court terme entre le Canada et les États-Unis sont relativement élevés ; sur les bons du Trésor à trois mois, l'écart se situait à environ 280 points de base au début de juin, ce qui alimente les entrées de capitaux au pays et contribue à la bonne tenue du dollar canadien face à la devise américaine.

### Conclusion

Au cours des prochains mois, la conjoncture des marchés financiers risque de demeurer très volatile, appelant de la part des opérateurs une prudence renouvelée. L'incertitude étant grande au sujet des perspectives économiques, notamment en ce qui concerne l'évo-

lution future de l'inflation, la Réserve fédérale et la Banque du Canada devront se montrer circonspectes dans la conduite de la gestion monétaire. Tant que les économies américaine et canadienne ne montreront pas de signes évidents de ralentissement économique, les banques centrales maintiendront leur politique actuelle, par prudence. Pour le second semestre de 1988, une remontée additionnelle des taux d'intérêt à court terme est donc possible en Amérique du Nord, supérieure peut-être à celle des taux à long terme.

9 juin 1988

289

### Les troubles de voisinage

Chaque matin, un coq chantait à plein gosier, dès le lever du jour. Les voisins s'en plaignaient, mais devant le manque de résultat, ils poursuivirent son propriétaire. Le tribunal reconnut la responsabilité de celui-ci et le condamna pour « troubles de voisinage ». La Cour d'appel intervint et donna raison aux réclamants. Si la chose ne s'est pas produite au Canada, elle a eu lieu à Dijon, en France. Y a-t-il chez nous possibilité de faire valoir une pareille décision ? Je ne le crois pas, car alors j'aurais pu poursuivre ce laitier qui, chaque matin, m'éveillait quand son cheval, comme dans la chanson de Trenet, se laissait aller à un petit trot, à une époque où le laitier passait devant ma fenêtre aux petites heures du jour. Il m'éveillait, mais qu'aurais-je pu invoquer comme dommages subis ? Deux heures de sommeil ? Mais que valait, même estimé par un juge indulgent, un pareil manque ?

Il y avait aussi les cloches des Bons Pères, qui prenaient la relève, dans ce quartier de Notre-Dame-de-Grâce où, malgré tout, j'ai passé des années bien agréables.

J. H.

## Études techniques

*par*

R.M.

### I – Le rôle et les activités de la Société pour l'expansion des exportations (S.E.E.)

290

La Société pour l'expansion des exportations est une société de la Couronne. Son mandat est de faciliter et d'encourager les entreprises canadiennes à exporter à l'étranger leurs biens et services et de leur permettre ainsi de mieux soutenir la concurrence étrangère. Cet encouragement se fait essentiellement au moyen de services financiers, tels :

- services d'assurances ;
- services de garanties ;
- services de financement ;
- services de consultation et de montages financiers.

Nous nous limiterons, dans le cadre de cette brève étude, à identifier les principaux services d'assurance.

D'abord, mentionnons les risques de crédit ou de non-paiement par les contractants étrangers. Toute entreprise canadienne peut demander à la S.E.E. d'assurer à concurrence de 90% les risques commerciaux ou politiques incluant <sup>(1)</sup> :

- « – l'insolvabilité,
- le défaut, la résiliation ou l'annulation d'un contrat par l'acheteur,
- de même que le blocage de fonds,
- la guerre ou la rébellion,
- l'annulation de permis d'importation et autres dans le pays étranger,
- et l'annulation de licences d'exportation au Canada ».

---

<sup>(1)</sup> S.E.E. circulaire d'information, numéro 80-1.



Les services d'assurances-crédit offerts par la S.E.E. sont les suivants :

- l'assurance globale multirisques : risques politiques ou commerciaux reliés aux ventes faites à crédit à court terme ;
- l'assurance globale - risques politiques ;
- l'assurance relative - risques politiques ;
- l'assurance risque commercial pour les petites entreprises faisant affaire avec les États-Unis ;
- l'assurance risque commercial avec franchise pour les États-Unis ;
- l'assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac ;
- l'assurance à moyen terme pour les produits agricoles en vrac ;
- l'assurance opération individuelle ;
- l'assurance préalable au versement du prêt ;
- l'assurance investissement à l'étranger ;
- l'assurance caution de bonne fin ;
- l'assurance caution de soumission ;
- l'assurance consortium ;
- l'assurance cautionnement.

291

Le lecteur intéressé ou désireux d'obtenir plus de détails ou de précisions sur ces assurances ou encore sur les autres services de la S.E.E. pourra consulter à profit les nombreuses circulaires d'information de la S.E.E., rédigées soit en français, soit en anglais et disponibles aux bureaux de la S.E.E.

Le siège social de la S.E.E. est situé au 151, rue O'Connor, à Ottawa. En outre, la S.E.E. possède cinq bureaux régionaux, à savoir :

- région de la Colombie britannique et du Yukon ;
- région des Prairies et du Nord ;
- région de l'Ontario ;
- région du Québec ;
- région de l'Atlantique.

Selon les informations publiées récemment, les services fournis par la S.E.E. aux exportateurs canadiens totaliseraient 4,4\$ milliards

en 1987 par rapport à 3,3\$ milliards en 1986, c'est-à-dire une hausse de 33% dans son volume d'activité.

En 1987, la S.E.E. a offert ses services à plus de 1 500 entreprises, dont 1 486 entreprises étaient assurées par la S.E.E. contre les risques à court et à moyen termes inhérents à l'exportation et aux investissements à l'étranger. La valeur totale des assurances en 1987 serait de l'ordre de 3,5\$ milliards.

292 Au chapitre des sinistres, on a pu enregistrer 328 sinistres réglés, totalisant une somme de 23\$ millions. Un montant de 19\$ millions aurait été recouvré par la S.E.E.

Dans le cadre de ses opérations de crédit, qu'il suffise de prendre un exemple récent démontrant l'importance de ses activités de crédit : une entente sur le financement des exportations ouvrant un crédit de 2\$ milliards à la Chine.

L'an dernier, mentionnons que la S.E.E. a conclu une entente avec la Fédération canadienne des associations d'agents et de courtiers d'assurances. Désormais, aux conditions de cette entente, les courtiers agréés peuvent servir d'intermédiaires pour offrir et négocier les services d'assurances et de garanties à l'exportation de la S.E.E., ce qui élargit considérablement le réseau d'accès aux services d'assurances et de garanties de la S.E.E.

## II - Sécurité et prévention

Par prévention, on entend un ensemble de moyens mis en place, de façon voulue, afin d'éviter que des risques aléatoires se réalisent.

Le but de cette étude est de donner à la prévention un sens pratique relié à certaines opérations spécifiques. Mais dissipons d'abord deux approches qui peuvent nuire à une saine politique de prévention dans les entreprises :

- faire de la prévention uniquement pour être en conformité avec certains règlements, en oubliant qu'il faut d'abord et avant tout être en conformité avec une politique de prévention voulue et ordonnée, et non sous la menace d'une quelconque législation ;
- vouloir financer la prévention par des rabais de primes : c'est une manière dangereuse d'aborder le problème de la prévention.

Bien qu'on puisse lier à postériori le coût de l'assurance à des réductions de coût par prévention, la prévention doit plutôt être une opération ordonnée dans la gestion des risques, c'est-à-dire l'élimination ou la diminution des risques.

La *formation* et l'*information* sont, dans le domaine de la prévention, deux pôles complémentaires. Par formation, on entend un enseignement confronté aux réalités quotidiennes des risques. Au-delà de la formation du personnel, l'entreprise se doit de lui diffuser les connaissances et de rendre compte des techniques et des méthodes nécessaires.

293

### **Rôle des assureurs**

L'assureur est le garant des risques. Son objectif étant de fixer un taux réaliste correspondant aux obligations qu'il assume, l'assureur est donc devenu rapidement un expert en ce domaine, au fur et à mesure que sa connaissance des sinistres s'est approfondie. Il doit donc tout naturellement songer à faire bénéficier ses clients assurés du fruit de ses expériences.

L'assureur possède deux moyens pour favoriser la prévention : des moyens d'ordre juridique et des moyens d'ordre technique. Les premiers réfèrent à des conditions posées dans les polices d'assurance : franchise, pouvoir de résiliation après sinistre, règles visant la sécurité. Les seconds font appel à des rabais – clause bonus-malus. Les bons et mauvais risques bénéficient de rabais ou subissent des majorations à des conditions déterminées à l'avance.

### **Rôle des assurés et des gestionnaires de risques**

Il s'agit de la prévention active des sinistres, dont les règles sont élaborées par les gestionnaires de risques, à partir de l'analyse des sinistres. En voici des exemples, schématiquement résumés :

- Automobile : – statistiques des conducteurs – possibilité de licenciement.
- Vol et cambriolage : – mise en place de protections adéquates ;  
– paiement des chèques ;  
– compagnies de sécurité.

- Incendie : – entretien des lieux ;  
– équipements pour combattre les incendies.
- Responsabilité : – mettre au point des systèmes de contrôle de qualité visant les produits ou les opérations ;  
– établir contractuellement des clauses de non-responsabilité ;  
– sécurité des lieux ;  
– affichage des règlements.
- Transport : – emballages adaptés ;  
– choix de transporteurs compétents ;  
– contrôle des documents.

***Prévention en matière de construction ou de fabrication de produits***

- Il s'agit du contrôle de la qualité dans toutes les phases :
- la phase de la conception et de la réglementation ;
  - la phase de la fabrication elle-même ;
  - la phase des inspections (*testing*) et de l'étiquetage.

À chaque étape, les normes de contrôle ne retiennent que des conclusions certaines et vérifiées : toute hypothèse est considérée non concluante. Ces normes ou analyses consistent à revoir les phases déterminantes et à prouver scientifiquement les endroits où des défaillances peuvent générer des dommages qui ont un impact sur des réclamations éventuelles.

Les inspections en matière de construction sont d'ailleurs obligatoires dans de nombreux pays, y compris le Canada, qu'elles soient ou non le complément de l'assurance.

Nous avons lu avec intérêt une récente étude publiée dans les *Cahiers de droit* (1988) 79 *Cahiers de Droit*, 147, faite par MM. René Napert et François Darveau, et intitulée *Le maître d'oeuvre sur un chantier de construction*.

L'objet de cette étude est de commenter les législations et politiques relatives à la santé et à la sécurité des travailleurs sur un chantier de construction, en relation avec le maître d'oeuvre.



294

- Incendie : - entretien des lieux ;  
- équipements pour combattre les incendies.
- Responsabilité : - mettre au point des systèmes de contrôle de qualité visant les produits ou les opérations ;  
- établir contractuellement des clauses de non-responsabilité ;  
- sécurité des lieux ;  
- affichage des règlements.
- Transport - emballages adaptés ;  
- choix de transporteurs compétents ;  
- contrôle des documents.

**Prévention en matière de construction ou de fabrication de produits**

Il s'agit du contrôle de la qualité dans toutes les phases :

- la phase de la conception et de la réglementation ;
- la phase de la fabrication elle-même ;
- la phase des inspections (*testing*) et de l'étiquetage.

À chaque étape, les normes de contrôle ne retiennent que des conclusions certaines et vérifiées : toute hypothèse est considérée non concluante. Ces normes ou analyses consistent à revoir les phases déterminantes et à prouver scientifiquement les endroits où des défaillances peuvent générer des dommages qui ont un impact sur des réclamations éventuelles.

Les inspections en matière de construction sont d'ailleurs obligatoires dans de nombreux pays, y compris le Canada, qu'elles soient ou non le complément de l'assurance.

Nous avons lu avec intérêt une récente étude publiée dans les *Cahiers de droit* (1988) 79 *Cahiers de Droit*, 147, faite par MM. René Napert et François Darveau, et intitulée *Le maître d'oeuvre sur un chantier de construction*.

L'objet de cette étude est de commenter les législations et politiques relatives à la santé et à la sécurité des travailleurs sur un chantier de construction, en relation avec le maître d'oeuvre.

### *Prévention et informatique*

La technologie informatique devient de plus en plus sophistiquée. Corollairement aux limites de plus en plus reculées de la technique, la sécurité informatique n'est pas absolue.

Plus qu'ailleurs, la prévention en ce domaine permet de mieux maîtriser les risques, sinon ceux-ci peuvent devenir redoutables et avoir des conséquences lourdes et immédiates.

- Risques :
  - incendie ;
  - risques électriques ;
  - dégâts des eaux ;
  - bris de machine ;
  - sécurité des archives ;
  - fraude.

295

La sécurité peut prendre trois formes et nécessiter diverses interventions.

- Formes :
  - protection face à l'environnement physique et humain ;
  - sécurité et continuité d'exploitation ;
  - performances accrues.
- Interventions :
  - salle de traitement bien délimitée et séparée ;
  - accès avec portes coupe-feu ;
  - détection de fumée ;
  - extinction automatique ;
  - gaines de climatisation pourvues de trappes coupe-feu ;
  - gardiennage approprié ;
  - qualité de l'alimentation électrique ;
  - utilisation correcte du système : procédures ;
  - conservation des informations en double ;
  - etc.

**Prévention en milieu scolaire**

Une maison d'enseignement a pour mission principale d'enseigner et d'utiliser, en conséquence, des outils et des lieux concrets d'apprentissage, d'où un impératif de sécurité, à tous les niveaux :

- depuis le Conseil de l'école et la direction générale,
- en passant par les élèves et les professeurs.

Il importe non seulement d'identifier des défaillances et de proposer des correctifs, mais encore de faire un suivi des moyens utilisés.

296

Un programme efficace de sécurité dans les écoles s'appuie sur la gestion de sécurité (plans d'action objectifs), sur l'enseignement de sécurité (personnel scolaire compétent et bien informé) et sur les services de sécurité (méthodes et matériel modernes). La sécurité dans les écoles et dans les environs :

- milieu physique et technique ;
- budget approprié ;
- procédures et fichier d'information ;
- exercices périodiques ;
- prévention de la violence ;
- transport des élèves ;
- laboratoires et ateliers ;
- communication ;
- liste de vérification.

**Prévention dans les municipalités**

La prévention en matière de risques municipaux diffère de celle des risques industriels.

Ce bulletin ne vise qu'à donner un aperçu très fragmentaire de la prévention en milieu municipal :

- Applications préventives dans toutes les classes d'assurance : automobile, responsabilité, incendie et autres. Il serait trop long ici d'énumérer toutes les applications ou les questions à se poser en ce domaine.

- Normalisation ou cotes par activités municipales : dresser une liste des activités et leur attribuer une cote de risque : A (faible), B (moyen), C (élevé).

Puis, relier la cote aux problèmes constatés :

Ex. : Aéroport municipal – Cote C.

Problème : Densité de foule pour des locaux trop étroits, pistes mal entretenues.

- Réglementations : la Ville peut établir des réglementations appropriées :

Ex. : arcades, bars, garderies, restaurants, feux de joie, clapets de sécurité, etc.

297

La prévention municipale peut prendre des aspects nombreux et variés, et une véritable politique de prévention doit être amorcée en fonction de besoins précis.

#### ***Prévention dans certains magasins ou dépanneurs***

Dans plusieurs petits commerces, les risques originent :

- du personnel réduit ;
- des heures d'ouverture prolongées ;
- du va-et-vient d'une clientèle nombreuse et diversifiée ;
- de la rotation élevée du personnel.

Dès lors, on peut concevoir des sinistres, dont le vol :

- par les employés ;
- par les livreurs ;
- à main armée ;
- à l'étalage ;
- avec effraction ;
- des dépôts bancaires ;
- de cartes de crédit.

On peut aisément élaborer un guide pouvant aider les entreprises à mieux identifier les causes de vol, les secteurs, les moyens utilisés, les indices de vol, et surtout leur indiquer quoi faire ou ne pas faire pour prévenir le vol.



### Conclusion

Il n'y a pas de fatalité en matière d'accidents. Il nous était impossible d'entrer dans toutes les composantes de la gestion de sécurité, vu le cadre restreint de cette étude.

Nous nous proposons de cerner certains exemples de prévention, mais surtout de faire prendre conscience de la valeur en soi de la prévention qui, fort heureusement, pourrait avoir des conséquences bénéfiques au plan de l'assurance.

### 298 III - La responsabilité du courtier, en cas de faillite de l'assureur (jurisprudence américaine)

Suivant des décisions judiciaires maintes fois réaffirmées, le courtier d'assurances ne peut être tenu responsable de la faillite ou de l'insolvabilité d'un assureur, s'il n'a pas été négligent dans le choix de cet assureur, c'est-à-dire si l'assureur choisi par le courtier était solvable au moment du placement du risque.

En fait, savoir quelle est la situation financière d'une société d'assurances est impossible au courtier. Tout au plus pourra-t-il prendre connaissance de certains rapports publiés annuellement par certains organismes : le surintendant des Assurances (l'Inspecteur général des Institutions financières au Québec), *TRAC*, *Best* et autres.

« Si on en accepte l'idée, notait M. Gérard Parizeau dans «*Assurances*» (octobre 1984), il faut comprendre, cependant, que lorsqu'il place une affaire, le courtier possède rarement les renseignements les plus récents sur la situation de l'assureur ou du réassureur ».

Un jugement américain récent confirme cette opinion. En effet, la Cour d'appel de l'État du Texas, révèle le *World Insurance Report* du 13 novembre 1987, a jugé, selon la preuve faite, qu'aucune faute ne pouvait être imputable au courtier en cas de faillite d'un assureur, lorsque tel courtier place un risque auprès d'un assureur solvable et qui devient, subséquemment, insolvable. Il s'agit de l'affaire *Higginbotham and Associates v. Jack E. Greer*.

Ce jugement cite d'ailleurs ainsi la Cour suprême de l'État du Wisconsin dans une autre affaire :

*"An agent is "not liable for a loss which occurs when he places a policy with a solvent company that later becomes insolvent". While*

*an agent must "use reasonable skill and judgment with a view to the security and indemnity for which the insurance is sought. . . where the company was solvent when the policy was procured its subsequent insolvency generally does not impose liability on the agent or broker".*

#### IV - Les certificats d'assurance et les notes de couverture

Les certificats d'assurance et les notes de couverture peuvent être confondus.

Un certificat d'assurance est une attestation formelle de l'assureur à une tierce partie à l'effet que l'assuré a souscrit certaines assurances et qu'elles sont en vigueur au moment où le certificat est donné à telle tierce partie, qui l'exigera préalablement par entente entre lui et l'assuré.

299

Parmi les informations généralement indiquées dans un certificat d'assurance, on peut signaler :

- le nom et l'adresse de l'assureur ;
- le nom et l'adresse du courtier ;
- le nom du bénéficiaire du certificat ;
- le nom et l'adresse de l'assuré ;
- la description générale des assurances en cause : leur matière, le numéro de la police, la date d'expiration, les montants de garantie par sinistre et/ou par période annuelle ;
- la description des lieux ou des opérations ;
- la date ;
- la signature du représentant autorisé.

Généralement, les certificats contiennent une clause à l'effet que les renseignements y apparaissant ne sont donnés qu'à titre indicatif et qu'ils ne sauraient engager l'assureur. Une telle clause peut indiquer, en outre, que l'assureur se propose de donner au titulaire du certificat un préavis écrit de X jours pour toute modification importante des assurances ou pour leur résiliation, mais qu'il ne saurait s'y engager.

Si le but d'une telle clause est de ne pas permettre à la tierce partie bénéficiaire de s'en servir comme un véritable document d'assurance, il n'empêche qu'elle a donné lieu à certains litiges. Il fut dé-

cidé dans une affaire américaine (2), *United States Pipe*, que le certificat ne constituait pas un contrat entre la partie bénéficiaire et l'assureur.

300

Il est évident que certains problèmes peuvent se poser car, essentiellement, la situation d'assurance d'un assuré évolue constamment. Par exemple, le montant d'assurance stipulé sur le certificat peut changer au cours de la période d'assurance, si la police contient une limite annuelle réductible lors de chaque sinistre. Il est donc important de préciser sur le certificat que le montant qui y est indiqué est applicable à la date d'entrée en vigueur du certificat.

En outre, comme le certificat ne contient pas les exclusions retrouvées dans la police, il serait sans doute opportun d'indiquer que la police peut contenir des conditions restrictives.

Enfin, si le certificat contient une clause à l'effet que l'assureur ou son représentant autorisé doit aviser le bénéficiaire du certificat de tout changement dans la garantie, le courtier serait alors bien avisé de s'y conformer, à défaut de quoi sa responsabilité professionnelle peut être mise en cause.

Un article de Rosemary Nation (3) fait le point sur les principaux problèmes pouvant résulter des certificats d'assurance. Elle y suggère la clause suivante ou une clause similaire, qui serait acceptable au plan juridique :

*"The insurance evidenced by this certificate is subject to the terms, conditions and exclusions of the applicable policy, which is paramount. The certificate is issued as a matter of information only, and evidences coverage as at the date of the certificate. This certificate confers no rights to the holder and imposes no liability on the insurer. The insurer assumes no responsibility to the holder of the certificate to provide any notice of any material change in or cancellation of these policies"*.

Il peut donc être utile, en regard de la partie bénéficiaire désirant obtenir une preuve d'assurance souscrite par son contractant assuré, d'exiger plutôt une copie conforme de la police.

(2) *The John Liner Letter*, Vol. 24, No. 3, février 1987, rapporte la cause *United States Pipe and Foundry Co. vs. United States Fidelity and Guaranty Co.*, c.c.h. 1975 Fire and Casualty Cases 487.

(3) *The trouble with certificates (part one and part two)* *Canadian Underwriter*, juin 1987, page 42 et juillet 1987, page 30.



Cependant, si certains certificats d'assurance n'ont pas pour but de lier l'assureur vis-à-vis le bénéficiaire, comme nous l'avons examiné précédemment, il est certain certificat qui signifie plus qu'une simple attestation, notamment en assurance collective.

Un programme collectif d'assurance étant usuellement consenti à une association ou à une société ou à un organisme regroupant des membres également assurés collectivement, la police elle-même, dite *police maîtresse*, est alors remise par l'assureur à telle association, telle société ou tel organisme. Dès lors, chaque membre reçoit un certificat d'assurance et devient un assuré désigné, (non pas un assuré additionnel). Dans tel cas, le certificat d'assurance devrait le préciser explicitement.

301

Contrairement aux certificats d'assurance, les notes de couverture signifient plus qu'une simple attestation. Elles lient l'assureur et l'assuré avant la délivrance de la police.

Si les notes de couverture ne sont pas, à proprement parler, des contrats d'assurance, elles ont, néanmoins, le même effet. Elles précisent qu'un assuré est immédiatement couvert, à la date inscrite sur telles notes de couverture, en attendant la rédaction ou la remise de la police par l'assureur à l'assuré. Au plan juridique, une note de couverture est en soi un contrat d'assurance assujéti aux règles du contrat d'assurance, tel que précisé par les auteurs suivants, cités par Me Didier Lluelles<sup>(4)</sup> : a) *J.G. Bergeron (1979-80, p. 165 ; b) C. Belleau (1978), 14 c.f. Prof. B.Q. 41, p. 51.*

Une note de couverture est numérotée comme une police, contient les noms et adresses de l'assureur et de l'assuré, décrit l'objet de l'assurance et la portée de la garantie, précise le montant assuré, la date de prise d'effet et l'échéance de l'assurance, la prime et la franchise. Elle peut également contenir une indication d'un bénéficiaire. Enfin, elle est signée par le représentant autorisé de l'assureur.

En effet, la caractéristique principale d'une note de couverture est qu'elle est signée uniquement par l'assureur qui s'engage à garantir l'assuré contre les risques indiqués, et ce, à partir de la date de prise d'effet mentionnée.

---

<sup>(4)</sup> Didier Lluelles - *Droit des assurances - Aspects contractuels*, les Éditions *Thémis*, deuxième édition, page 57.



La loi ne contient aucune formalité, ni aucun renseignement concernant les notes de couverture, ce qui suppose l'accord préalable des parties en cause.

Voici ce qu'exprime à cet effet le professeur André Besson <sup>(5)</sup> :

« L'effet de la note de couverture varie suivant les hypothèses (103). Tantôt elle est la constatation provisoire d'un contrat définitif, servant ainsi, entre les mains de l'assuré, de preuve de la garantie accordée par l'assureur ; à la note de couverture, se substituera plus tard (104) quand elle sera établie, la police, mais en ce cas l'assurance a pour point de départ la note de couverture et non la police. Tantôt la note de couverture constate simplement un accord provisoire, d'une durée limitée (105), réalisé le plus souvent par l'agent, en attendant la réponse que l'assureur fera à la proposition de l'assuré : si cette réponse est positive, une police viendra, comme dans l'hypothèse précédente, se substituer à la note ; si elle est négative, l'assurance provisoire cesse à l'expiration du délai prévu dans la note (106) ».

302

En bref, la note de couverture est un document sommaire et temporaire. La fin de cette note ne se présume pas : l'assureur ou l'assuré doivent y mettre fin au moyen des avis requis par la loi pour sa résiliation.

#### **V - L'absence de lien entre le préjudice subi par une victime et l'indemnités d'assurance : problème du cumul**

Une personne qui a droit à un bénéfice d'assurance suite à un dommage causé par un tiers peut-elle voir son préjudice supprimé ou diminué, quant à son droit contre l'auteur du dommage, si elle est dédommée par l'assureur ? Sinon, un cumul d'indemnités est-il possible ?

L'article 2494 C.c. répond à notre première interrogation :

« La responsabilité civile n'est ni atténuée, ni modifiée par l'effet des contrats d'assurance et le montant des dommages est déterminé sans égard à ces contrats ».

D'une part, cet article précise que les tribunaux n'ont pas à tenir compte de l'existence d'une police d'assurance lorsqu'ils statuent sur la responsabilité ; d'autre part, il établit clairement que le mon-

<sup>(5)</sup> *Les assurances terrestres*, par M. Picard et A. Besson, Tome premier, *Le contrat d'assurance*, cinquième édition, par André Besson, L.G.D.J. 1982, page 97.

tant d'un dommage ou d'un préjudice ne peut être influencé par une prestation d'assurance qui peut être due à une victime. En d'autres termes, ce n'est pas parce qu'une victime possède une assurance suffisante qu'on doit exonérer l'auteur du dommage de sa responsabilité ou même diminuer le montant auquel elle a droit.

La cause *North British & Mercantile Insurance Co. Ltd. c. Voyageur (1969) inc. et Jean-Paul Bernier* <sup>(6)</sup> est la seule jurisprudence que nous avons pu retrouver en marge du problème posé.

Dans cette affaire, l'assureur, suite à un accident dont les défendeurs ont été tenus responsables, a payé une triple prestation :

303

- une indemnité en frais funéraires ;
- une indemnité en dommages matériels ;
- une prestation en assurance-vie.

Cet assureur s'adresse par la suite à la Cour pour être remboursé des sommes ainsi payées, puisqu'il allègue avoir acquis une cession des droits et recours de son assuré.

C'est avec raison que les défendeurs ont nié l'existence d'un lien de droit avec l'assureur. Le lien contractuel entre l'assureur et son assuré ne saurait être opposable à l'auteur d'un quasi-délit. Le tribunal établit les distinctions suivantes :

- En ce qui concerne les frais funéraires, il fut prouvé que la succession était solvable et démontré que selon l'article 1056, « les frais funéraires de la victime sont recouvrables par les personnes y mentionnées, dans le cas seulement où elles furent obligées de les assumer par suite de l'insuffisance des biens de la succession et ne peuvent être réclamés que par les héritiers et non par l'assureur ». On cite à cet égard, l'affaire *Adam c. Bouthillier, 1966 B.R. 6*.
- En ce qui concerne les dommages matériels, causés par le quasi-délit du conducteur de l'autobus, l'assureur a le droit de recouvrer le montant payé, puisqu'il s'agit d'une assurance visant une indemnité.
- En ce qui concerne l'assurance-vie ou toute assurance de personne, que ce soit une assurance-vie ou une assurance-accident, l'assureur n'a pas droit à une cession de droits de

<sup>(6)</sup> 1977, C.S. 648 à 651.

recours, car il s'agit d'un bénéfice contractuel entre l'assureur et l'assuré, et non d'un préjudice.

Nous abordons maintenant le problème du cumul vis-à-vis une victime. Il nous apparaît évident que, à priori, le cumul est toujours possible, puisqu'il n'existe pas de lien, comme nous l'avons vu, entre le préjudice et l'indemnité d'assurance. Cette conclusion ne semble pas non plus heurter le caractère indemnitaire de l'assurance qui ne vise que l'indemnité due à l'assuré par l'assureur (7).

304

Cependant, si on ne peut l'admettre en assurance de dommages, c'est en raison de la règle de la subrogation, dite *légale*. Autrement, la victime serait dans la position privilégiée d'être indemnisée à deux reprises à propos du même dommage. Une subrogation de plein droit (8) est accordée à l'assureur jusqu'à concurrence de l'indemnité payée par lui à l'assuré.

Toutefois, certaines réserves peuvent être observées. Il peut y avoir cumul au profit de la victime dans les assurances de personne qui ont pour objet d'obliger l'assureur, moyennant une prime, à verser les prestations ou les bénéfices prévus au contrat. Dans tel cas, rien n'interdit que cette victime reçoive la prestation d'assurance qui lui est due par l'assureur et revienne ensuite contre l'auteur de cet accident au moyen d'une action en justice. Comme nous l'avons vu, il n'existe pas de relation directe entre un bénéfice d'assurance qui naît d'une obligation contractuelle entre deux parties et un préjudice à une personne du fait d'un quasi-délit (9). Car l'assureur s'oblige dès qu'un événement mentionné dans la police survient ou suite à la réalisation du risque assuré. Cette prétention demeure vraie, selon nous, même si le préjudice découlait d'un délit, c'est-à-dire d'un acte volontaire ou criminel de l'auteur d'un dommage ou d'un attentat à la vie contre une personne.

En assurance de personnes, ce n'est pas la cause du dommage ou du risque qui doit être retenue, mais la seule réalisation d'un risque prévu au contrat.

(7) Article 2562 C.c. : L'assurance de dommages oblige l'assureur à ne réparer que le préjudice réel. . .

(8) Article 2576.

(9) Si, en assurance de dommages, la même absence de relation est constatée, le cumul est mis en échec par la règle de la subrogation qui dépossède la victime de son droit de recours contre l'auteur, à concurrence de l'indemnité d'assurance.

Nous pourrions admettre, à la limite, pourvu que la loi le précise, que l'assureur-vie puisse revenir en subrogation contre l'auteur d'un délit criminel portant atteinte corporelle à une personne, puisque l'assureur n'a pu prévoir que le risque ou événement aléatoire et non l'acte délibéré et voulu.

Serait-ce là une entrave juste et équitable à l'absence de lien constatée dans cette étude ? La question est posée.



## Chronique juridique

par

Rémi Moreau

### 1. L'aggravation du risque : l'article 2566 C.c. et quatre récents jugements

306

L'article 2566 du Code civil fait partie du lot d'articles sur les assurances qui alimentent régulièrement la discussion et l'interprétation judiciaires.

Il se lit comme suit :

« Art. 2566. L'assuré doit communiquer promptement à l'assureur les aggravations de risque spécifiées au contrat, ainsi que celles résultant de ses faits et gestes et qui sont de nature à influencer de façon importante un assureur raisonnable dans l'établissement du taux de la prime, l'appréciation du risque ou la décision de maintenir l'assurance.

L'assureur peut alors résilier le contrat selon l'article 2567 ou proposer par écrit un nouveau taux de prime que l'assuré doit accepter et acquitter dans les trente jours de sa réception, sans quoi la police cesse d'être en vigueur.

L'assureur est réputé avoir acquiescé au changement qui lui a été ainsi communiqué, s'il continue à accepter les primes ou s'il a payé une indemnité après sinistre.

À défaut par l'assuré de remplir son obligation en vertu du premier alinéa, l'article 2488 s'applique *mutatis mutandis*. »

Il comporte quatre alinéas. Le troisième est d'ordre public, alors que les autres sont de nullité relative, c'est-à-dire que sont sans effet toutes stipulations qui dérogent aux alinéas 1, 2 et 4, sauf dans la mesure où elles sont plus favorables au preneur ou au bénéficiaire.

Quelle est la portée et l'étendue véritable de l'aggravation du risque par l'assuré, permettant à l'assureur de résilier le contrat ou de modifier la prime ? Car tel semble être l'objet de la controverse : qu'est-ce qui constitue véritablement une aggravation ?

Dans la cause *Jean Lejeune c. Cumis Insurance Society Inc.* (1), la Cour d'appel en est venue à la conclusion qu'un simple changement ne modifiant pas la destination de l'ensemble de l'immeuble, ne peut autoriser l'assureur à récuser la garantie.

La preuve a établi que trois des quatre appartements d'un immeuble continuaient d'être utilisés à titre de logement familial, alors que le quatrième était utilisé pour des réunions sociales de jeunes. Comme le nombre de jeunes était limité et que des rencontres ne se déroulaient que pendant quelques heures, le tribunal a conclu que la vocation de l'ensemble de l'immeuble n'a pas changé et il a ajouté :

307

« Un contrat d'assurance doit s'interpréter et s'appliquer de bonne foi pour que l'assureur ne soit pas appelé à indemniser pour autre chose que ce qu'il a garanti. Cependant, l'objet de sa garantie ne se trouve pas nécessairement changé et ne doit pas être interprété avec un libéralisme absolu, sans égard à la destination ou à la nature de l'ensemble des objets assurés ».

L'un des trois juges, pourtant, a manifesté sa dissidence. En effet, M. le juge Galipeau note d'abord que la police stipule expressément que tout changement d'usage des lieux assurés peut constituer une cause de nullité, si tel changement est susceptible d'augmenter le risque d'incendie.

Le juge dissident trouve satisfaisant, ensuite, que le juge de première instance ait entendu un expert, à savoir un courtier d'assurances, sur les conséquences du changement des lieux assurés pour déterminer que « dans les mêmes circonstances, un assureur raisonnable aurait refusé d'assurer le risque ». M. le juge Galipeau est d'avis que le juge de première instance n'a pas erré en concluant que l'assureur avait eu raison de refuser d'indemniser son assuré.

À la lecture de ce jugement, force est de constater la marge d'interprétation existant sur la notion d'aggravation du risque. Il aurait été souhaitable, selon nous, dans les circonstances, qu'un assureur vienne personnellement exprimer quelle aurait été, dans les circonstances, la décision d'un assureur raisonnable dans l'appréciation du risque en cause.

Dans une autre affaire soumise à la Cour d'appel, *Bijouterie Diane-Or Limitée c. J.A. Madill et autres* (2), l'aggravation du risque

(1) 1988 R.J.Q. 1 à 4, le 11 novembre 1987.

était également invoquée par l'assureur, dans les circonstances ci-après résumées.

Une entreprise opérant comme bijouterie avait sous-loué une partie de son établissement à un commerçant qui achetait du vieil or. L'assureur alléguait que ce commerce attirait sur les lieux des personnes indésirables, dû au fait que le marchand payait comptant et que ce fait, non dévoilé à l'assureur, constituait un changement important dans la nature du risque garanti.

308

Le tribunal de première instance, tout en étant satisfait, au plan de la preuve, du témoignage d'un souscripteur à l'effet que ce commerce n'était pas un risque assurable, rejette néanmoins les prétentions de l'assureur, en se basant sur l'article 2486 C.c. Cet article dispose qu'il n'est pas nécessaire de déclarer à l'assureur les circonstances qu'il connaît ou est présumé connaître, sauf en réponse aux questions posées.

La Cour d'appel, appelée à se prononcer sur différents motifs d'appel, accepte l'argument du juge de première instance, considérant qu'il était de connaissance notoire que le commerce du vieil or fait partie intégrante de l'exploitation d'une bijouterie. Dans la proposition, aucune question ne se rapportait au commerce du vieil or.

Dans les circonstances, la Cour d'appel conclut que c'est à bon droit que le juge de première instance a pu rejeter la prétention de l'assureur. L'assuré n'avait pas à informer l'assureur de cette extension d'activités dans un cadre d'opération déjà compris dans le risque assuré.

D'ailleurs, l'assureur connaissait déjà depuis un certain temps la présence de ce commerçant dans l'établissement de la demanderesse et n'avait nullement protesté. L'assureur était ainsi réputé avoir acquiescé au changement, au sens du troisième alinéa de l'article 2566 C.c.

Dans une troisième affaire, soumise cette fois à la Cour supérieure, *La Caisse Populaire La Providence c. La Compagnie d'Assurances American Home et Maurice Kérouac* (3), la demanderesse, créancière hypothécaire, réclame une indemnité, suite à un incendie, que l'assureur refuse pour deux motifs, dont l'un à l'effet que la créancière demanderesse a contribué à aggraver les dommages, après

(2) 1988 R.J.Q. 98 à 104, le 11 décembre 1987.

(3) 1987 R.R.A. 750 à 757 (jugement porté en appel).



avoir été informée du sinistre, en négligeant de protéger l'immeuble. Est-il vrai que la demanderesse était astreinte, tout comme l'assuré lui-même, à l'obligation prévue dans la police visant la protection de l'immeuble incendié ? Le tribunal, après avoir constaté que la police d'assurance et la clause hypothécaire sont deux contrats distincts, selon une jurisprudence établie, il ne s'ensuit pas nécessairement que les droits et obligations des deux parties soient identiques au plan contractuel.

« Il apparaît au tribunal que si l'assuré, propriétaire de l'immeuble sinistré, ne remplit pas son obligation de protéger ce bien, après l'incendie, cette négligence ne peut être opposée aux créanciers couverts par la clause hypothécaire, ces derniers n'ayant, pas plus que l'assureur, le pouvoir de prendre des mesures de protection à la place du propriétaire de l'immeuble ».

309

Toutefois, de constater le tribunal, la situation aurait été différente, après que le créancier eût exercé son droit de devenir propriétaire de l'immeuble assuré.

Enfin, dans une autre affaire soumise à la Cour supérieure (4), *Hughes Lachance c. Travelers Canada*, le tribunal devait statuer, suite à un incendie dans un garage, si le fait, pour l'assuré, d'utiliser occasionnellement son garage aux fins de réparer certains véhicules appartenant à des amis, constituait un usage commercial, alors que le garage était assuré pour un usage privé. Selon les témoignages, il ressort que l'assureur n'a pu démontrer que la famille de l'assuré en faisait un usage commercial, d'autant que le risque était bien connu de l'assureur.

## 2. Notion d'accident et d'illégalité en assurance sur la vie

En l'absence de définition claire dans la police, on doit donner au mot *accident* son sens courant.

Dans *Maurice Chevrier c. Union Canadienne, Compagnie d'Assurances* (5), l'assuré a perdu accidentellement les deux mains, suite à une explosion, alors qu'il manipulait illégalement de la dynamite. S'il faut conclure à un accident, en l'absence de témérité ou de négligence de l'assuré, qui possédait une technique satisfaisante, l'assureur est néanmoins bien fondé de récuser toute garantie, vu l'exclu-

(4) 1987 R.R.A. 950 à 952.

(5) 1987 R.R.A. 709 à 714.



sion dans la police, ayant trait « à la participation de l'assuré à un crime, un attentat quelconque ou à un acte délictueux ».

### 3. La preuve précise d'un acte malicieux incombe au demandeur, en matière civile

310

Un embouteilleur de vin soutient que l'un de ses employés, déjà congédié par l'employeur, mais réintégré dans son travail par un commissaire du travail, a malicieusement fait écouler 20,000 gallons de vin dans l'usine. La défense de l'assureur, niant la garantie d'assurance, est toute autre : il allègue que le sinistre découle de la rupture accidentelle d'une valve.

Comment le tribunal, dans les circonstances, doit-il apprécier la preuve ? La Cour supérieure, dans *Les Vins Corelli Inc. c. Lymans Compagnie d'Assurances Générales*<sup>(6)</sup>, précise que la demanderesse a un lourd fardeau, au plan de la preuve, puisqu'il n'existe aucun témoin oculaire de l'acte malicieux allégué.

Une jurisprudence constante, telle que citée au jugement, a consacré le principe que la règle de la prépondérance des probabilités s'applique en matière civile, même si l'acte a une connotation pénale.

Le tribunal ne trouve aucune raison probable de croire que l'acte a été commis intentionnellement, car il y a absence de circonstances graves, précises et concordantes à cet égard. Il n'a d'autre alternative que de rejeter les prétentions de la demanderesse et d'accueillir le plaidoyer de la défenderesse.

### 4. La valeur d'un édifice inoccupé depuis un an et demi

Le jugement de la Cour supérieure *Susan Gonthier c. New Hampshire Insurance Co.*<sup>(7)</sup> est fort intéressant, puisqu'il statue sur la valeur réelle d'un immeuble incendié, alors qu'il était inoccupé depuis un an et demi et qu'on s'apprêtait à le faire démolir, vu l'impossibilité de le vendre.

L'assuré en demande réclame de l'assureur un montant selon la valeur réelle, c'est-à-dire la valeur de remplacement, moins la vé-

(6) 1987 R.R.A. 732 à 739.

(7) 1987 R.R.A. 740 à 743.

tusté. L'assureur, pour sa part, n'est disposé à offrir que la valeur marchande.

Le tribunal donne raison à l'assureur, dans les circonstances, puisque l'assuré était prêt à accepter une somme de \$25,000 antérieurement au sinistre, qu'aucun acheteur n'était intéressé à cet immeuble, et que des soumissions visant à démolir l'immeuble avaient été demandées. La valeur marchande comprendra la somme de \$25,000, ainsi qu'une somme additionnelle représentant les frais de déblaiement.

## Chronique de documentation

par

J. H. et R. M.

1 - **The Square Mile**, by Donald Mackay. Chez Douglas and McIntire à Vancouver et à Toronto

312

Le livre est très différent de celui de Messieurs Rémillard et Merrett, paru aux Éditions du Méridien. En effet, si le livre de M. Mackay présente des riches bourgeois de Montréal, au dix-neuvième et au vingtième siècles, il accorde plus d'importance à la description du milieu et à ses personnages. Il ne se contente pas, en effet, de reproduire certaines photographies de la collection du musée McCord, il passe en revue ces hommes et ces femmes qui ont joué un rôle dans le quartier de la ville que l'on appelait, encore une fois, *The Square Mile*. C'est ainsi que grâce à M. Mackay, on voit vivre un certain nombre de grands bourgeois qui veulent avoir des maisons et un intérieur comparables à ceux de l'aristocratie ou de la haute bourgeoisie d'Angleterre. Comme les deux autres auteurs, il montre l'évolution du milieu et la disparition de la plupart de ces maisons devenues impossibles à garder à cause des impôts et de la difficulté d'avoir le personnel voulu : maître d'hôtel, gouvernantes, cuisinières, cochers, chauffeurs, femmes de chambre, etc.

Dans un style très simple, l'auteur présente les gens qui ont vécu à l'époque une vie privilégiée, à un moment où l'impôt était faible, les gages infimes et le coût de la vie abordable, même si certains tentaient de vivre un train princier. Il appelle ses personnages *Merchant Princes*. D'abord, il y eut les barons de la fourrure, comme on disait à l'époque, puis ceux du bois et, enfin, tous ces hommes d'affaires qui contribuaient à faire de Montréal la plus grande ville du Canada, avant qu'elle ne cède la place à Toronto.

Certains intérieurs étaient affreux, dans la mode victorienne, d'autres magnifiques. Ainsi, celui de sir William Van Horne, rue Sherbrooke, où se trouvait une collection d'oeuvres d'art, dont certaines se retrouvent au musée des Beaux-Arts de Montréal.

J'ai aimé ce que l'auteur a dit de sir Rodolphe Forget, ce grand agent de change audacieux et de son oncle, le sénateur L.J. Forget, dont Mme Francoeur nous a laissé un souvenir intéressant dans son livre consacré à ces deux financiers.

## II – Opposabilité des exceptions à différents intéressés dans un contrat d'assurance

Le professeur Jean-Guy Bergeron <sup>(1)</sup> a donné, à ce jour, plusieurs études en droit des assurances <sup>(2)</sup> : la dernière en date, *L'opposabilité des exceptions à différents intéressés dans un contrat d'assurance* <sup>(3)</sup> nous apparaît être une contribution importante à la communauté juridique et au milieu de l'assurance en général.

313

Avec le souci du détail qu'on lui connaît, l'auteur examine les exceptions d'assurance et leur opposabilité, selon l'angle des intérêts :

- en regard de l'assuré désigné ou du preneur et des autres assurés nommés au contrat ;
- en regard des autres intéressés : les assurés innommés, les bénéficiaires, les créanciers, les victimes et tout éventuel cessionnaire.

Dans cet ensemble, où tout converge au plan des garanties, dans un contrat où la caractéristique est d'être un contrat personnel, il est intéressant d'observer, au fil de l'étude, les degrés divers de compatibilité, dépendamment du bénéficiaire de la garantie, l'assuré ou les autres intéressés et les solutions réalistes que propose l'auteur dans un cadre pluraliste.

## III – Le droit des assurances terrestres depuis 1976 (articles 2468 à 2605 C.c. B.C.) par M<sup>e</sup> François-Xavier Simard jr, LL.M. et M<sup>e</sup> Gabrielle De K. Marceau, LL.B., Wilson et Lafleur Itée, Montréal, 1988, 268 pages

Parler du nouveau droit des assurances, c'est évidemment parler de la nouvelle loi sur les assurances, en vigueur depuis le 20 octo-

<sup>(1)</sup> Professeur, Faculté de droit, Université de Sherbrooke.

<sup>(2)</sup> *Le droit des assurances et l'entreprise*, (1983) 14, R.D.U.S. ; *Les divergences entre la police et la proposition – Le contenu du contrat – Les intermédiaires d'assurance – La déclaration initiale du risque – L'aggravation du risque*, Revue du Barreau, Tome 45, numéro 5, page 773.

<sup>(3)</sup> Revue du Barreau, Tome 47, numéro 7, page 933.



bre 1976, et de l'insertion des dispositions de cette loi, touchant le contrat d'assurance, dans le Code civil.

Plus de dix ans après la réforme, les auteurs ont cru important de faire le point sur de nombreux articles du Code ayant trait aux assurances terrestres, qui se divisent en assurances de personnes et en assurances de dommages, et nous tenons à les féliciter. Leurs nombreuses réflexions jettent un éclairage propice sur ce nouveau droit des assureurs qui est constamment interprété au fil des décisions des tribunaux et commenté par la doctrine.

314 Quant à chaque article cité et étudié, les volets suivants ont été considérés :

- les commentaires ;
- les principes jurisprudentiels ;
- la jurisprudence antérieure applicable ;
- la doctrine.

Ni un traité, ni un précis, cet ouvrage constitue néanmoins une publication fort utile sur le droit des assurances au Québec, pour tous ceux qui s'intéressent tant aux aspects théoriques que pratiques.

#### **IV - Les actes de deux colloques français de l'Université de Nice sur les problèmes juridiques du sport (1979 et 1983)**

Nous ne pouvions passer sous silence deux volumes récemment acquis et rapportant intégralement les actes de deux colloques tenus à l'Université de Nice. Le premier colloque, tenu les 18 et 19 octobre 1979 et organisé par le Centre d'études administratives de l'Université de Nice, s'intitule *Les problèmes juridiques du sport (le sportif et le groupement sportif)*. Le second colloque, tenu les 17 et 18 mars 1983 et organisé par le Centre de droit du sport de l'Université de Nice, s'intitule *Les problèmes juridiques du sport (responsabilité et assurance)*. Les deux volumes sont édités et distribués par *Economics*.

## À la recherche du mot juste

par

Jean Dalpé

### 1. Le mot *plus*

On a pris l'habitude, dans certains domaines, d'ajouter le mot *plus*, après un produit ou même après un orchestre. C'est ainsi que récemment, on nous parlait de l'O.S.M. comme étant un orchestre *plus*. Ailleurs, on annonçait une literie *plus*. On voulait sans doute dire qu'il s'agissait d'une literie de qualité. Penser d'un orchestre qu'il donnera de la musique *plus*, n'est-ce pas assez ridicule ? Même si, en publicité, on fait souvent des choses ridicules, mais qui attirent l'attention.

315

### 2. Le *suivi*

*Suivi* est un mot français, puisqu'il s'agit du participe passé du verbe *suivre*. Ainsi, on dira : une affaire bien *suivie*. Il est soit adjectif, soit participe passé, mais pas nom commun, sauf dans le jargon juridique. C'est ainsi qu'on pourra exprimer la continuité ; mais si certains avocats affirment que c'est le *suivi* qui compte dans une affaire, ils veulent signaler que l'important est la suite qui y est donnée. Il y a là une expression commode, mais qui ne paraît pas acceptée encore dans un autre domaine. On dira tout aussi bien : voyons quelle *suite* on a donnée à cette décision, à cette affaire, et non pas quel *suivi* sera donné à cette affaire. Il y a deux objections sérieuses : la forme passive et un néologisme qui n'est pas bien beau, on en conviendra, même s'il est commode.

### 3. Le *must* de Cartier

D'un verbe anglais, on a fait un nom commun en français : un *must* de Cartier, c'est un objet (de valeur variable) que le client doit acheter, s'il veut être à la page ou dans le courant. Snobisme, assurément, mais qu'on le veuille ou non, la grande maison de joaillerie l'impose à sa clientèle. Petit à petit, le terme pénètre insidieusement

dans la langue. Il y a là un autre exemple de l'influence exercée par la publicité.

Dans son livre sur Londres de 1933, Paul Morand emploie le mot *impératif* pour rendre *must*. Il faut admettre que le terme n'a pas la même force publicitaire. Cela suffit-il à faire de *must* un mot français ? Ce serait lamentable de l'affirmer. Disons simplement que, pour convaincre le client, en publicité, tout semble permis.

La société Cartier fait également une réclame à ses produits, mais cette fois, en français.

316

#### 4. *Occurrence*

Qu'est-ce au juste qu'exprime le mot *occurrence*, en assurance de responsabilité ? N'est-ce pas un fait ou un enchaînement de faits qui entraînent la responsabilité civile de l'assuré ? On traduit ce mot généralement par *événement*. On veut indiquer par là qu'il y a une différence sensible entre le risque d'accident et celui d'événement ; ce dernier comprenant tous les risques qui ne sont pas exclus de façon précise. Plus récemment, la pratique est intervenue aux États-Unis et, par extension au Canada, pour donner au mot *événement*, employé dans l'assurance de responsabilité civile, le sens bien différent de durée de la garantie.

#### 5. *Managérial, entrepreneurial*

Je trouve ces deux adjectifs dans un article paru récemment dans *Le Devoir*, sous la signature d'un professeur d'une grande école commerciale. L'un est un exemple de franglais et l'autre, un barbarisme que l'on trouve fréquemment sous la plume de sociologues, de professeurs ou d'hommes d'affaires soucieux de se montrer à la page.

*Managérial* comprend ce qui a trait à la direction, à l'administration ou à la gestion de l'entreprise. Pour le rendre en français, il faut en avoir le sens. Le point de vue managérial, par exemple, n'est-il pas le point de vue de la direction ? Je ne crois pas qu'il ait sa raison d'être, pas plus qu'*entrepreneurial*.

#### 6. *Capitation clause*

Il s'agit là non pas d'une clause de *capitation*, comme on dit parfois, mais d'une clause des soins professionnels. En vertu d'une somme payée chaque année à un professionnel de la santé, celui-ci

s'engage à soigner l'assuré sans frais, puisqu'il a déjà touché une prime globale pour accorder cette garantie au client de l'assureur.

### 7. *Poster*

Ce mot a deux sens : l'un en français, l'autre en anglais. Dans le premier cas, on dit : *poster* ou mettre à la poste ; dans le second, on veut indiquer une affiche. C'est ainsi qu'un jour à Paris, j'ai acheté une fort belle affiche de Dunoyer de Segonzac. Or, avec les années et parce qu'elle est signée par l'artiste lui-même, cette affiche a une valeur décuplée. Je m'en réjouis, en évitant de parler du *poster* cher à certains.

317

Si l'on dit *affiche*, en parlant d'une pièce d'assez grande taille, on dit également *affichette* pour indiquer une petite affiche. Le dernier mot viendrait de *affiquet*, datant du douzième siècle, d'après Robert.

Ne dit-on pas, selon le dictionnaire, les affiches de Toulouse Lautrec, de Chéret, etc. Par ailleurs, si l'on veut ne pas répéter le même mot, on peut employer, dans certains cas, *placard publicitaire* qui, il est vrai, a une portée plus spécialisée.

### 8. *Environnement, environnemental*

Il y a là deux autres néologismes. Le premier est accepté tel quel. Mais n'est-il pas l'équivalent de *milieu* ? On dira, par exemple : le milieu physique, le milieu intellectuel, le milieu géographique, etc. Il est curieux de voir comme on hésite devant l'usage de ce dernier mot et qu'on lui préfère *environnement*. De toute manière, nous nous inclinons, puisque la loi et l'usage reconnaissent le terme. Quant à *environnemental*, il n'est pas beau, on l'admettra. S'il découle du nom lui-même, on a l'impression d'un barbarisme. Pourquoi n'écrivons pas : les risques du milieu, pour ne pas répéter le premier mot ?

Quant à *conformité environnementale*, n'est-ce pas également affreux ? Si l'on parle des normes du milieu et de la nécessité de s'y conformer, n'évite-t-on pas ce nouveau barbarisme ? C'est ainsi qu'on pourrait vérifier si le milieu est conforme aux normes établies, si une industrie ne va pas à l'encontre de ces normes, si elles sont respectées ou non et dans quelle mesure. Telle mesure ou tel procédé ne les violent pas nécessairement, mais ils peuvent présenter un risque particulier.



L'État établit des normes qu'il faut respecter, si l'on ne veut pas créer des responsabilités nouvelles contre lesquelles on veut ou l'on peut s'assurer. Il arrive aussi que le marché n'en veuille pas parce que le risque ainsi créé est trop élevé.

L'*environnement* devient aussi la *nature*, quand il se préoccupe de ce qui nous entoure : les arbres, les collines, le paysage, l'eau, qui sont abîmés par les pluies acides, les déchets humains ou industriels.

318 Et puis, on emploie aussi *écologie* pour désigner les normes, les mesures qui assurent ou détruisent le sain équilibre du milieu ou entraînent le déséquilibre.

S'il faut être de son temps, il faut aussi ne pas créer des mots nouveaux, quand il existe des termes qui ont droit de cité. D'un autre côté, quand lois et règlements s'expriment d'une certaine manière, il faut en tenir compte.

En France, on a une excellente définition du risque de pollution. Voici comment elle se lit : « Les risques faisant l'objet de la présente convention sont : les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile des assurés résultant d'atteintes à l'environnement ; le remboursement des frais entraînés par l'accomplissement d'opérations visant à neutraliser, isoler ou éliminer les substances polluantes de nature à causer des atteintes à l'environnement ».

Si on ne peut invoquer cette définition devant les tribunaux canadiens en interprétant les polices dont on se sert au Canada, par contre, à mon avis, elle précise la portée de l'entente.

### 9. *Off-shore et on shore*

Ces deux mots sont reconnus dans toutes les langues, par l'industrie pétrolière. Le premier indique un puits de pétrole qui se trouve en dehors des limites territoriales d'un pays et le second, ce qui se trouve à l'intérieur. Au cours d'un symposium, tenu récemment à Paris, sous les auspices de la SCOR, il a été souvent question de ces puits. Or, toujours on a employé l'une ou l'autre de ces expressions.

On dit, par exemple, puits situé *off-shore* ou *on shore*, selon le cas, et non puits sis à l'extérieur ou à l'intérieur du pays. Je ne crois pas qu'on puisse dire puits hors bornes territoriales ou puits internes. Dans ce cas particulier, il faut, je crois, renoncer à traduire ce que les

techniciens acceptent sans hésitation, ni remords. Il y a là un terme consacré par l'usage international, même si les deux termes, au premier abord, ne veulent rien dire de particulier.

### 10. *Définitivement*

S'emploie, en français, dans le sens de définitif. Ainsi, comme le note *Robert*, on écrira : « il est parti *définitivement*, pour toujours ». Trop souvent, on emploie le mot pour *assurément*, ou tout simplement : *oui* ! Serait-ce de l'anglais ou de l'Américain ? Voici comment *Harrap's* s'exprime sur le sujet : *Definitely* veut dire « d'une manière précise, bien déterminée » et non *oui* ou *assurément*, comme dit l'interlocuteur qui est d'accord.

319

### 11. *Flyé*

On a là un exemple de certains mots anglais auxquels on a donné un sens nouveau, en *joual*. On dit, par exemple, un être un peu *flyé*, c'est-à-dire un peu fou, un peu farfelu. Il y a là un terme qu'on n'accepte pas dans l'écriture, mais dans la conversation, parmi les gens à la page ou qui veulent le paraître. L'auteur de *Myriam Première* écrit une langue parlée, vivante. Aussi, n'hésite-elle pas à le prêter à un de ses personnages. Par ailleurs, une grand-mère s'est fait dire par sa petite-fille : « Grand-maman, tu as une robe assez *flyée* » ; ce qui ne voulait pas dire audacieuse, mais amusante, que l'aïeule faisait valoir.

*Flyé* ne me plaît pas, même s'il y a là une curieuse adaptation du *joual* – cette horreur qui, malgré tout, a droit de cité, comme l'argot, le *cockney* ou le *slang* dans leur pays d'origine. Il se présente parmi les mots qu'affectionne une certaine partie de la population : celle qui ne fixe pas la langue, mais crée des vocables assez drôles, parfois.

### 12. *Objet et but*

Qui a un *but* se propose de l'atteindre ou y renonce. Mais une mesure a pour *objet* d'obtenir un résultat.

Ainsi, *Robert* définit *but* : « *point visé, objectif* » – et *objet* : « *matière, substance, sujet, thème* ». On dit, par exemple : « Cette circulaire a pour *objet* la salubrité publique ». Et « notre *but* est d'assurer la salubrité publique. »

Il y a un demi-siècle, dans ses leçons, M. Léon Lorrain insistait souvent sur la différence entre les deux mots. J'y reviens moi-même parce que bien des gens les confondent encore.

### 13. *Réalités associatives*

320 Il y a là une expression assez curieuse, mais qui, au premier abord, ne veut rien dire de particulier. C'est un autre exemple de la facilité avec laquelle on crée parfois un néologisme, sans se demander s'il a sa raison d'être. Je crois que l'auteur tend à créer un esprit de collaboration entre l'association qu'il dirige et ses membres. Il y a sûrement là une nécessité absolue, si l'on veut que le groupe se développe harmonieusement. Ne voilà-t-il pas que moi également je commets une superfétation en écrivant *une nécessité absolue*. Comme quoi il faut se surveiller si l'on veut convaincre les autres d'en faire autant.

## Pages de Journal

par

Gérard Parizeau

Nice, 7 février 1985

En vacances au Mexique, Jacques et sa femme voient arriver, à un moment donné sur la plage, une jeune femme qui titube et pleure. Avec des gens qui sont là, ils la réconfortent et partent avec elle à la recherche du mari. On le retrouve dans le petit bois, à l'arrière de la plage, à la recherche des voleurs qui ont pris leurs effets, l'argent, les lunettes même.

321

Le lendemain, Jacques est en excursion de pêche avec le mari et la femme. À un moment donné, le mari, qui est de Vancouver, pose une question à propos des difficultés que la province de Québec a à ce moment-là. Il ajoute, mais sans insister : « Ne seriez-vous pas, par hasard, un des motifs de ces difficultés ? » « En partie », répond l'autre et la pêche continue sans qu'il ne soit plus question de rien. On n'est pas là pour discuter de politique, mais pour pêcher le gros poisson qui, ce jour-là, se fait rare.

8 février

Ce matin, dans *Le Figaro*, une caricature représentait Marianne, Georges Marchais et le chef de la délégation socialiste au vingt-cinquième congrès du parti communiste. Marchais est revêtu de l'armure du chevalier. En le regardant, Marianne dit : « Tiens, le chevalier Braillard ». De son côté, le socialiste affirme : « Non, c'est le connétable du déclin ». La plaisanterie est facile, mais elle souligne les difficultés de Georges Marchais dans son parti qui est sur le déclin.

Au cours d'un discours de cinq heures, Marchais s'est écrié : « (Mitterrand est) l'homme de la gestion de la crise au profit du grand capital ». Quand on sait ce que les capitalistes pensent de Mitterrand et de son régime, on rigolerait doucement, si la situation du pays n'était pas aussi grave.



Le président de la République demande l'union de tous les partis, devant la situation actuelle. Il a raison, mais comment peut-on obtenir la collaboration de chacun, après les nationalisations, l'imposition des grosses fortunes et tout le reste ? C'est presque se moquer, même si le président est dans son rôle en demandant l'unité. N'est-ce pas dire : « J'ai dépouillé beaucoup d'entre vous, mais je compte bien que vous continuerez à collaborer avec moi pour le bien commun » ?

C'est la vieille lutte du dépossédé et du possédant nouveau.

322

Entendu cet après-midi un quatuor de trombones. C'est le deuxième auquel j'assiste en constatant, encore une fois, que si le trombone a sa place dans un orchestre, on doit, au concert, lui faire jouer la musique qui lui convient : Bach, par exemple, mais pas n'importe quoi. Autrement, on a l'impression d'un éléphant dans une boutique de porcelaines.

Gibraltar : grille ouverte et reprise des relations entre la Grande-Bretagne et l'Espagne, note un journal. Cela veut dire que l'on peut à nouveau passer du rocher au territoire espagnol par la voie de terre. Depuis des années, on ne pouvait le faire librement parce que l'Espagne avait décidé d'isoler la colonie britannique du reste de la presqu'île ibérique, tant qu'à Londres on ne serait pas décidé à discuter un statut nouveau pour Gibraltar.

Les pourparlers étant commencés à Genève, la grille est ouverte et les relations normales ont repris.

Il y a des années, au cours d'un voyage en Espagne, on avait permis à notre car d'entrer dans la péninsule, mais on avait changé de chauffeur. Je me souviens que le nouveau nous avait demandé de passer en contrebande des chemises qu'il avait achetées en pays britannique. Comme nous n'étions pas enthousiastes, il avait chargé quelqu'un d'autre de lui rendre ce petit service. Nous ne voulions pas être pris dans une affaire de contrebande ou peut-être de drogue. . . Sait-on jamais !

## 9 février

De tous les côtés, on attaque le président Mitterrand et son gouvernement. Je n'aime pas cette action concertée sans une véritable analyse des faits, comme le font trop souvent les journaux chez nous. Ils attaquent à fond de train et, deux ou trois jours plus tard, si la pression est trop forte ou l'erreur trop flagrante, ils corrigent dans un coin du journal où la mise au point est à peine visible. Fort heureusement, il y a chez nous de grands journalistes tels Michel Roy à *La Presse* et Jean-Louis Roy au *Devoir*. Mais comme ils sont peu nombreux, à la *Gazette*, où l'on obéit à des instructions dont l'origine et le sens ne varient guère : taper aussi dur que possible sur le gouvernement, soit provincial, soit fédéral, quitte à nuancer, si la réaction est trop forte.

323

~

On rappelle en ce moment les accords de Yalta. Chacun y va de ses commentaires et de ses anecdotes : Anthony Eden mangé par les puces et l'aviation américaine faisant venir des bombes de D.D.T ; palais de Yalta en marbre, splendide, mais ayant une seule salle de bain à l'étage. C'est là, dit-on, qu'habitait le Tsar autrefois. Par désir de sécurité, il changeait de chambre chaque soir. Venus d'un grand hôtel à côté du palais, les meubles avaient été disposés dans les chambres un peu avant la conférence, etc., etc.

~

Ce qu'il faut retenir, ce n'est pas, semble-t-il, que l'Europe a été divisée au cours de la conférence, mais que, déjà installés dans certains pays de l'Ouest, les Russes ne voulaient pas en sortir et les Américains n'étaient pas prêts à les en chasser. Comme cette conférence a marqué profondément le sort de l'Europe par la suite !

Quand on évoque la Conférence, on pense surtout au président américain, rendu à un point extrême d'usure physique et affreusement diminué, en face d'un Staline vigoureux et tenace.

~

En Suisse, au cours d'une conférence, M. Raymond Barre aurait dit, d'après *Nice-Matin* : « On assiste, dans beaucoup de pays européens, à un développement excessif du rôle des syndicats dans

l'économie moderne. Il ne faut pas liquider les syndicats : ce serait la pire des erreurs, mais il faut clarifier les règles du jeu ».

Je communique la note à Jacques pour lui montrer ce que pense actuellement l'un des chefs de la pensée économique en France. Il est vrai que, devant la mise en scène du vingt-cinquième congrès communiste, on est impressionné, même si la faveur du parti communiste français diminue. Elle s'exprime par un pourcentage décroissant du vote à toutes les élections. Comme je le notais précédemment, en un discours de cinq heures, M. Marchais a tenté de rejeter la faute sur le parti socialiste.

324



Ah ! entendre autre chose que des discours sur la politique française. . . Il est vrai qu'hier soir, nous avons pu assister à la première partie du film de Martin Gray. Le film est intéressant, même si l'on sent en filigrane l'acteur-auteur qui tire le maximum d'une existence terrible, il est vrai. Commencée dans l'horreur de Varsovie pendant la dernière guerre, l'existence de Martin Gray s'est poursuivie dans le bouleversement de sa vie familiale, si heureuse jusque-là.

Alice, qui le connaît, lui avait mentionné notre passage à Nice. Il était censé nous donner un coup de téléphone, mais il ne nous a pas encore donné signe de vie. Il habite dans les environs de Nice, après avoir refait sa vie familiale, à la suite du terrible incendie qui a ravagé la région et sa famille. Il habite tout à côté de Mme Picasso, ce qui va faciliter l'exposition d'un certain nombre de toiles du grand peintre, au Musée des Beaux-Arts de Montréal.



On opère maintenant les myopes, paraît-il, en leur donnant un oeil fonctionnant tout à fait normalement ; ce qui est vraiment extraordinaire. Plus jeune, j'aurais pu être débarrassé de cette malconformation de la cornée, qui me forçait à avoir deux paires de lunettes : une pour lire et l'autre pour voir de loin. Ma mère était presbyte, ce qui avait parfois des inconvénients pour nous, car à Vaudreuil, elle nous suivait de loin dans nos ébats et nos jeux. « Vous vous êtes levés en face de l'île White ou vous n'avez pas suivi tout à fait le chenal, nous disait-elle ; faites attention : vous savez que cette baie de Vaudreuil est parsemée de récifs ». Grâce à cette surveillance faite de

loin, mais pas du tout dans la manière de ce personnage qu'Hervé Bazin appelle, dans un de ses livres, *Folcoche*, grand Dieu non ! Personne n'était plus gentille et douce que cette mère qui avait pour nous des trésors de dévouement et d'amour.

Il est trop tard pour que je fasse corriger mes yeux ; tant pis, je continuerai à me servir de ces lunettes qui m'ont été si précieuses jusqu'ici.

### 10 février

Notre amie, Gabrielle Éthier, vient de mourir. Fille d'un industriel bien connu de Montréal, elle avait épousé M<sup>e</sup> Benjamin Éthier. Si je rappelle son souvenir ici, c'est que, sans bruit, sans en parler, elle avait accumulé, petit à petit, une belle collection de peintures, et surtout un fonds de livres d'art, de reliures de Kieffer ou d'autres grands noms de l'époque. Il y a un an ou deux, elle avait donné une partie de ses livres au Musée des Beaux-Arts où ils ont été exposés en même temps que ceux d'autres amateurs, dont le musée venait d'hériter.

J'ai l'intention de donner au musée quelques oeuvres de mon frère Marcel avec un exemplaire de ce livre que le père Couturier lui a consacré, quelques années avant sa mort, à une époque où le dominicain était venu se réfugier au couvent de Notre-Dame-de-Grâce, vers 1940, je crois.



Le père Couturier a exercé une influence assez grande pendant la guerre, au Canada français. Jean-Marie Gauvreau l'avait intéressé, oh ! bien indirectement, à l'enseignement de la peinture donné aux jeunes à l'École du Meuble ; il y resta tant que Québec n'intervint pas, sous l'influence de l'École des Beaux-Arts de Montréal, dans cette querelle qui opposait Jean-Marie Gauvreau, mon frère Marcel et surtout Alfred Pelland à Charles Maillard.

Je me rappelle qu'un samedi matin, à l'École du Meuble, où les parents avaient été invités à examiner les derniers travaux de leurs enfants, le père Couturier nous les avait présentés en nous disant ceci : « Dans ces oeuvres de vos enfants, croyez-moi, il y a plus de fraîcheur d'esprit, plus de vie que dans bien des toiles que vous accrochez dans vos salons. Ce n'est pas à vous de critiquer ce qui se fait



ici, mais à leurs maîtres. Croyez-moi, car je vous parle de ce que j'ai vu et de ce que je vois ». Or, le père Couturier était l'ami de Rouault et de certains peintres qui, à ce moment-là ou tout au moins avant et après la guerre de 1939-45, formaient l'École de Paris. C'est lui, je pense, qui a contribué à faire travailler ensemble ces architectes, ces peintres et ces sculpteurs à qui on doit cette église très moderne qui, en France, étonne et plaît à la jeune génération des architectes et des peintres contemporains.

326

Dans une conférence sur les compagnies d'assurances, le président d'un puissant groupe européen a dit, affirme-t-on, que 90% de la fortune des assureurs est formée de dettes. Cela est vrai et inexact à la fois. Il est juste de dire que face à leur actif, les sociétés d'assurances ont leurs engagements au passif ; ceux-ci prennent la forme de réserves ou de provisions diverses, donc les dettes de la société. En l'espèce, il s'agit de la valeur actuelle des engagements envers les assurés. Théoriquement, l'assureur n'est que l'administrateur délégué de ses assurés : les actionnaires n'intervenant que pour l'excédent. À tel point que si, à un moment donné, le contrôleur des assurances suspend le permis d'assurer, il confie, par la même occasion, à un tiers le soin de liquider l'entreprise. Une fois le solde établi, celui-ci revient aux actionnaires. La même marche est suivie pour le compte des assurés mutualistes, s'il s'agit d'une entreprise à caractère mutuel.

S'il est vrai que l'actif d'une entreprise est surtout formé de dettes, pour comprendre vraiment la question il faut admettre tout de suite que, dans l'opération, l'assureur agit comme un fiduciaire.

Il faut comprendre également, pour serrer la situation de près, que s'il s'agit d'assurance mutuelle, tout l'actif appartient aux assurés qui sont à la fois assurés et propriétaires de l'entreprise. À tel point que la direction et l'administration de l'entreprise sont le fait des assureurs mutualistes. Par la suite, si des réserves et des provisions techniques sont faites, le solde devient en partie la capitalisation de l'entreprise.

C'est pour exposer ces distinctions que le conférencier a titré son étude ainsi : *Des dettes pour toute fortune* ; ce qui, encore une fois, est à la fois vrai et partiellement faux.

12 février

Notre pouvoir d'achat est réduit, titre *Le Figaro*. La raison ? Hausse des prix en février du café, du *fioul*, de l'essence, de l'électricité. On aura compris que *fioul*, c'est le *fuel oil* que nous, bonnes gens d'Amérique, appelons l'huile de chauffage ou le mazout, quand il s'agit d'un produit d'une plus grande densité. Devrions-nous également dire *fioul* parce qu'à Paris, on a procédé à la francisation ? Je ne le crois pas.



À plusieurs reprises, j'ai noté ici comme la Bourse est parfois incompréhensible dans sa marche et ses écarts. Ainsi, aujourd'hui, dans le journal, on note que les *Canadian Pacific Enterprises* ont quadruplé leur profit en 1984, par rapport à 1983. Or, si la cote est en hausse, elle ne l'est que faiblement. Autre cas, Alcan vend une de ses sociétés à un bon prix, comme le fait Cominco de son côté. Or, dans le premier cas, la cote est en baisse et dans le second, la hausse n'est qu'un faible pourcentage. Tout cela, me dira-t-on, a déjà été escompté, prévu. Très bien, mais comme il est difficile de prévoir ces mouvements dans un sens comme dans l'autre. On cherche, en ce moment, à orienter l'épargne au Canada vers les actions. On a raison sans doute de vouloir que l'épargnant pense à autre chose qu'aux titres à revenu fixe. Mais gare à la spéculation, à laquelle sont souvent entraînées les petites gens à moyens bien limités. Il ne faudrait pas qu'on les oriente vers le jeu pur et simple, comme ils le sont trop souvent par la roulette ou le gobe-sous.

Je suis de la vieille école. Peut-être, mais je me rappelle ce qu'a été la crise de 1929 et les misères qu'elle a entraînées. Ce qui ne veut pas dire qu'on doive agir autrement. Il faudrait faire comprendre aux gens ce qu'est le capital de risque et les dangers qu'il présente, en regard d'avantages immédiats, mais souvent aléatoires.



« Voilà l'homme du jour », ai-je dit au facteur qui apportait le courrier aux gens réunis dans le hall d'entrée, comme autrefois – l'été ou l'hiver, on se réunissait à l'entrée du bureau de postes, à la campagne. Non, me répondit spontanément le facteur : « Dites plu-

tôt : l'homme de lettres ». J'ai trouvé le mot amusant, venant d'un homme qui n'écrit pas, mais distribue les écrits des autres.



328

À l'invitation de Mme McCumber, nous sommes allés visiter le nouvel ensemble municipal de Nice, que l'on appelle *L'Acropolis*, avec de grandes salles dénommées Agora, Apollon, Hermès, etc. pour rappeler les origines grecques de Nice ; ce qui n'est pas tout à fait exact, je crois, les Phocéens étant au point de départ de la ville. Disons plutôt l'influence de la civilisation grecque à laquelle a succédé celle de Rome, établie à Cimiez, où l'on retrace la voie romaine et l'Arc d'Auguste, dont on a arrêté à temps la décrépitude. C'est là-haut que passait la route menant à Marseille.

*L'Acropolis* est un immeuble assez étonnant par son ampleur, sa décoration, ses salles dont on peut réduire à volonté la dimension, suivant les besoins. J'irai sans doute y entendre un concert, dès que la série commencera. Bientôt, on partagera les spectacles entre l'*Opéra* – grand théâtre comme on le concevait à l'époque de l'architecte Garnier, avec des loges qui escaalent les murs, avec aussi des fauteuils très inconfortables. La salle Apollon est différente, froide, immense, avec une décoration multicolore et une acoustique mise au point par les maîtres reconnus de l'heure. Je ne sais pas ce que donneront, dans cette atmosphère, les grands opéras où tout est artificiel, tandis que, dans cette grande salle de 2,400 sièges, tout est mathématique, précis comme un problème de géométrie. Je vois mal, sur le plateau, tel acteur ou actrice se préparant à chanter à pleine voix sa peine, ses remords, ses amours ou sa mort menaçante.



Georges-Émile Lapalme vient de mourir à l'âge de soixante-dix-huit ans. Avec lui, disparaît un de ceux qui ont préparé et contribué à réaliser ce qu'on a appelé la *révolution tranquille* dans le Québec, à partir de 1960. Si on a parlé de M. Jean Lesage avec raison, comme d'un grand bonhomme de la politique canadienne, on n'a peut-être pas assez rappelé que M. Lapalme et M. Jean-Marie Nadeau ont conduit la bataille préparatoire au sein du parti libéral d'abord, puis auprès de la population, à des moments difficiles. Si M. Gérard Pelletier n'en parle guère dans *Les années d'impatience*, c'est peut-être ce qu'on peut lui reprocher. Intéressant au point de vue



d'une époque et d'une équipe, le livre ne fait peut-être pas suffisamment valoir l'effort personnel des deux hommes les plus mêlés à la bataille contre M. Duplessis. Les uns écrivaient et les autres faisaient valoir des idées auxquelles, dans leur propre parti (avant M. Lesage), on accordait bien peu d'importance.

Voici l'hommage que M. Claude Ryan a tenu à rendre à M. Georges-Émile Lapalme : « Cet homme sincère, intelligent et cultivé qui, tout au long de sa vie, a contribué à une meilleure qualité de la vie démocratique, de la culture et des institutions » (1).

16 février

329

Sous le titre assez stupide de *Les baleines du Québec parleront-elles français ?*, M. Jean Laurin parle du milieu privilégié que constitue l'estuaire de la Saguenay pour l'étude des cétacés (baleines, dauphins, marsouins). Cela me rappelle le voyage que fit \*\*\* au début de l'automne de 1984. À bord d'un bateau spécialement affrété par le gestionnaire de l'hôtel de la Malbaie, il avait assisté à un extraordinaire ballet, à l'entrée de la Saguenay. Moteur arrêté, le navire n'obéissait plus qu'au courant très fort de l'estuaire, entouré de baleines, de marsouins et de dauphins mis en confiance par l'immobilité du navire. Je croyais qu'on exagérait un peu l'importance du milieu ; mais pas du tout, si l'on en croit ce spécialiste de la biologie maritime qu'est M. Jean Laurin. Dans son article, celui-ci apporte un témoignage valable. Il parle, en effet, « d'un site privilégié et probablement unique au monde », pour faire l'observation des cétacés et pour effectuer des recherches fondamentales sur ces poissons de grande taille.

Combien de choses nous ignorons à propos des ressources d'une nature (la nôtre) dure, âpre, mais bien favorisée, à certains points de vue !



Le commandant Cousteau y a dirigé une expédition dont il a fait un film. Ce n'est peut-être pas le plus intéressant de ceux qu'on lui doit. Si le film est exact, il n'a pas la qualité de celui que l'on nous a montré récemment à la télévision sur les sources du Nil, ce grand lac Victoria qu'Anglais et Français ont découvert au siècle dernier et qui, à Fachoda, a failli entraîner une guerre entre la France et l'An-

(1) *La Presse* du 7 février 1985.



gleterre. À l'époque, la découverte du Nil était une expédition lointaine, dangereuse qui exigeait des explorateurs une grande énergie, une grande ténacité des deux côtés (Anglais et Français) dont les troupes étaient dirigées par Kitchener et Marchand respectivement.

Et dire qu'aujourd'hui, l'avion et ces embarcations, soufflées à bloc, permettent de parcourir sans danger et avec d'extraordinaires moyens d'action ces terres lointaines.



330 Comme l'écrit Alain Madelin, le mot *droit* s'emploie avec les prépositions *à* ou *de*, selon le sens que l'on veut donner à la phrase. Ainsi, on écrira : « On a le droit à certains bénéfices sociaux, le droit à la vie, le droit à la santé » ; par contre, on dira « le droit de s'insurger, de protester, de vivre comme on l'entend ».

Comme quoi la langue française est extrêmement riche, mais pour l'utiliser, il faut en connaître et en observer les règles.



Le nom de Madelin me rappelle celui d'un historien très connu, durant la première partie du vingtième siècle : Louis Madelin, oncle de Mme Philippe LeBlanc, laquelle était la belle-fille du colonel LeBlanc, l'un de nos premiers associés, à l'époque où nos affaires de réassurance commençaient de prendre de l'importance.

Louis Madelin était de l'Institut ; il était aussi la bête noire du professeur Guillemin, qui détestait Napoléon I<sup>er</sup> et ne voulait pas accepter ce qu'en disait Louis Madelin dans son *Histoire de l'Empire*.

Même si j'ai aimé le professeur Guillemin, je trouvais souvent excessives ses critiques de l'Empereur et d'un de ces historiens les plus en vue. J'étais d'accord avec ce dernier pour admettre que l'époque napoléonienne, si elle avait apporté beaucoup de gloire à la France, lui avait coûté extrêmement cher.



J'ignorais que John Galbraith fût ambassadeur des États-Unis à Paris. L'avait-on nommé là à cause de ses tendances libérales, face à un gouvernement socialiste ? Je ne sais pas, mais j'apprends qu'il

quitte son poste après quelques déclarations sur un des ministres représentant le parti communiste.

En annonçant son départ, M. Galbraith a précisé qu'il reviendra dans un pays qu'il aime et dont, intellectuel lui-même, il apprécie la culture et le charme.



Énarque, femme cultivée, Mme \*\*\* s'est livrée au commerce clandestin de monnaies faisant partie de la collection de l'État. Une pièce rare l'a trahie, un écu à l'effigie d'un roi de France.

331



On nous a dit, il y a quelques années, que la hausse du pétrole menaçait l'économie de l'Europe, du Japon et des pays du Tiers-Monde qui n'avaient pas de ressources particulières en hydrocarbure. Les prix ont baissé depuis. On dit maintenant qu'il faut les maintenir élevés, pour permettre l'exploitation des puits les moins riches ou les plus coûteux à administrer, comme ceux qui sont en mer – celle de Beauport, en particulier – les sables bitumineux, etc. Ce serait un peu risible, s'il n'y avait du vrai dans les deux cas.



L'exemple des mines d'or est également à noter. Jusqu'à il y a quelques années, le prix était de \$35 l'once. Depuis, il est monté à \$800, puis il a fléchi à \$500 et, enfin, à \$350 environ. Au Canada, la conséquence est grave, car certaines mines ont un minerai dont la teneur en métaux précieux est faible. À tel point que beaucoup d'entre elles devront fermer leurs portes à nouveau, si le métal tombe au-dessous d'un certain niveau. Même les très grandes entreprises, comme Noranda et International Nickel, ont subi la conséquence de ces chutes de prix.



En France, l'impôt sur les grandes fortunes aurait rapporté quatre milliards de francs. Chose curieuse, environ 10% des contribuables détiennent un tiers des grandes fortunes – lesquelles sont principalement en valeurs mobilières. On dit que 40% sont centralisées à Paris, à Lyon et sur la côte d'Azur.

Enfin, les contribuables ayant moins de cinq millions de francs ont 50% de leur fortune en biens immobiliers. La pierre et l'or semblent avoir cédé la place aux valeurs mobilières, cependant, même s'il y a beaucoup d'exceptions. Ainsi, une de nos amies devait rentrer récemment en toute hâte chez elle parce que l'acheteur de sa maison voulait prendre livraison de la propriété le plus tôt possible. Elle devait déménager les briques d'or qu'elle avait au grenier. Les crises, les guerres et l'impôt donnent lieu à de bien étonnantes cachotteries.

332

Dans un programme de télévision, je lis *Canal Plus*. Voilà un autre exemple du fait que le français ne se prête pas à certains à-peu-près anglais ou américains. Voilà également un autre exemple de faux amis qu'on doit éviter, car ce qu'ils disent, ce n'est pas ce qu'ils veulent dire. Ce *Canal Plus* serait ridicule, s'il n'était lamentable.

Je fais jouer ce matin un de ces admirables chants d'église de Vivaldi, que ma belle-fille Monique m'a donnés l'année dernière. Je le retrouve avec un très grand plaisir, tant il est d'une facture admirable. Monique a un goût très fin et elle sait le plaisir que je tire de cette musique italienne du dix-huitième siècle.

Il faut se méfier des réputations faites à certains rois. Par exemple, Louis XV dont certains n'ont retenu que la vie scandaleuse qu'il menait. Bien peu ont signalé le fait qu'il a été un grand administrateur pour la France. C'est le souvenir que nous en laisse Pierre Gaxotte dans ses livres sur Louis XV. Quant à Louis XVI, il y a un détail aussi intéressant qu'inattendu : Louis XVI, roi marin. C'est un aspect de l'homme que l'on ignorait. Comme l'histoire et les historiens peuvent être inexacts ! La plupart nous ont laissé de lui le souvenir d'un brave homme, dont la serrurerie était l'intérêt principal dans la vie. Pourquoi nous a-t-on caché si longtemps cet aspect du roi qui s'efforçait de reconstituer cette marine que son grand-père avait laissé aller petit à petit ? Il était faible, irrésolu, mais pourquoi ne l'a-t-on pas montré sous un autre jour ; ce qu'il méritait ?

L'autre jour, Mme \*\*\* m'a dit, à un coquetel : « Je vous remercie de l'envoi des *Pages de Journal*. À les lire, on croirait vous entendre. Dernièrement encore, j'en faisais l'expérience ». En toute simplicité, dois-je dire que j'ai été heureux de ce témoignage qui m'était rendu. Rien n'est plus agréable, en effet, à un auteur que d'apprendre qu'une femme jolie et intelligente a aimé un de ses textes.



Après la mort d'André Gide, Roger Nimier aurait envoyé un télégramme rédigé ainsi à François Mauriac : « Enfer n'existe pas. Tu peux te dissiper. Préviens Claudel. Signé : André Gide ». La plaisanterie était macabre (2).

333



Comme il est agréable parfois de lire un livre sans se dire qu'il faut le résumer pour la Revue. Je termine *Gaston Gallimard – un demi-siècle d'édition française*. J'y ai retrouvé le souvenir d'un bon nombre d'auteurs qui m'ont plu, sans que j'aie à me demander qui en était l'éditeur. J'y ai trouvé aussi un certain nombre de petits ennuis que j'ai eus avec Fides, au moment de publier mes livres. Je me rappelle ce jour où, magnifiquement, j'avais écrit au père Morin : « Père, je signe ce contrat non comme le ferait un homme d'affaires qui aurait l'impression de se *faire avoir*, mais comme un auteur qui veut relire le livre qu'il a écrit, en y mettant tout son plaisir et sa joie ».



*Le Figaro* continue de m'agacer, à cause de ses partis-pris. Si je suis contre la gauche généralement, je n'aime pas assister à un déniement systématique.



En fermant le livre sur Gaston Gallimard, je note comme a été bien limitée la vente de la première édition de certains livres : 700, 800 exemplaires, guère plus. Or, il s'agissait souvent d'auteurs qui, par la suite, ont eu un public nombreux et fidèle. Faisaient exception, cependant, certains auteurs comme Céline ou ceux qui, par la suite,

(2) On trouve l'anecdote dans le livre que Pierre Assoutine a écrit sur Gaston Gallimard (page 443).



remportaient un prix prestigieux comme le Goncourt. L'auteur note que même Proust a eu un départ bien modeste.

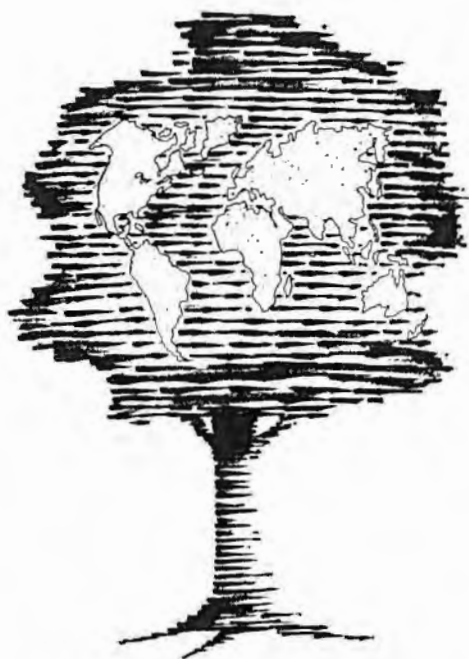
Dans ce livre, on ne cache ni les erreurs, ni les fautes, ni la conduite de Gaston Gallimard, durant la guerre, mais on souligne le flair, l'intelligence et la ténacité qui lui permettaient de tenir le coup, même dans les moments les plus difficiles.



334 Il est curieux de mettre en regard des opinions exprimées par les grands socialistes de l'heure, les propos que Mme Marie-France Garaud vient de tenir dans le dernier numéro du *Figaro Magazine* : « Il n'y a pas de réalité politique du socialisme. La réalité politique du socialisme, c'est le communisme. Je veux dire par là que lorsque le socialisme veut être non pas seulement une philosophie ou une éthique, mais un système de gouvernement, il devient forcément étatique, bureaucratique et totalitaire. »



Je ne sais pas où en sont \*\*\* et \*\* avec leur livre sur Hector Fabre. Au début, ils avaient l'intention de le faire paraître en 1982, pour rappeler le centenaire de l'ouverture de l'agence du Canada à Paris. Et puis, le premier a été pris par sa vice-présidence du parti québécois, qui ne lui permettait pas, sans doute, de mettre au point ses études sur la fin du dix-neuvième siècle et du début du vingtième. Puis, les années ont passé. Reprendra-t-il ses recherches, maintenant qu'il a renoncé à la vice-présidence ? Je le souhaiterais, car Hector Fabre mérite sans doute plus que la tranche du livre que je lui ai consacrée, dans *La Chronique des Fabre*. Je crois avoir suffisamment décrit mon personnage pour qu'on le comprenne, mais peut-être l'équipe \*\*\* et \*\* donnera-t-elle un livre complet et différent du mien, avec une documentation plus étendue et des faits que je n'ai pas connus. Je le souhaite en toute sincérité, car je m'intéresse à mes personnages au point de souhaiter qu'on les présente mieux que j'aie pu le faire moi-même.



## **BEP International** **Chef de file canadien**

Depuis plus de 25 ans, le groupe BEP INTERNATIONAL apporte à sa clientèle une expertise reconnue dans l'élaboration de programmes de réassurance.

En s'appuyant sur les ressources de ses bureaux de Montréal, Toronto, New York et Boston, BEP INTERNATIONAL poursuit son engagement dans le développement de nouveaux produits et dans le mariage des technologies modernes aux formules traditionnelles de réassurance, dimen-

sions essentielles de la qualité et de l'efficacité du service qui ont contribué à établir sa solide réputation.

BEP INTERNATIONAL est membre du groupe Sodarcam, lequel se classe parmi les vingt premiers courtiers d'assurance et de réassurance au monde.



**BEP International**

Courtiers de Réassurance

## **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 «GATLOB»

## **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



LE GROUPE

**Economical**

Compagnie Mutuelle d'Assurance

FONDÉ EN 1871

ACTIF: PLUS DE \$765,732,000  
SURPLUS: \$165,991,000

**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.Q.**

**Directeur Général**

**H3B 1R2**

**Tél. : 875-4570**



# Pepin, Létourneau & Associés

AVOCATS

ALAIN LÉTOURNEAU, C.R.  
CLAUDE PAQUETTE  
ALBAN JANIN  
GAËTAN LEGRIS  
LUC LACHAPELLE  
SYLVIE LACHAPELLE  
ANNICK LÉTOURNEAU  
LUC DUFRESNE

Le bâtonnier GUY PEPIN, C.R.  
BERNARD FARIBAUT  
ALAIN LAVIOLETTE  
MICHEL BEAUREGARD  
CHARLES E. BERTRAND  
CHRISTIAN M. TREMBLAY  
PASCALE MERCIER  
JEAN-FRANÇOIS LÉPINE

ROBERT J. LAFLEUR  
DANIEL LÉTOURNEAU  
PIERRE DÉSORMEAU  
ANDRÉ CADIEUX  
ISABELLE PARIZEAU  
LORRAINE POIRIER  
ANNE BÉLANGER

Conseils

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

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

## MATHEMA

### SERVICES D'INFORMATIQUE

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

Montréal

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

# 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

---

# MARTINEAU WALKER

---

## AVOCATS

### AGENTS DE BREVETS ET MARQUES DE COMMERCE

---

Roger L. Beaulieu, c.r.	Peter R.D. MacKell, c.r.	Guy Gagnon, c.r.	André J. Clermont, c.r.
Robert A. Hope, c.r.	J. Lambert Toupin, c.r.	Roger Reinhardt	Jean H. Lafleur, c.r.
C. Stephen Cheasley	Hon. Francis Fox, C.P., c.r.	Jack R. Miller	Gérald A. Lacoste
Robert M. Skelly	James G. Wright	Gilles J. Bélanger	Maurice A. Forget
Richard Martel	Stephens S. Heller	Roland Forget	Pierrette Rayle
Claude LeCorre	Lawrence P. Yelin	David W. Salomon	André T. Mécs
Claude Brunet	David L. Cannon	Roger Duval*	Yves Gonthier*
Serge Guérette	Jean Lemelin*	Ross J. Rourke*	Louis Bernier
Jean-François Buffoni	Jocelyn H. Leclerc	Wilbrod Claude Décarie	Robert B. Issenman
Marc Nadon	Andréa Francoeur Mécs	Donald M. Hendy	Raymond Trudeau
Claude Désy	Paul B. Singer	Dennis P. Griffin	Francois Rolland
Graham Nevin	Jean Masson	André Durocher	Gilles Carli
Robert Hackett	Richard J. Clare	Marie Giguère	Éric M. Maldoff
Xeno C. Martis	Ronald J. McRobie	David Powell	Reinhold G. Grudev
Robert Paré	Richard Lacoursière	Jean G. Morency*	Claude Paré*
Pierre J. Deslauriers	Brigitte Gounin	Daniel Picotte	C. Anne Hood-Metzger
Lise Bertrand	Karl Delwaide	Jacques Rajotte	Patrice Vachon
Michael E. Goldbloom	Mark D. Walker	George Artinian	R. Andrew Ford
George J. Pollack	Robert C. Potvin	Marc-André G. Fabien	Barbara L. Novek
Louis H. Séguin	Mark Généreux	Guy Leblanc*	Pierre Lefebvre
Alain Ranger	Claude Auger	Louise Béchamp	Anne-Marie Therrien*
Margriet Zwarts	Marie Lafleur	Lawrence E. Johnson	Robert Labbé
Marilyn Piccini-Roy	Jean-François Gilbert	Jean-Pierre Blais	Edith Bonnot
Jacques Dalpé	Pierre Gagnon	Dominique Monet	Micheline Perrault
Theresa Siok	Pierre Trudeau	Benoit Turmel	Claudette T. Couture*
Alain Morin	Paul Mayer	Francois Bastien	James Cameron
Sharon Druker	Stéphane Gilker	Carole Gingras	Rosaire Houde
Alain Riendeau	Gilbert E. Forest*	Mane-José Roux-Fauteux	Catherine La Rosa
Stephen Hamilton	Benito Aloe	Nathalie Béland	Sonia Boutin*
Dougal W. Clark	Catherine Delorme	Luc R. Desmarais	Isabelle Duquette
Jean G. Lamothe	Jean Lesage	Alfred Macchione	Claude Marseille
Pierre Setlakwe	Benoit Mandeville	Constantine A. Kyres	

#### Avocats-Conseil

George A. Allison, c.r.	L'honorable Alan A. Macnaughton, C.P., c.r.
Le bâtonnier Marcel Cinq-Mars, c.r.	Fernand Guertin, c.r.
	Owen L. Carter, c.r.*

Jean Martineau, C.C., c.r. (1895-1985)  
Robert H.E. Walker, c.r. (1912-1988)

---

**Montréal**  
800, Square Victoria  
Bureau 3400  
Montréal, Canada  
H4Z 1E9  
Téléphone (514) 397-7400

**\*Québec**  
425 rue Saint-Amable  
Bureau 1100  
Québec, Canada  
G1R 5E4  
Téléphone (418) 647-2447

**Fasken Martineau Walker**  
Montréal  
Québec  
Toronto  
Mississauga  
Londres

...sur le point d'éclater?



La foule de petits détails  
qui s'additionnent à toutes les fins de mois...  
un vrai cauchemar! Avec *Instaprimé*,  
c'est la paix totale.

*Instaprimé*, une initiative du Groupe Commerce,  
vous permet de profiter des avantages des  
versements mensuels, sans avoir à vous en occuper!

Vous envoyez un spécimen de chèque et vos  
12 versements se font automatiquement  
sans intérêt... quelle que soit votre caisse  
ou votre banque.

*Instaprimé*, c'est de la planification budgétaire  
intelligente, rentable... et sans tracas!  
Parlez-en à votre courtier.

**Instaprimé**

Un peu de paix offerte par



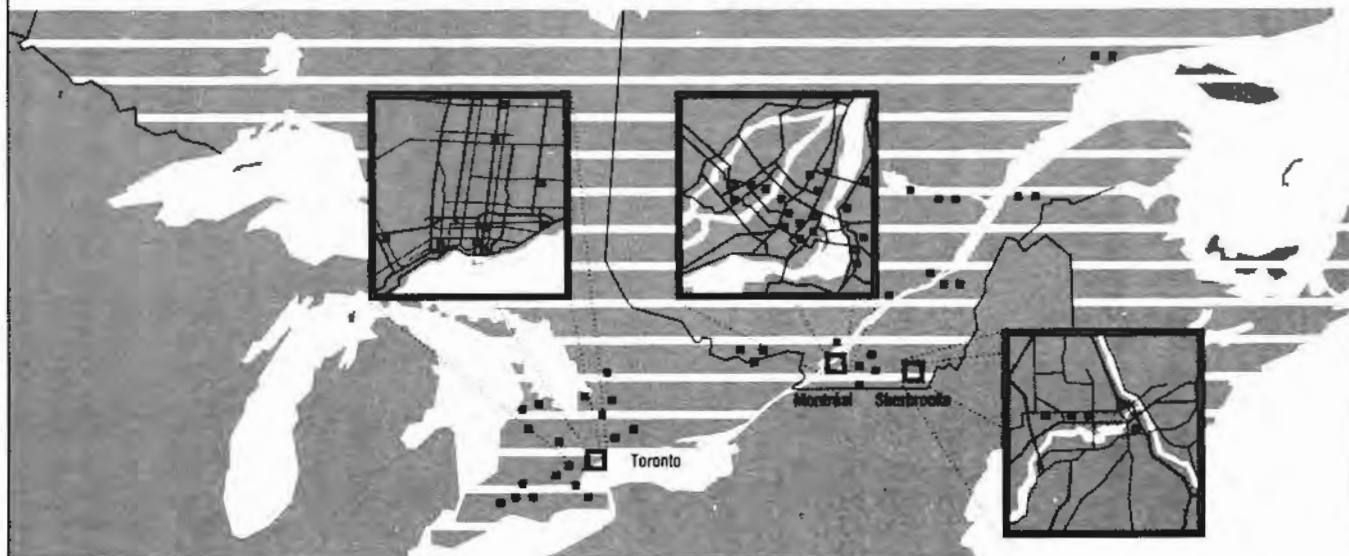
LE GROUPE COMMERCE  
Compagnie d'assurances

Une présence rassurante



## 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**



## 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



# 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 SOOEN  
ANDRÉ DUFOUR  
PAUL R. BOURASSA  
BRUNO DUGUAY

JACK GREENSTEIN, C.R.  
I. EDWARD BLANSHAY  
PETER C. CASEY\*  
SERGE BRASSARD  
GHISLAIN BROSSARD, C.A.  
HELGA P. DE PAUW\*  
VIRGILE BUFFONI  
CARL LAROCHE  
JEAN T. CASTONGUAY  
CATHERINE DINGLE  
SYLVIA PATERAS  
JOEL HEFT

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  
MATHILDE CARRIÈRE

## CONSEILS

DANIEL O'C. DOHENY, C.R.

CHARLES M. BÉDARD

JACQUES LALONDE

\*ÉGALEMENT DU BARREAU DE L'ONTARIO

PLACE MERCANTILE, 13<sup>ÈME</sup> 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

# **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**

### **Avocats**

Guy Desjardins, c.r.  
Jean-Paul Zigby  
Claude Bédard  
Denis St-Onge  
Gérard Coulombe  
Louis Payette  
Robert J. Phénix  
Paul R. Granda  
Manon Saint-Pierre  
Sylvain Lussier  
Louise Gagné  
Andrée Grimard  
Gilles Leclerc  
Claude Béard  
Jean Leduc  
Nicole Cloutier  
François Renaud

Claude Ducharme, c.r.  
Alain Lortie  
Pierre G. Rioux  
C. François Couture  
André Loranger  
Michel Benoit  
Éric Bouva  
Serge Gloutnay  
Armando Aznar  
Victor Marcoux  
Gilles E. Bujold  
Philippe Leclercq  
Richard Champagne  
Marie-Josée Bélainsky  
Gilbert Poliquin  
Marc Beauchemin  
Éliane-Marie Gaulin

Pierre Bourque, c.r.  
Michel Roy  
Daniel Bellemare  
Jacques Paquin  
Jean-Maurice Saulnier  
Roger Page  
Serge R. Tison  
Michel McMillan  
Paul Marcotte  
François Garneau  
Michel Legendre  
Christiane Brizard  
Eugène Czolij  
André Vautour  
René R. Poitras  
Dominique Fortin  
Claire Fortin

Jean A. Desjardins, c.r.  
Maurice Laurendeau  
Réjean Lizotte  
Marc A. Léonard  
Anne-Marie Lizotte  
André Wery  
Luc Bigaouette  
Pierre Legault  
Danièle Mayrand  
Donald Francoeur  
Louise Lalonde  
Lucille Dubé  
Suzanne Courteau  
Michèle Beauchamp  
Lucia Bourbonnais  
Jean-Marc Brodeur

LE BÂTONNIER Claude Teller, c.r.

### *Conseils*

Charles J. Gélinas, c.r.      André E. Gadbois, c.r.      Richard Mineau

Adresse téléphonique «Premont»  
Télex 05-25202

Tour de la Banque Nationale  
600, rue de la Gauchetière ouest,  
Montréal, Québec  
H3B 4L8

Téléphone (514) 878-9411\*  
Télexcopieur (514) 878-9092



---

# 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

---



**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

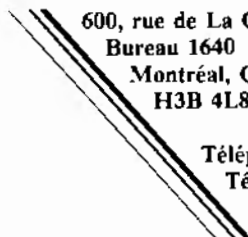
**Siège social**

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

## MARCHAND, JASMIN & MELANÇON AVOCATS

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

Pierre Jasmin  
Bertrand Paiement  
Alain Falardeau  
Anne-Marie d'Amours  
Sylvain L. Roy



600, rue de La Gauchetière ouest  
Bureau 1640  
Montréal, Québec  
H3B 4L8

Téléphone: (514) 393-1155

Télex: 055-60879

Télécopieur: (514) 861-0727

Adresse télégraphique: «Sajelex»

**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



Achévé d'imprimer  
en juillet 1988 sur les presses  
des Ateliers Graphiques Marc Veilleux Inc.  
Cap-Saint-Ignace, Qué.

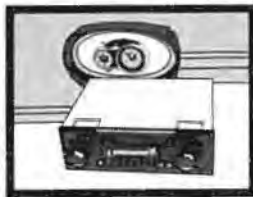
# *Pour un service à la hauteur de vos assurés.*

Nous offrons une gamme complète de services:



## **PARE-BRISE ET VITRES D'AUTOS**

Pour tous les  
genres de  
véhicules, y  
compris les  
importés



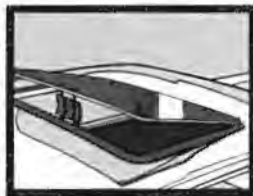
## **RADIOS ET SYSTÈMES DE SON**

Service  
complet de  
réclamation



## **FINITION INTÉRIEURE**

Housses,  
rembourrage,  
shampooing,  
décoration,  
etc.



## **TOITS OUVRANTS ET TOITS DE VINYLE**

AUSSI: SERVICE D'UNITÉS MOBILES POUR VOS CLIENTS  
ÉLOIGNÉS DES GRANDS CENTRES

GARANTIE INTER-SUCCESSALE G. LEBEAU

# **G. Lebeau**

**PLUS DE 40 SUCCURSALES AU QUÉBEC**

# Sodarcanc

*notre société offre des produits et des services financiers diversifiés*

*le plus important groupe de courtage d'assurance à propriété canadienne, doté du réseau de distribution le plus complet au Canada*

*le chef de file canadien de l'industrie de courtage de réassurance*

*l'une des dix plus importantes firmes d'actuaaires et de consultants au Canada*

*la seule compagnie de réassurance à propriété canadienne souscrivant la réassurance générale et vie*

**Dale-Parizeau inc.**  
*courtage d'assurance*

**BEP International inc.**  
*courtage de réassurance*

**MLH + A inc.**  
*actuariat-conseil  
et consultation*

**La Nationale,**  
Compagnie de Réassurance  
du Canada  
*souscription*



**Sodarcanc inc.**