
Assurances

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

Fondateur: GÉRARD PARIZEAU

LA PROFESSION COMPTABLE À L'HEURE DU
LIBRE-ÉCHANGE

WORKERS' COMPENSATION APPEALS

LES COMPAGNIES CAPTIVES EN COLOMBIE-BRITANNIQUE

THE PROSPECTS FOR CANADIAN REINSURANCE IN THE
1990'S

L'ASSURANCE ET LE PROJET DE CONSTRUCTION

LES ASSURANCES DU CHANTIER

LE CONTRAT DE FRANCHISE

LES CHRONIQUES

FAITS D'ACTUALITÉ

GARANTIES PARTICULIÈRES

CHRONIQUE DE DOCUMENTATION

CHRONIQUE JURIDIQUE

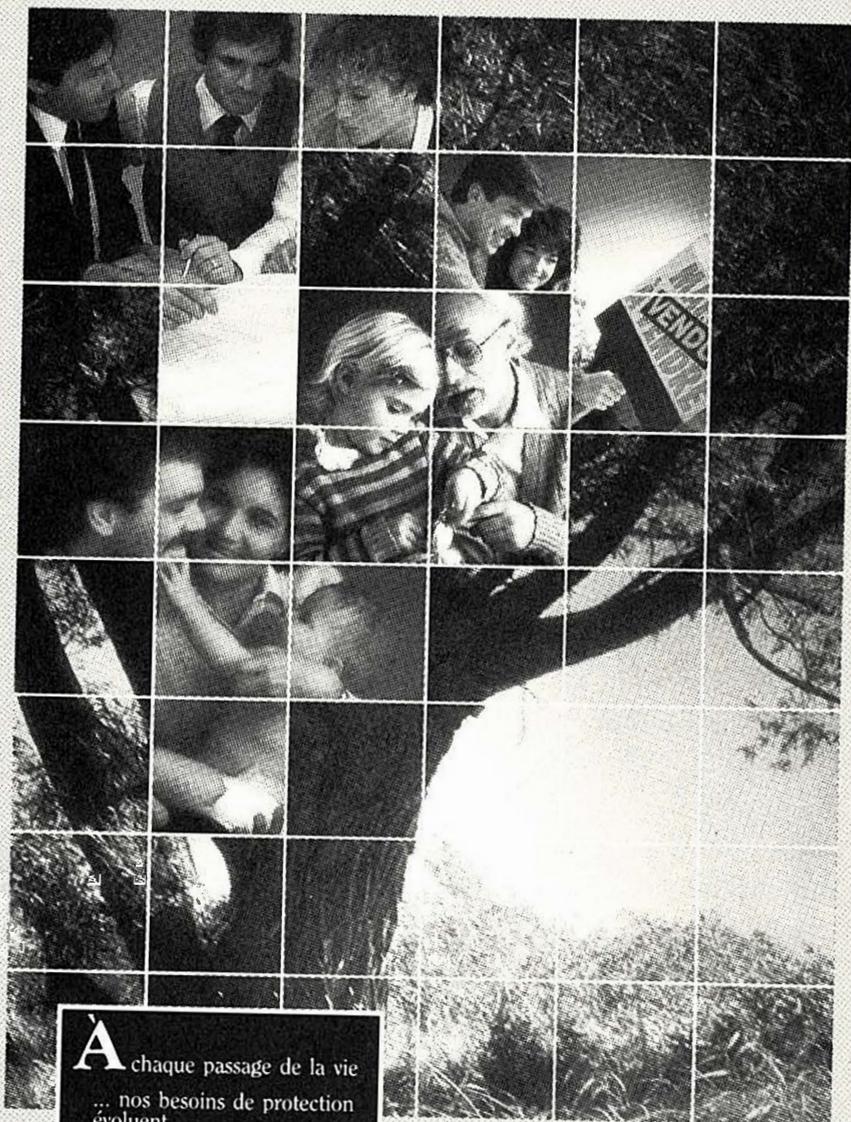
CHRONIQUE ÉCONOMIQUE

ÉTUDES TECHNIQUES

DOCUMENTS

PAGES DE JOURNAL





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

SOMMAIRE

LA PROFESSION COMPTABLE CANADIENNE À L'HEURE DU LIBRE-ÉCHANGE , par Yves-Aubert Côté	319
WORKERS' COMPENSATION APPEALS : THE SIGNIFICANCE OF THE STRUCTURAL OPTIONS , by Terence G. Ison	335
LA COLOMBIE-BRITANNIQUE : DOMICILE DE COMPAGNIES CAPTIVES DEPUIS 1987 , par Rémi Moreau	350
THE PROSPECTS FOR CANADIAN REINSURANCE IN THE 1990'S , by Christopher J. Robey	365
L'ASSURANCE ET LE PROJET DE CONSTRUCTION , par Nicole Duval Hesler	374
LES ASSURANCES DU CHANTIER – BIENS ET RESPONSABILITÉS , par Claude Barry	386
LA FRANCHISE, UN CONTRAT <i>SUI GENERIS</i> DANGEREUX , par Jean H. Gagnon	394
LES CHRONIQUES	
FAITS D'ACTUALITÉ , par R.M.	417
Les résultats de l'assurance autre que vie dans le monde. Adoption de la charte de l'Association mondiale des organisations exploitant les centrales nucléaires. Mesures en vue d'accroître l'accessibilité au système judiciaire et le projet d'une assurance juridique. Un fonds d'indemnisation des pertes encourues en raison d'une opération malhonnête. Deuxième assemblée annuelle du Pool d'assurance de responsabilité civile pollution du Québec. La Loi sur le recours collectif : dixième anniversaire. La cinquième conférence internationale sur le sida, tenue à Montréal en juin 1989. Mesures additionnelles assurant le caractère confidentiel du fichier de renseignements, en assurance automobile – Loi 133. Le rapport annuel de l'Inspecteur général des institutions financières. Le patrimoine familial commun des époux, en cas de divorce ou de séparation. Résultats canadiens du premier trimestre de 1989. Indemnisation des victimes d'actes criminels (IVAC). La taxe sur les produits et services (TPS)	
GARANTIES PARTICULIÈRES , par Rémi Moreau	427
La police tous risques chantiers : ses restrictions	
CHRONIQUE DE DOCUMENTATION , par R.M. et G.P.	435
Le bulletin <i>En Cours</i> de Desjardins, Ducharme, avocats. Les études économiques <i>Sigma</i> et <i>Expériodica</i> . <i>Thompson's World Insurance News</i> . <i>Marine Insurance</i> . <i>No-Fault Automobile Insurance in Canada</i> . <i>Special Lectures of the Law Society of Upper Canada</i> . <i>Le secret professionnel</i> . Programme de protection des consommateurs en assurances de personnes. La libre prestation des services d'assurance en 1992 dans l'Europe des douze. <i>Forces</i> . <i>L'Actualité terminologique</i> . Société royale du Canada. <i>Economic Perspectives</i> . Incunables, livres anciens, vieux documents, livres d'art à l'Université de Montréal. Le père Brückberger et ses Mémoires. <i>Les Fils de la forêt</i> . <i>Life Insurance Tables</i> . <i>Out of the Inner Circle</i> . Discours de présentation à la Société royale du Canada, 1986 à 1988. Analyse actuarielle du Régime de rentes du Québec	

CHRONIQUE JURIDIQUE, par Rémi Moreau.....	446
Blessures en descendant d'une automobile. Le courtier : mandataire de l'assuré. Assurance invalidité applicable à un professionnel. Sur deux notions d'assurance retrouvées dans un même jugement : nullité <i>ab initio</i> de la police et opposabilité au créancier hypothécaire. Déclaration frauduleuse de sinistre. La faute intentionnelle et l'exclusion d'assurance. Sur diverses applications de la Loi sur l'assurance automobile	
CHRONIQUE ÉCONOMIQUE, par André Sirard	453
Revue de la conjoncture et perspectives	
ÉTUDES TECHNIQUES, par Rémi Moreau.....	462
La responsabilité des employeurs face aux dommages matériels subis par les employés. Le diabète est assurable. Les troubles politiques en Chine et l'assurance des risques politiques. Assurance construction	
DOCUMENTS	469
Le BAC et les perspectives de l'assurance d'ici l'an 2000.	
PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau	472

* * * * *

Les articles publiés dans la revue *Assurances* sont répertoriés dans:

- *Index de périodiques canadiens*
- *Index to Canadian Legal Periodical Literature*
- *Annuaire de jurisprudence du Québec*
- *Insurance Periodicals Index*

Dynamique par ce qu'elle communique...

...à son personnel

La Laurentienne Générale communique des faits.
Des faits importants. Des faits pertinents.
Des faits qui permettent à chaque individu de comprendre son organisation,
de s'y intégrer, de s'y développer.
Par son bulletin d'information, *La Manchette*, par son manuel *Partenaires*,
par son *Rapport annuel de l'employé*,
la Laurentienne Générale communique aussi à son personnel
le respect qu'elle lui porte.

...à ses courtiers

La Laurentienne Générale communique des idées.
Des idées neuves. Des idées qui font du bruit.
Par son bulletin *Info-Courtiers*, formule unique dans l'industrie de l'assurance,
par ses Communiqués, de facture professionnelle,
par sa Tournée annuelle, un contact direct entre clients et décideurs,
la Laurentienne Générale communique aussi à ses courtiers
l'importance qu'elle leur accorde.

...à ses assurés

La Laurentienne Générale communique beaucoup d'informations.
Des informations honnêtes. Des informations utiles.
Des informations qui viennent éclairer leurs décisions.
Par sa série de dépliants publicitaires,
des modèles de simplicité dans ce monde complexe de l'assurance,
la Laurentienne Générale communique aussi à ses assurés
sa volonté de bien les protéger.



LAURENTIENNE
GÉNÉRALE

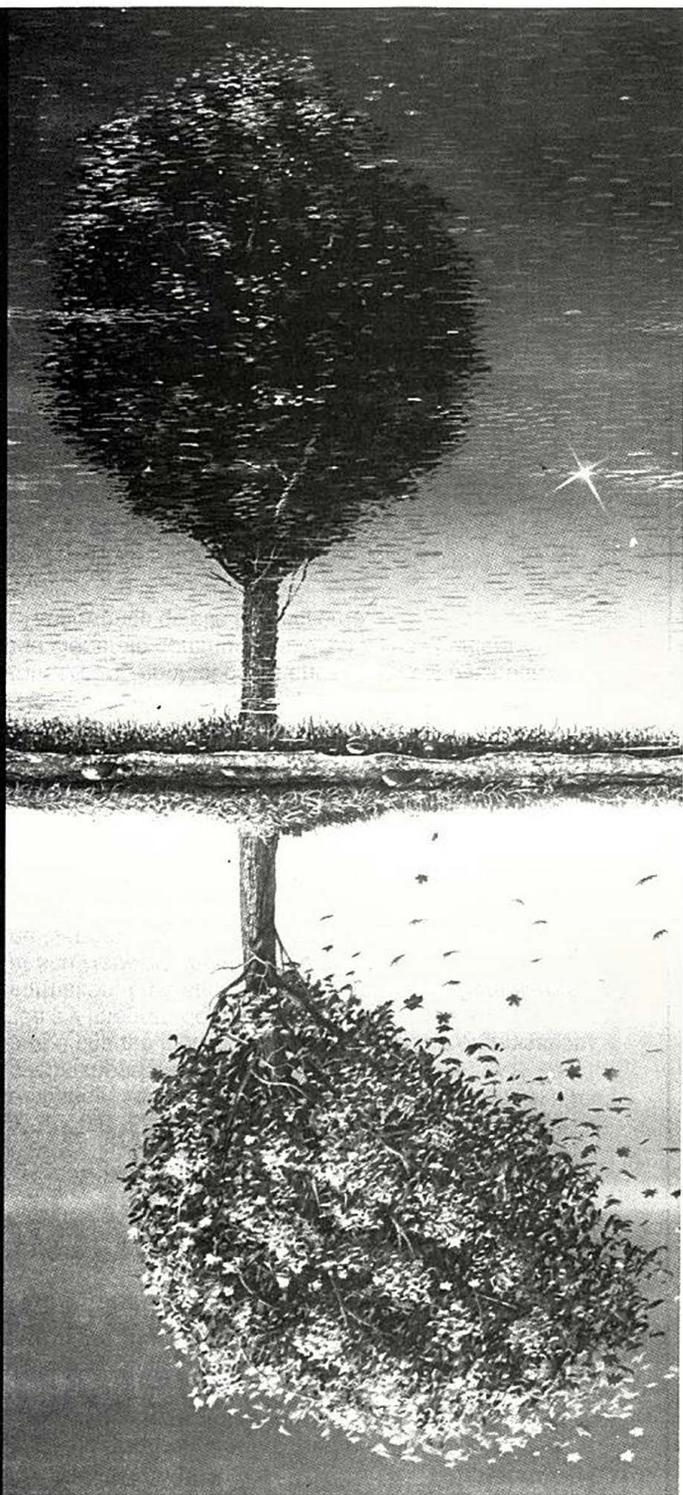
LA STABILITÉ
EN PRIME

L'Union Canadienne
La Norman
Les compagnies d'assurances



L'Union Canadienne
La Norman
compagnies d'assurances,
des valeurs sûres.
À une époque
de grande agitation,
il est bon de pouvoir
se fier à une entreprise
stable.

UN
REFLET
DE
STABILITÉ



GAGNÉ, LETARTE, SIROIS, BEAUDET & ASSOCIÉS

AVOCATS ET PROCUREURS

JEAN H. GAGNÉ, C.R.
JACQUES BEAUDET
MARC WATTERS
JEAN-CLAUDE ROYER, LL. M.
JEAN M. GAGNÉ, M. FISC.
LOUISE LETARTE, LL. M.
GEORGES P. RACINE

GUY LETARTE, C.R.
YVES GONTHIER
GRATIEN BOILY
MICHEL DOYON, PH. D.
DAVID F. BLAIR
SERGE BELLEAU
LOUIS TRUDELLE

GUY SIROIS
BENOÎT MAILLOUX
MICHEL HÉROUX
MARTIN R. GAGNÉ, LL. B. (MCGILL)
JEAN GASCON
MICHELINE LECLERC
LOUIS VALLIÈRE

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
TEL. (514) 845-5171

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)

MARCHAND, JASMIN & MELANÇON **AVOCATS**

Michel Marchand
Paul A. Melançon
François Shanks
Francis C. Meagher
Jacqueline Bissonnette
Pierre Dondo
Christiane Lavallée

Pierre Jasmin, D.E.S.
Bertrand Paiement
Alain Falardeau
Jacques Perreault
Paul-Yvan Martin
Marie-Claude Thibault

CONSEIL: LE BÂTONNIER YVON JASMIN, C.R.



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»

Pepin, Letourneau & Associés

AVOCATS

ALAIN LETOURNEAU, C.R.
CLAUDE PAQUETTE
ALAIN LAVIOLETTE
MICHEL BEAUREGARD
CHARLES E. BERTRAND
LORRAINE POIRIER

Le bâtonnier GUY PEPIN, C.R.
BERNARD FARIBAUT
PIERRE DÉSORMEAU
ANDRÉ CADIEUX
ISABELLE PARIZEAU
JEAN-FRANÇOIS LÉPINE

ROBERT J. LAFLEUR
DANIEL LETOURNEAU
GAÉTAN H. LEGRIS
LUC LACHAPPELLE
CHRISTIAN M. TREMBLAY
ANNE JACOB

Conseils

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

Suite 2200
500, Place D'Armes
Montréal H2Y 3S3
Adresse télégraphique
« PEPLÉX »
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

Réassurance I.A.R.D.

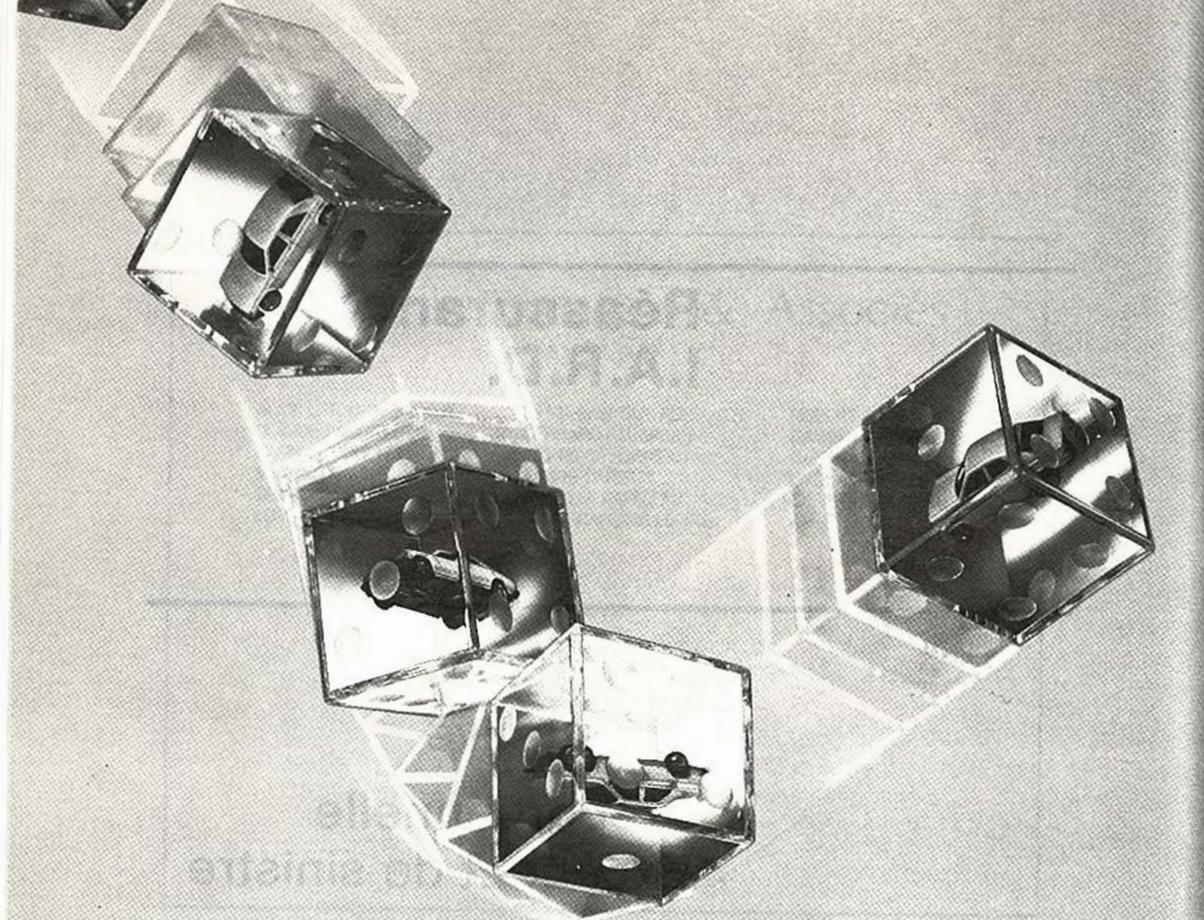
Traité
Facultative
Proportionnelle
Excédent de sinistre



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

Marcel Côté, A I A C

Directeur régional pour le Québec
Bureau 2365
630, boul. René-Lévesque ouest
Montréal (Québec) H3B 1S6
Téléphone: (514) 866-1841
Adresse télégraphique: Munichre Mt.
Télex: 055-60986



NE JOUEZ PAS AVEC LA PROTECTION AUTOMOBILE

Déjouez le hasard et optez pour une protection supérieure avec

INOV



Le Groupe Commerce lance INOV 80, une grande première. Un produit d'assurance automobile supérieur et abordable qui vous protège plus, dans plus de situations. INOV 90 regroupe en une seule police, l'assurance standard avec collision et les 6 garanties supplémentaires suivantes:

- Compensation pour la perte de jouissance de votre véhicule allant jusqu'à 40 \$ par jour pour un montant maximum de 1 200 \$.
- Exemption de la franchise en cas de délit de fuite ou de perte totale.
- Protection de 25 000 \$ si vous êtes responsable des dommages causés à un véhicule loué.

- Protection de 25 000 \$ si vous êtes responsable des dommages causés à un véhicule emprunté.
- L'assurance-vie de 15 000 \$ pour vous et votre conjoint dans le cas d'un décès relié à un accident de la route, que vous soyez conducteur, passager ou piéton.
- Protection standard de 1 million \$ en responsabilité civile.

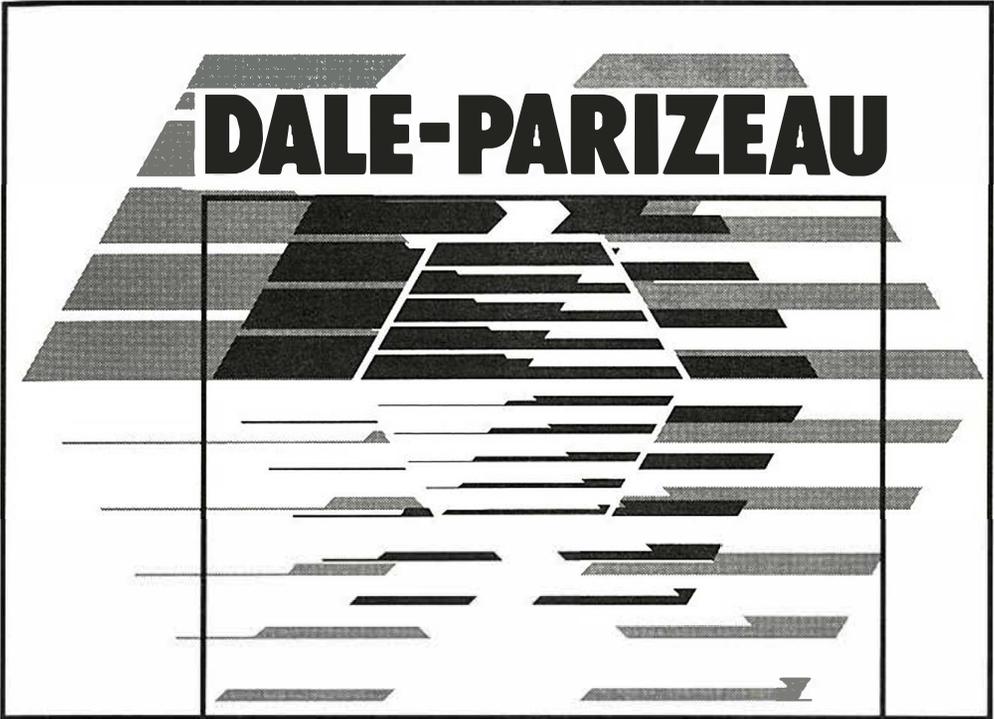
Le Groupe Commerce, numéro 1 de l'assurance automobile au Québec, fait un grand pas vers l'avenir: avec INOV⁹⁰, vous pourrez rouler l'esprit tranquille.

Pour obtenir plus de renseignements, appelez votre courtier d'assurances.

Une présence rassurante



LE GROUPE COMMERCE
Compagnie d'assurances



DALE-PARIZEAU

Les professionnels du **courtage d'assurance.**

Avec près de 1 000 personnes dans plus de 35 villes au pays, Dale-Parizeau forme le plus important groupe de courtage d'assurance à intérêts canadiens. Nous mettons notre puissant réseau humain et technologique au service de nos clients, quels que soient leurs besoins.

Dale-Parizeau est membre du groupe Sodarcan.

Montréal : (514) 282-1112 Toronto : (416) 591-2500 Vancouver : (604) 681-0121



Dale-Parizeau inc.
courtiers d'assurances

Un réseau national à votre service



BEP International **Chef de file canadien**

Depuis plus de 25 ans, BEP International apporte à sa clientèle une expertise reconnue dans l'élaboration de programmes de réassurance traditionnels et innovateurs.

En s'appuyant sur les ressources de ses trois bureaux situés en Amérique du Nord, notre groupe poursuit son engagement dans le développement de nouveaux produits et dans le mariage des technologies modernes aux formules traditionnelles de réassurance, dimensions essentielles de

la qualité et de l'efficacité du service qui ont contribué à établir sa solide réputation.

BEP International est membre du groupe Sodarcan, lequel se classe parmi les vingt plus importants courtiers d'assurance et de réassurance au monde.



BEP International

Courtiers de réassurance

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 Lluelles, Denis Moffet,
Monique Dumont, Lise Jolicoeur
et Rémi Moreau

Administration :

1140, boul. de
Maisonneuve ouest
7^e étage
Montréal, Québec
H3A 3H1
(514) 262-1112

**Directeur et
secrétaire de la rédaction :**
M^e Rémi Moreau

Secrétaire de l'administration :
M^{lle} Lise Jolicoeur

© Tous droits de reproduction et de traduction réservés.
Canada 1989 – par Sodarcac Inc., Montréal, Canada.

57^e année

Montréal, Octobre 1989

N^o 3

La profession comptable canadienne à l'heure du libre-échange⁽¹⁾

par

Yves-Aubert Côté⁽²⁾

The author introduces his subject by observing that the Canada-U.S. Free Trade Agreement which came into effect on January 1st of this year gives formal recognition to the long-standing integration of our two countries.

From the standpoint of the Canadian public accountancy profession he then examines the basic principles underneath the provisions of the Agreement relating to services, emphasizing that the principle of national treatment as enunciated stops short of prescribing mandatory mutual recognition and the free circulation of professionals.

(1) Cahier N^o 1 publié sous la responsabilité de la Chaire de sciences comptables de l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal. Les tableaux auxquels il est fait mention dans le texte ont été volontairement omis. L'original complet de cet article est disponible à la Chaire.

(2) Titulaire de la Chaire de sciences comptables.

He speculates on the consequences of the choice to be made by the Canadian and American accountancy professions between the status quo and the pursuit of professional harmonization, outlining the principal questions to be resolved on the latter case.

In conclusion, the author urges the Canadian profession thoroughly to analyse the Agreement with a view to adopting strategies aimed at preserving Canadian identity while looking after the interests of the public.

320



Introduction

Le premier janvier 1989 a marqué l'entrée en vigueur de l'accord commercial de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Cette entente crée un ensemble économique continental en terre nord-américaine. Elle intervient peu de temps avant que ne soit théoriquement complétée la mise en application de quelque 270 décisions⁽³⁾ devant conduire à l'unification économique, qui était déjà très avancée, de l'Europe 1992. Malgré les controverses assez vives que son étude a suscitées, l'entente canado-américaine a été adoptée par les instances politiques des deux pays. Aux États-Unis, la Chambre des représentants s'est prononcée d'une manière nettement favorable par 366 voix contre 40, et le Sénat en a fait autant par 83 voix contre 9. Au Canada, les votes reflètent la vigueur des débats. La Chambre des communes a donné son assentiment par 141 voix contre 111, 43 députés étant absents. Le Sénat, de son côté, s'est prononcé dans le même sens par 24 voix favorables contre aucune voix défavorable ; toutefois, il faut noter 32 abstentions et 48 absences. Le *Tableau No 1* montre la progression chronologique de l'Accord. Il fait notamment ressortir la disparition graduelle des barrières tarifaires, ce à quoi vise principalement l'Accord. En même temps, on veut faciliter la circulation des biens, des services et des investissements entre les deux pays.

Fruit de négociations ardues, le projet d'accord de libre-échange, cette fois, aura été conduit à terme avec succès. Cette fois, dis-je, car l'histoire nous apprend que l'idée est dans l'air depuis

⁽³⁾ LEJEUNE, Jean-Paul, 1992 : *L'Europe change de visage*. Revue Commerce, Publications Transcontinental Inc., Montréal, mars 1989, pp. 68-77.

longtemps. « Déjà avant la guerre anglo-américaine de 1812 existait un réseau d'échanges fondés alors sur la nécessité, car la province canadienne ne produisait pas assez pour se sustenter. Il y eut commerce clandestin durant la guerre et, après 1812, les relations normales reprirent comme auparavant. Puis, il y avait migration de personnes et de capitaux. . . »⁽⁴⁾. Certes, il n'y avait pas d'accord formel, mais nous avons là en germe une donnée qui, avec le temps, prendra de l'importance : celle d'un rapprochement grandissant et déterminant de l'économie des deux pays. Cette donnée s'exprimera formellement par la signature d'un traité de réciprocité qui, de 1854 à 1866, va engendrer une période de prospérité au Canada. La décision américaine de ne pas le renouveler ajoutera aux problèmes financiers aigus de notre pays, qui ne seront pas étrangers à la création de la confédération canadienne. Un autre projet d'entente formelle renaîtra en 1911, à l'initiative du président Taft, mais la défaite électorale du gouvernement Laurier y mettra fin, sans appel. En 1947, les hésitations du premier ministre King le conduiront à refuser, au dernier moment, de signer le document issu de négociations secrètes. Malgré tout, le climat – devenu légendaire – de bon voisinage aura pour effet de créer des liens de plus en plus étroits entre les deux économies. Cette situation conduira, peu de temps avant la signature du texte final de l'Accord, un observateur attentif de la scène politique à écrire : « Il est clair aujourd'hui que c'est la nature qui l'a emporté. Il n'y a pas dans le monde deux pays aussi économiquement intégrés que les États-Unis et le Canada. Plus intégrés encore, tout en prétendant ne pas le vouloir, que ne le sont les pays qui le recherchent ouvertement. C'est dire la puissance des forces naturelles en présence »⁽⁵⁾.

321

Ces quelques repères historiques suffiront, me semble-t-il, à refléter la présence, dans les faits et les idées, de la notion de libre-échange au Canada depuis bientôt deux siècles. Car, on l'aura deviné, tel n'est pas l'objet de mon propos. Celui-ci ne procède pas davantage de l'ambitieuse intention d'analyser l'ensemble de l'Accord. Il découle, plus sobrement, de la préoccupation de chercher à entrevoir la portée de l'Accord sur la profession comptable canadienne. Cette démarche s'enracine dans la conviction profonde qu'il

(4) FAUCHER, Albert, *Québec en Amérique au XIX^e siècle*. Éditions Fides, Montréal, 1973, 247 pages, p. 25.

(5) LANDRY, Bernard, *Le sens du libre-échange*. Éditions Québec/Amérique, Montréal, 1987, 189 pages, p. 32.

est impérieux de réfléchir au plus vite sur les modalités d'insertion des comptables professionnels dans les grands ensembles économiques nouveaux qui se dessinent à la veille du XXI^e siècle.

I – Quelques observations sur les services au Canada

322 L'Accord englobe le commerce des produits, la fourniture de services, les courants d'investissement et d'autres questions afférentes à ces aspects. Le secteur des services est évidemment celui qui nous intéresse spécialement, puisque c'est par le biais des règles relatives à ce secteur que la profession comptable est susceptible d'être touchée.

Dans les affrontements publics auxquels le projet a donné lieu au Canada, on a pu observer assez curieusement que le secteur des *services* – si l'on excepte le domaine de la santé – est resté dans l'ombre. Pourtant, il représente « l'élément le plus important de l'économie canadienne – 70% du produit intérieur brut et 8,8 millions d'emplois »⁽⁶⁾. Qui plus est, « entre 1976 et 1986, le secteur des services a donné lieu à la création de plus de 90% de tous les nouveaux emplois au Canada »⁽⁷⁾.

Sous l'angle du commerce international, le commerce des services, contrairement à celui des produits, n'est présentement pas soumis au Canada à des règles relevant de principes d'application générale. Cela peut paraître surprenant pour un pays qui dit percevoir que ce secteur correspond au « nouvel horizon de la politique commerciale internationale des années 80 »⁽⁸⁾. Quoi qu'il en soit, dans l'ordre des faits, « le commerce des services entre le Canada et les États-Unis a atteint plus de 24,4 milliards de dollars en 1986 »⁽⁹⁾. Ce montant correspond à la somme des exportations de services du Canada vers les États-Unis (10,9 milliards de dollars) et des importa-

⁽⁶⁾ *L'Accord de libre-échange Canada/États-Unis et les services*. Gouvernement du Canada, Ottawa, 26 juillet 1988, 46 pages, p. 1.

⁽⁷⁾ *Op. cit.*, p. 9.

⁽⁸⁾ *Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis*. Synopsis du 10 décembre 1987, Ministère des Affaires extérieures. Gouvernement du Canada, Ottawa, 63 pages, p. 41.

⁽⁹⁾ *L'Accord de libre-échange Canada/États-Unis et les services*. Gouvernement du Canada, Ottawa, 26 juillet 1988, 46 pages, p. 1.

tions en provenance des États-Unis (13,5 milliards de dollars)⁽¹⁰⁾. Il ne représente toutefois que 9,5% de la valeur totale des services produits au Canada⁽¹¹⁾.

Signalons aussi quelques obstacles au commerce international des services qui doivent figurer dans la toile de fond des questions qui nous préoccupent. Ce sont :

- ceux qui, relevant des services d'immigration, imposent des restrictions sur les voyages d'affaires ;
- ceux qui découlent de l'absence de reconnaissance mutuelle des normes professionnelles ;
- ceux qu'impose la réglementation nationale, par exemple, quant au droit d'exercice d'une profession.

323

Les brèves observations qui précèdent suffisent à faire ressortir l'importance relative des services, aussi bien que les barrières principales au commerce des services entre le Canada et les États-Unis. Voyons maintenant ce que propose l'Accord.

II - L'Accord et les services professionnels

A. Esprit général en matière de services

L'Accord repose sur un certain nombre de principes généraux. Nous ne retiendrons que ceux qui mettent en cause les services.

1. Traitement national

En vertu du principe du traitement national, les deux pays ont « convenu de ne faire aucune distinction entre les prestataires canadiens et américains de ces services, c'est-à-dire de les traiter sur un pied d'égalité »⁽¹²⁾. Cela veut dire⁽¹³⁾ :

- adopter à l'égard des fournisseurs de services de l'autre le même comportement que celui que l'on a vis-à-vis de ceux de son pays ;

⁽¹⁰⁾ Cf. *Op. cit.*, p. 15. Les efforts de la Chaire de sciences comptables, pour obtenir des données touchant au secteur comptable, n'ont pas porté fruit. *Statistique Canada*, à qui nous nous sommes adressés, n'a pas la réponse aux questions suivantes :

- Quelle est la part du secteur comptable dans le 70% du produit intérieur brut ?
- Quelle est la part du secteur comptable dans la valeur de 24 milliards \$ relative au commerce des services entre le Canada et les États-Unis, en 1986 ?

⁽¹¹⁾ *Ibid.*

⁽¹²⁾ Cf. renvoi 8, p. 42.

⁽¹³⁾ Cf. renvoi 6, p. 26.

- s'abstenir d'accroître par la réglementation les mesures discriminatoires à l'endroit des fournisseurs de services de l'autre pays, appliquant ainsi le principe de non-discrimination.

324 Il faut toutefois noter une atténuation relative de ce principe, atténuation qui a pour conséquence de reconnaître qu'il puisse exister des différences entre les deux pays dans le traitement des personnes (article 1402). L'obligation d'accorder le traitement national ne constitue donc pas un impératif absolu. Elle accepte que ce traitement ne soit pas totalement identique. « Ainsi, une Partie peut accorder un traitement différent pour des raisons légitimes, comme la protection du consommateur ou la sécurité, dans la mesure où le traitement est équivalent au bout du compte »⁽¹⁴⁾.

2. Caractère prospectif de la réglementation

La réglementation à laquelle l'Accord donnera lieu aura un caractère prospectif, c'est-à-dire qu'elle visera les lois et règlements à venir et non passés.

3. Expression concrète des intentions

En ce qui concerne le commerce des services, les négociateurs ont exprimé concrètement leurs intentions dans trois annexes sectorielles (article 1404) :

- la première s'applique à un secteur professionnel, l'architecture ;
- la seconde touche au commerce des services de tourisme ;
- la troisième englobe les services informatiques et services améliorés de réseau de télécommunications de base.

De ces trois annexes, c'est évidemment la première qui nous intéresse et nous y revenons dans un instant. De même sera-t-il pertinent de nous arrêter aux autorisations de séjour temporaire pour gens d'affaires qui font l'objet d'un chapitre spécial (chapitre 15).

B. Dispositions particulières relatives aux professions

Nous venons de l'indiquer, l'Accord contient une annexe relative à l'architecture. Cette annexe « servira de modèle à d'autres professions désireuses d'obtenir, en vertu de l'Accord, une reconnais-

⁽¹⁴⁾ *Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis*. Ministère des Affaires extérieures. Gouvernement du Canada, Ottawa, 14 novembre 1988, 337 pages, p. 211.

sance professionnelle réciproque »⁽¹⁵⁾. Ce passage, encore une fois tiré d'une publication du gouvernement canadien, nous dit essentiellement deux choses :

- a) les professions ne sont pas obligées de s'engager dans la voie de l'Accord, c'est-à-dire d'obtenir une reconnaissance professionnelle réciproque entre les deux pays ;
- b) si, d'aventure, elles prenaient la décision de s'engager dans la voie de l'Accord, le modèle à suivre devra être celui des architectes.

Que dit-on de ce modèle ? Le *Tableau No 2* reproduit le calendrier d'exécution que nous avons bâti à partir des dispositions de l'Accord, relativement aux architectes. Il montre que la mission des deux corporations professionnelles en cause (l'américaine et la canadienne) doit se réaliser dans un temps relativement court. Et cela, malgré le fait que cette mission englobe des questions dont on peut mesurer l'ampleur par l'énumération suivante qui en est faite dans l'Accord (Annexe 1404, article 2) :

- « a) éducation – accréditation des écoles d'architecture ;
 - « b) examens – examens pour obtenir l'autorisation d'exercer ;
 - « c) expérience – détermination de l'expérience requise pour obtenir l'autorisation d'exercer ;
 - « d) déontologie – normes spécifiant la conduite professionnelle requise des architectes autorisés à exercer, et les mesures disciplinaires à prendre en cas de non-conformité ;
- et
- « e) perfectionnement professionnel – éducation permanente des architectes autorisés à exercer ».

C. Une question d'importance : les voyages d'affaires

Mais le calendrier d'exécution relatif aux architectes auquel nous venons de faire référence touche à des questions qui laissent en retrait celle de la libre circulation des personnes. À cet égard, une publication officielle du gouvernement canadien indique qu'une « véritable situation de libre-échange suppose non seulement l'absence de discrimination dans le traitement des biens, des services et des investissements, mais aussi le libre passage aux frontières des person-

⁽¹⁵⁾ Cf. renvoi 8, p. 27.

326

nes chargées d'effectuer des ventes et de gérer les investissements ou d'assurer le service avant et après la vente ou l'investissement. De plus, il ne peut y avoir de commerce de services professionnels et commerciaux que si les personnes concernées peuvent facilement franchir la frontière »⁽¹⁶⁾. Pareille description correspond à ce que sera l'Europe de 1992. L'Accord de libre-échange, en revanche, ne va pas aussi loin, car les gouvernements américain et canadien ont voulu conserver la capacité de contrôler les entrées dans leur pays respectif. Cependant, les négociateurs étaient vivement conscients des problèmes sérieux engendrés par les restrictions qui gênent le libre passage aux frontières des personnes appelées à rendre des services professionnels et commerciaux.

Ces deux données contraires ont conduit à retenir une solution où le mot *assouplissement* occupe la première place. En effet, les réglementations relatives à l'immigration seront assouplies de manière à rendre les formalités d'entrée plus simples et plus rapides. À cette fin, les deux gouvernements se sont entendus pour établir quatre catégories de voyages pour affaires et sept types d'activités admissibles pour de tels voyages (chapitre 15).

Les quatre catégories de voyages pour affaires touchent aux :

1. gens d'affaires en visite ;
2. négociants et investisseurs ;
3. professionnels ;
4. mutations à l'intérieur d'une société.

Quant aux sept types d'activités, on les identifie comme suit :

1. recherche et conception ;
2. expansion, fabrication et production ;
3. commercialisation ;
4. ventes ;
5. distribution ;
6. service après-vente ;
7. services généraux.

(16) Cf. renvoi 14, p. 233.

En définitive, les conditions d'entrée d'un comptable canadien désireux de séjourner temporairement pour affaires aux États-Unis, selon les dispositions de l'Accord, seront les suivantes. Il aura à présenter :

- une preuve de sa citoyenneté canadienne ;
- un document attestant la nature de son activité, c'est-à-dire qu'il exerce la profession comptable (elle figure en tête de la liste des professions mentionnées à ce propos dans l'Accord. Notons que sont exclus les services offerts par les médecins, les dentistes et les avocats) ;
- un document décrivant l'objet de son séjour et le situant parmi les sept catégories d'activités indiquées plus haut.

327

De plus, il devra répondre aux exigences normales américaines de santé et de sécurité.

L'ensemble de ces exigences projette évidemment une image plutôt éloignée de celle du libre-échange. Par rapport à la situation présente, le progrès n'est pas évident. Mais, on nous dit que d'autres étapes suivront en vue de libéraliser davantage les échanges.

III – La profession comptable canadienne

A. Ce qu'elle représente

Les comptables professionnels, nous le savons, ont des activités variées. Celles-ci, pour les fins de notre exposé, peuvent être groupées en deux catégories :

- a) les activités à l'intérieur du cadre de l'exercice de la profession, c'est-à-dire, principalement, l'activité de certification et l'activité de conseil ;
- b) les autres activités, c'est-à-dire celles relatives à des emplois, dans, notamment, l'industrie, le commerce, la fonction publique, l'enseignement.

Au Canada, deux groupements professionnels de comptables ont des membres qui participent aux deux types d'activités mentionnées ci-dessus : les comptables agréés (C.A.) et les comptables généraux agréés du Canada (C.G.A.). Un troisième groupement, les comptables en management (C.M.A.) existe également ; sa vocation est orientée vers la comptabilité de gestion et les domaines connexes.

328

L'existence de la profession comptable ayant parmi ses composantes importantes l'exercice de la profession, nous retiendrons davantage, pour notre propos, les groupements où paraît cet élément, renforcé le cas échéant par une reconnaissance juridique. Dans cette perspective, le *Tableau No 3* révèle que 19,606 comptables agréés (soit 43,6% des membres) exercent la profession dans des cabinets. Le *Tableau No 4* nous permet d'en observer la répartition à travers le Canada, par provinces. De leur côté, les comptables généraux agréés, suivant le *Tableau No 5*, comptent 2,843 d'entre eux qui sont engagés dans la pratique publique. Le détenteur du titre de C.G.A. ne bénéficie pas d'un droit de pratique géographiquement aussi large que celui qui a le titre de C.A. Ce même tableau met en lumière le fait que les lois provinciales, sous l'empire desquelles s'exercent les professions au Canada, contiennent des dispositions restrictives à l'égard des C.G.A., en ce qui a trait à la certification. En revanche, ils ont toute liberté d'offrir au public leurs services, en ce qui touche à la tenue des comptabilités et au rôle de conseil. Il en va autrement pour les C.A., dont l'activité de certification est reconnue dans l'ensemble du pays et qui ont aussi, évidemment, des activités de conseil.

Au total, nous obtenons, du côté canadien, un ensemble de 22,449 comptables exerçant en 1987-1988 la profession en cabinets :

C.A.	: 19,606
C.G.A.	: <u>2,843</u>
	22,449

Le *Tableau No 6* reflète la situation aux États-Unis où l'on observe, en 1988, que 126,771 CPA exercent la profession en cabinets.

Les chiffres parlent d'eux-mêmes, quant aux forces en présence.

B. Comment elle peut être touchée par l'Accord

Lorsque l'on réfléchit sur l'impact du libre-échange, on se rend compte que la profession comptable est susceptible d'être touchée de multiples façons à travers, en première approximation, trois grandes lignes de force :

1. la profession vue sous l'angle de l'activité-service à la clientèle qui, à son tour, englobe :
 - l'activité de certification ;
 - l'activité de conseil ;

2. la profession vue en elle-même, c'est-à-dire sous l'angle corporatif qui, à son tour, englobe, notamment :
 - la formation (avant et après l'entrée dans la profession) ;
 - l'entrée dans la profession ;
 - l'exercice de la profession (déontologie, normes, etc.) ;
3. l'environnement vu sous l'angle de la réglementation (ex. : Commissions des valeurs mobilières).

Déjà, on a pu constater, pendant les négociations qui ont conduit à l'Accord, que la profession comptable canadienne a été mise à contribution au titre de l'activité de conseil. En effet, plusieurs entreprises se sont adressées à des experts comptables pour leur soumettre des questions précises⁽¹⁷⁾. Pareilles interrogations révèlent chez les dirigeants d'entreprises la préoccupation de faire face avec succès aux défis que va proposer la conjoncture nouvelle.

329

Ainsi, la profession comptable canadienne s'est arrêtée avec une remarquable rapidité à des problèmes que son activité de conseil l'invitait à examiner. Force nous est aussi d'observer que cette même profession comptable, assez paradoxalement, ne s'est pas encore préoccupée d'elle-même, c'est-à-dire du sort qui lui sera fait par les nouvelles règles du jeu que l'Accord risque d'engendrer. Cela est surprenant, car dans la conjoncture nouvelle, comment pourra-t-elle échapper aux situations de fait ?

Dans cette perspective, le *Tableau No 7* vise à présenter d'une manière schématique un certain nombre de questions en cause. Chacun de ces aspects mériterait une analyse plus approfondie que celle permise par l'étendue du présent exposé. On peut penser, sans trop de risques de se tromper, que les premières retombées de l'Accord toucheront en priorité l'exercice même de la profession, englobant sous ce titre les autorisations de séjour temporaire pour affaires. À

(17) Voici quelques exemples :

- survie d'une filiale canadienne d'une société-mère américaine ;
- répercussions, s'il en est, de l'Accord sur le taux de change entre les deux pays et, par ricochet, sur la compétitivité ;
- importation via les États-Unis de marchandises venant de tiers pays ;
- recherche des caractéristiques des réseaux américains de distribution ;
- identification des traits distinctifs du milieu d'affaires américain, quant au cadre et aux pratiques juridiques et socio-culturelles et quant aux attitudes régionales ;
- etc.

cet égard, comment se présente la situation du commerce des services comptables entre le Canada et les États-Unis ?

Les comptables professionnels en cabinet ont progressivement développé un nombre grandissant de services sur une base internationale. Cela comprend, nous le savons, outre la certification, les conseils en gestion incluant, par exemple, des travaux liés à l'expertise au plan financier, à l'insolvabilité, etc.

330

Il existe présentement des arrangements, tantôt formels, tantôt informels, pour faciliter le commerce des services en comptabilité et en vérification entre les deux pays. Les plus gros cabinets ont des affiliations internationales. D'autres, plus petits, ont des liens par voie d'arrangements *ad hoc*, lorsqu'ils doivent traiter d'affaires au-delà de la frontière entre les deux pays. Mais il y a actuellement des restrictions qui entravent l'échange de services entre les CPA américains et les C.A. canadiens. Nous en avons dit un mot précédemment. Il convient d'y revenir. Ces restrictions se localisent dans trois domaines :

- celui des barrières posées par l'Immigration et auquel l'Accord prétend proposer une amorce de réponse, comme nous l'avons vu ;
- celui de la pratique de l'expertise comptable, où l'on observe qu'un rapport de vérificateur doit, dans les deux pays, être signé par un comptable professionnel reconnu comme tel par le pays qui a juridiction ;
- celui de la reconnaissance mutuelle du titre professionnel, reconnaissance qui n'existe plus depuis 1980, suite au changement d'attitude des États américains. Ceux-ci exigent maintenant que tous les étrangers désireux d'exercer aux États-Unis subissent l'examen des CPA en entier. Au Canada, quatre provinces (Manitoba, Saskatchewan, Alberta et Québec) ont adopté la même politique, en refusant de reconnaître les titres étrangers, s'il n'y a pas reconnaissance réciproque. Quant aux autres provinces, elles permettent, comme auparavant, l'accès à la profession aux CPA américains sans imposer l'examen d'entrée, connu sous le nom d'*Examen final*

uniforme. Elles obligent, toutefois, à subir avec succès des examens portant sur :

- les lois fiscales canadiennes ;
 - le droit canadien ;
 - la déontologie ;
 - le Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés ;
- avec, en plus :
- l'exigence d'une brève période de résidence ;
 - l'exigence d'une expérience pratique dans la province où il entend exercer ;
 - la nécessité de fournir des références.

331

L'exigence d'un grade universitaire n'a maintenant plus de portée pratique, car les candidats qui se présentent à l'examen uniforme des CPA américains détiennent, à 1% près, un diplôme de premier cycle.

Ces observations laissent entrevoir les obstacles qu'il faudra surmonter. Quatre années de pourparlers, au début des années 80, n'ont pas permis à l'I.C.C.A., à l'AICPA et au National Association of State Boards of Accountancy de rétablir la réciprocité. La mise en cause de *tous* les États américains aurait gêné considérablement les pourparlers. La volonté politique d'en arriver à une entente n'aurait pas été, semble-t-il, suffisamment forte⁽¹⁸⁾. Quoi qu'il en soit, la situation présente n'empêche pas, au Canada, la Commission d'évaluation des diplômes étrangers de l'I.C.C.A. de placer parmi ses priorités l'étude du dossier américain. L'avenir dira si le climat de bonnes relations qui existe entre les instituts américain et canadien aura pu être un facteur propre à modifier la situation présente. Bien sûr, peut-on ajouter, dans la question de la reconnaissance mutuelle du droit de pratique de l'audit légal se profilent les exigences à l'entrée, les types de formation préalable et, partant, les programmes d'enseignement. Là encore, on observe entre les deux pays des écarts significatifs qui ne faciliteront pas les choses, d'autant plus que la situation, dans un pays comme dans l'autre, peut évoluer.

⁽¹⁸⁾ WILSON, David A. *Public Accountancy in Ontario : Modernization and Reform*. A Submission to the Attorney General of Ontario by The Institute of Chartered Accountants of Ontario, Toronto, 1988, 236 pages, p. 136.

C. Avenues qu'elle peut emprunter

Le *Tableau No 8* vise à indiquer d'une manière concise les voies que peut emprunter la profession comptable canadienne. Il montre qu'au départ, deux voies se présentent, selon que l'on répond ou que l'on refuse de répondre à l'invitation que traduisent certaines dispositions, aussi bien que l'esprit général de l'Entente.

Refus

332 Puisque, comme nous l'avons vu, l'Accord n'oblige pas strictement, cela veut dire qu'il n'y a pas d'obligation d'harmoniser la réglementation des deux pays dans un secteur donné. Cela signifie qu'en ce qui touche notre propos, l'Accord n'oblige pas à des règles comptables uniformes pour le Canada et les États-Unis.

S'arrêter là, sans plus, signifie que l'on opte pour le *statu quo*. Cela veut dire, du même coup, que la profession comptable canadienne (et, présumément, américaine) estime que ce qu'elle a déjà suffit. On suppose, dans ce cas, que le type de structure présente à ramifications internationales (sous le parapluie d'un seul cabinet ou par ententes entre divers cabinets nationaux) est suffisant pour répondre aux besoins appréhendés qui résulteront de l'Accord. Les grands cabinets, de même que plusieurs cabinets de taille moyenne, auraient ainsi une instrumentation propre à les placer en bonne situation de relever le défi de la croissance des services à rendre. Du moins, c'est l'hypothèse que nous retenons pour l'instant, en nous fondant sur l'existence de réseaux permettant l'échange de services.

Supposons, ensuite, que cette hypothèse du refus fonctionne bien au début. Si cette situation dure, elle conduit à imaginer un *statu quo* indéfini, à moins que, librement ou sous l'effet de pressions du milieu canadien et/ou américain, la profession comptable canadienne s'engage dans la voie de L'Accord.

Acceptation

Sous l'effet de quels facteurs peut-on être conduit à chercher à s'inscrire dans la ligne de pensée de l'Accord, pour un secteur professionnel donné ?

1. D'abord, par les intentions qui ont entouré la signature de l'Accord et qui sont exprimées clairement. Comment ?

- en associant libéralisation du commerce des produits et libéralisation du commerce des services ;
- en donnant une portée concrète aux intentions par l'indication d'un modèle de négociation professionnelle, exécutoire dans les vingt-quatre mois qui suivent l'entrée en vigueur de l'Accord ;
- par la nature et l'importance, à l'intérieur du modèle, des questions à être négociées, qui vont de la formation professionnelle aux normes, à la déontologie et au droit d'exercice ;
- par le souci de faciliter les déplacements d'affaires entre les deux pays.

333

2. Aussi, par les pressions qui peuvent se manifester. Quelles en seraient les formes et sous quels impératifs ? Nous ne saurions le dire, pour l'instant. À cet égard, on peut toutefois mettre de l'avant, sans trop de risques, que le milieu économique sera sensible :

- à la qualité des services professionnels dispensés ;
- à l'efficacité dans l'exécution du travail professionnel ;
- au coût d'un tel travail.

S'engager alors dans la voie de l'Accord signifie que les Parties comptables (américaine et canadienne) auront à établir un calendrier d'exécution à partir d'un scénario que nous avons bâti et qui est reproduit au *Tableau No 9*. Cela ne manque pas de soulever des questions. En voici quatre, à titre d'exemples :

- Comment seront amorcées de véritables négociations permettant, notamment, de fixer la date où elles débiteront ?
- Comment seront désignés les interlocuteurs officiels ?
- Fixera-t-on une durée aux négociations ?
- Sur quoi porteront les négociations ?

Cela n'épuise évidemment pas la liste.

Dans cette perspective, à quoi peut conduire la négociation entre la profession comptable canadienne et la profession comptable américaine ? Probablement à autre chose que le *statu quo*, à moins qu'elle se solde carrément par un échec. Car on ne commence pas à

négozier avec l'intention de ne rien changer. Alors, changer pour quoi ? Pour en arriver, nous dit l'Accord, à appliquer le *traitement national* aux comptables canadiens et américains qui offrent leurs services au public (expertise comptable, c'est-à-dire comptabilité publique, au Québec).

334 Quels seront les changements que l'on envisagera dans l'effort d'harmonisation auquel convie l'Accord ? Bien malin qui pourrait y répondre avec certitude. Tel qu'antérieurement indiqué, on peut toutefois penser que la reconnaissance mutuelle du droit de pratique puisse figurer parmi les premières questions, sinon la première, à étudier. N'est-il pas pertinent d'imaginer que l'influence de l'Accord se fasse aussi sentir sur le processus de normalisation comptable. Or, ce processus prend sa source à la fois dans la profession et hors de celle-ci, c'est-à-dire dans la réglementation (exemple : réglementation relative aux valeurs mobilières) dont doit tenir compte l'expert comptable. Et d'où viendront les influences dominantes dans la recherche des réponses ?

- Du milieu canadien ?
- Du milieu américain ?
- Du milieu international (particulièrement dans le cas des normes comptables) ?

Autre question : comment s'ajusteront les comportements des comptables face à une modification de la concurrence découlant de l'interpénétration plus poussée des marchés américain et canadien, quant au commerce des services ?

Dans cette transformation du milieu socio-économique, que deviendront les cabinets comptables de taille moyenne et les petits cabinets qui ne disposent pas d'atout, au plan international ?

Conclusion

Les interrogations, on le voit, ne manquent pas. Celles que nous avons formulées n'ont rien d'exhaustif. Mais elles invitent, de toute urgence, la profession comptable canadienne à une analyse approfondie de l'Accord, en vue d'établir des stratégies d'action. Celles-ci devraient s'inspirer, me semble-t-il, d'une volonté de préservation de l'identité canadienne, dans la recherche des intérêts les meilleurs du public.

Workers' Compensation Appeals : the Significance of the Structural Options⁽¹⁾

by

Terence G. Ison⁽²⁾

C'est avec plaisir que nous faisons paraître la présente étude du professeur Ison, dont la compétence est reconnue en matière de régimes d'indemnisation du travail au Canada. En particulier, l'auteur a déjà étudié et comparé les législations provinciales, dans son livre intitulé Workers' Compensation in Canada, édité par Butterworths (1983).

335

M^e Ison examine ici les nouvelles formes d'appel, en matière d'accidents du travail et compare deux options : "internal and external appellate structures". Les deux systèmes d'appel ont des avantages et des inconvénients propres que l'auteur identifie avec précision et clarté.



1. Introduction

In several jurisdictions, the last few years have seen turbulence and change in our systems of workers' compensation. One of those changes, and the subject of this article, is the development of new appeal structures.

Until 1973, systems of appeal and review in relation to workers' compensation were generally contained within the workers' compensation boards, except that in the Maritime provinces, appeals to the courts were allowed, generally on points of law. In 1973, an external board of review was created at the intermediate level of appeal in British Columbia. That was followed by an external Appeal Board at the second level of appeal in Nova Scotia, and external appeals

(1) This is a revision of a paper first given at the Fifth Annual Workers' Compensation Conference organized by Corpus Information Services on 12th October, 1988, in Toronto.

(2) Professor of Law, Osgoode Hall Law School, York University.

tribunals have been established more recently at the second level of appeal in Quebec, Ontario, and Newfoundland.

I would like to say that these changes all came about following a careful analysis of what was needed, that the problems with the previous structures were carefully identified, that the dimensions of the problems and their causes were ascertained, that the remedial options were identified and analyzed for their significance, that the optimum solution was identified to the problems that were found, and that the structural changes were then adopted. However, that is not what happened.

336

While these comments may not all be true of every province, the general picture seems to be that there was no government inquiry that identified exactly what the problems were with the previous structure, what was their scope and what were their causes, what were the possible remedial options, and why was the proposed change seen as the optimum solution. For example, many of the complaints related to appointments, and to the qualifications and characteristics of the personnel who were adjudicating in the previous appellate bodies. To whatever extent those complaints might have been valid, it is difficult to see why the appropriate response should have been a change in structure.

Exactly why these changes were made is not entirely clear, partly because credible reasons were not generally recorded. There were long-standing and vociferous complaints from the labour movement about negative attitudes within the boards, including complaints that the boards were violating the terms of the Acts by constraining unlawfully the scope of the coverage, as well as the levels and duration of the benefits. There was also some pressure from sections of the legal profession, and others who may have been influenced by legal modes of thought, and who wanted an appeal to a body that would be "independent". References were made, by way of analogy, to the court system ; and yet paradoxically, the hierarchical structure of decision-making in the court system seems to have more in common with the internal structures that prevailed in workers' compensation than with the new structures that include external appeals tribunals.

Related to this, union officials, professional advocates and other workers' advisers generally came upon the scene, if at all, only

after a decision had been made in primary adjudication, and their roles related primarily to the conduct of complaints and appeals. Hence the appellate system was at the forefront of their vision, and it may be for this reason that their condemnation fell upon the system of appeals more than upon primary adjudication.

Concurrently with the establishment of the most recent external appeals tribunals, other system changes have been made⁽³⁾ that are placing an enormous stress upon the appellate processes, and these changes too were generally made without any adequate analysis of the significance of what was being done.

337

Probably the most useful service that I can render here, however, is not to lament the way in which these changes came about, but to suggest some conclusions about the significance of the structural options.

2. Significance of the Structural Options

One conclusion that has become more obvious from recent experience is that as between internal and external appellate structures, one is not better in every way than the other. Each has its advantages and its disadvantages, and probably the most useful contribution that I can make is to try to identify what they are.

A. Advantages of an External Appellate Body

(i) Hearings

External appeals tribunals generally hold hearings, or at least recognize a right to a hearing upon request. Indeed, they may sometimes go to the extreme of holding unnecessary hearings when there is no real issue to be heard. At most times and places, internal appellate bodies also hold hearings, at least at one level in the appeals structure, but the right to a hearing has not always been recognized among all internal appellate bodies. The right to a hearing has not recently been recognized, for example, by the Commissioners of the Board in British Columbia.

⁽³⁾ Primarily the expansion of experience rating and the revival of the actual loss of earnings method of providing or denying benefits for permanent disability.

(ii) Fidelity to Law

The incidence of political power is often different in the legislative process from what it is in subsequent administration. This has always plagued our systems of workers' compensation, creating substantial pressures not to fulfil the provisions of the Acts.

338 Since the external appellate bodies are not responsible for the setting of assessment rates, it is commonly thought that they have more freedom from any pressures that could divert them from a proper standard of adjudication according to law. Political pressures for financial cutbacks do not seem to operate so directly and so powerfully on the external appeals tribunals as they often do upon the boards. Whether or not this is the explanation, most of the external appeals tribunals have generally recognized an obligation to provide justice according to law, although criticisms can be made of significant deviations.⁽⁴⁾ Fidelity to law has been found among internal appellate bodies, but it has probably been less consistent over time and place than among the external appellate bodies. Indeed, some sad examples have been found of a board exercising a power (contrary to constitutional principle) of dispensing with statutory provisions.

(iii) Analysis of the Issues

The external appellate bodies have generally done well in separating and identifying the issues of law, medicine, and non-medical fact. Most of the external bodies have also done well in analyzing the evidence, and in forming their own conclusions. The contrast is particularly marked with regard to medical issues. Among some of the internal appellate bodies, board doctors have tended to dominate the outcome, not only of the medical issues, but also commonly of the questions of law and non-medical fact, and this has been so even in jurisdictions in which they have been absent from the appellate hearings. This dominance over the outcome by an absentee group has sometimes reduced an appellate hearing to the status of a useless formality.

This advantage of an external appellate body is maximized when it is at the intermediate level of appeal, as in British Columbia. If the other conditions necessary for efficiency are present, that

⁽⁴⁾ For example, in Ontario in relation to the earnings loss supplements.

structure may enable a thorough and detached analysis of the issues to be achieved at an earlier stage than under other structures.

(iv) Reasons for Decisions

The external appellate bodies have generally been better at giving reasons for decisions. Again, the contrast is not consistent. For example, the external Appeal Board in Nova Scotia has not given proper reasons for decisions, while some of the internal appellate bodies have done so ; but overall, it seems to be true that the external appellate bodies have done better.

(v) Appointments

Because their function is confined to adjudication, the external appellate bodies have been able to attract people who are talented in that function without the need to consider whether they have other talents that would be required for other functions within a board.

Also in some jurisdictions, the function of Chairman of the Board seems to have been perceived sometimes by government as primarily a political role. Where it is perceived in that way, the person appointed to that position may not be selected by reference to any talent for appellate adjudication.

Moreover, the external appellate bodies do not seem to have attracted the worst features of the political process in their appointments in the same way as the boards sometimes have. In particular, the worst forms of patronage and of improper political interference do not seem to have been practised on the external appellate bodies to the same extent as they have sometimes been practised on some of the boards.

B. Advantages of an Internal Appellate Structure

(i) Expedition

The external appellate structures seem to have introduced the most incredible delays. For example, under the internal appellate structure that was familiar to me in British Columbia in 1973, it took about three to four months from date of accident until a decision at the final level of appeal. Nowadays, with the external appellate body at the intermediate level, that time seems to be more like 3 years, and it is now about 3 to 4 years in Ontario. That is hopeless for a system

that was established in the first place to provide for income continuity.

340

Incidentally, during my term as Chairman of the Board in British Columbia, appeals at the final level would be processed expeditiously, primarily because of the coalescence of appellate and executive functions. Most of my time was spent on executive responsibilities, and most of that role did not involve fixed-time appointments. Thus when a notice of appeal was received that included a request for a hearing, or if I directed a hearing, it was generally held in the next few days. The decision was commonly rendered at the hearing, or within a few days thereafter. In any event, the written decision relating to any appeal (whether with or without a hearing) was almost always mailed out within 14 days of receiving the notice of appeal. Hearings were scheduled as required and there was no backlog ; but the interesting point in the present context is that this was achievable because of the coalescence of executive and appellate functions.

(ii) Policy Co-ordination

An internal appellate structure allows the law and policy of the system to be developed in a coherent way and to be applied consistently at all levels of decision-making. Because the final level of appeal is also the body with executive responsibility in relation to primary adjudication, it can ensure that its decisions are treated as precedents and that a consistent body of law is applied throughout the system. Related to this, the appellate body is likely to be sensitive to the need for simplicity in primary adjudication. An external appellate tribunal may be more sensitive to variations in the facts of each case, and perhaps more prone to introduce more variables into the rules, thereby making the system more complex⁽⁵⁾.

Appellate adjudication is, in the nature of it, sometimes policy-making ; but an external appellate structure does not permit policy development by the same range of methods as might be used inter-

⁽⁵⁾ For example, the Appeals Tribunal in Ontario has decided that drunkenness may take a worker outside the course of employment, depending on the degree of intoxication (*Decision No. 99/89*), and that whether an injury causing impotence is compensable depends upon whether there is evidence of consequential psychological harm that impaired the earning capacity of the worker (*Decision No. 785/88*). Apart from being objectionable on legal grounds, those decisions introduce variables that are incompatible with the simplicity that is needed for the efficient operation of a social insurance system.

nally, for example, a seminar attended by the appropriate staff. Moreover, an external appellate tribunal, particularly when it is at the final level of appeal, tends to be a rival and potentially conflicting policy-making body, with the result that two contrasting bodies of law are likely to develop, and different criteria are likely to be applied at different levels in the appellate structure. This seems to be happening in Ontario.

This problem can be minimized if, as in British Columbia, the external appellate body is at the intermediate level. The overall responsibility for the development of law and policy then remains with the Commissioners of the Board as the final appellate tribunal, and as the body responsible for primary adjudication.

341

There is, of course, also an obvious downside risk with any structure in which the final level of appeal is internal. If the Board succumbs to the external or internal pressures to deviate from the terms of the Act, there is no external appellate tribunal to provide a corrective influence.

(iii) Quality Control

Where the commissioners of a board are the final level of appeal, the process can be used for quality control in relation to primary adjudication, as well as for the decisions on particular cases. Where a decision is reversed at the final level of appeal, the chairman can consider how it came to be wrong in the first place. Was it normal human error, or was it a predictable consequence of choices relating to the structure of primary adjudication, procedure, records systems, instructions, training, qualifications, personnel selection, workload, working conditions, or what? When the cause of the initial error has been identified, any appropriate directions can be given to avoid its repetition. Because an external appeals tribunal has no executive responsibility, it tends to focus more exclusively on getting the right answer to the case under appeal.

(iv) Informality

Internal appellate bodies usually proceed informally, using whatever modes of communication seem to be preferred by the parties. An external appellate structure tends to attract more lawyers, both as tribunal members and as advocates, and whether for this or other reasons, it seems to operate with a higher level of formality. In

Ontario, for example, if a claim is denied and the worker appeals to the Appeals Tribunal from that decision, the employer is notified of the worker's appeal even if the employer never opposed the claim in the first place. Some of these practices are more formal than in the courts, and they contribute to unnecessary cost and delay.

342 Again, some of the appeals tribunals require a party to give notice to the tribunal and to any other party of the documents and witnesses that the party plans to produce. Needless to say, non-compliance with these formal requirements is commonplace, and again, the result is to increase the cost and the delay. In Ontario and Quebec in particular, it has become almost routine for the appeals tribunals to plod through preliminary objections on procedural matters before getting to the merits of an appeal.

The external appeals tribunals also seem to use more legal jargon. Often this is unintelligible to the general public, and even when it is understood it can be off-putting. For example, workers are often told to "appear before" the tribunal rather than being invited to meet with the panel members. However, internal appellate bodies sometimes use in-house jargon, which can be just as mystifying.

(v) Protection of the Worker

Internal appellate systems have tended to offer the worker better protection from therapeutic harm, or from harm in the employment relationship. For example, some of the external systems recognize a right to cross-examine a disabled worker more extensively than the internal systems. Also some of the procedural changes that have accompanied the more recent external appellate systems have included access by an employer to the information on a board file relating to the worker, including medical reports, and even including psychiatric reports. Thus the adversary system, which was originally abandoned in the design of our workers' compensation structures, has been revived, and it has happened without any analysis of the therapeutic and labour market significance of what was being done, or of the other consequential costs.

(vi) Preparation

Under the internal appellate structures, the preparation required for a hearing has generally been minimal. If it appears at the hearing that further evidence is required, or that further inquiries

should be made, appropriate directions can be given and the matter can be adjourned, but that does not happen very often. Some of the external appellate bodies seem to perceive of the hearing as analogous to a "trial" in the courts, and the preparatory steps sometimes seem to be excessive.

(vii) Finality

An internal appellate body can generally bring to finality all of the issues which appear to be outstanding. It is not confined to the issues raised by the parties or to the issues that have been determined in primary adjudication. Where the commissioners of a board constitute the final level of appeal, they have the authority to determine matters at first instance as well as on appeal. For example, if a worker is appealing for a higher pension, and it appears from the evidence that the level of pension is appropriate, but that rehabilitation assistance is required, the commissioners can direct the provision of the appropriate rehabilitation assistance. Conversely, if the appeal related to the refusal of a rehabilitation measure, the commissioners could deny that appeal but determine that the level of pension should be increased.

343

The external appellate bodies are more confined to the issues that have been determined in primary adjudication, and thus the external structure creates a measure of inter-agency ping-pong.

Another example relates to the application of the statutory bar to personal injury claims in the courts. In Ontario, the Appeals Tribunal now has the jurisdiction to determine whether the statutory bar applies. The Tribunal has taken the view that its decisions in these cases do not bind the Board for compensation purposes. Yet one rationale for having these questions decided by a board or tribunal, rather than by the court, is to ensure that all of the decisions relating to the injury are made in a consistent way. Splitting the jurisdiction between the Board and the Appeals Tribunal has meant that all of the critical issues relating to the application of the Workers' Compensation Act to that case are no longer resolved in one proceeding, and the possibility has been created of inconsistent conclusions being reached by the Board and the Tribunal.

(viii) Rehabilitation

Because an internal appellate body may also have executive responsibility in relation to the rehabilitation consultants, it may be in a better position to direct the revision of a rehabilitation programme.

(ix) Retroactivity

344

An internal appellate body may be in a better position to deal with retroactivity issues. Suppose, for example, a claim is denied on the ground that the worker was not employed in an industry that is covered by the Act. Suppose that the claim is allowed at the final level of appeal on the ground that the industry is covered. Substantial injustice could be done if that decision were to be applied to workers and to employers with the same degree of retroactivity. Where the final level of appeal is the commissioners of a board, they might decide that the decision should be retroactive to a certain extent in relation to workers, but that another date should be established for the commencement of assessments. An external appellate body has no comparable authority to plan and direct the application of the coverage in a comprehensive way. That would have to be done by a separate process at the Board.

(x) Orientation

In an internal appellate structure, the system is more likely to be seen as one of social insurance, and to be developed with that perspective. In some of the new external appeals systems, there has been a tendency to see the system as requiring integration with the common law rather than to see it as part of our overall structure of social insurance.

Perhaps related to this, the reasons for decision issued by some of the appellate tribunals have followed a judicial style. Decisions of the common law courts are used as precedents even when they relate to other subject areas, and the style sometimes suggests that the author is writing for the court with an eye on judicial review rather than for the parties to the claim, the administrators of the system, or primary adjudicators. Moreover, an external appellate structure seems to negate any statutory mandate not to feel bound by strict legal precedent.

These postures of some of the external tribunals tend to negate and preclude the development of expertise in the administration of social insurance.

(xi) Cost

The external appellate structures appear to create a substantial increase in adjudicative cost. They require separate premises, separate personnel, separate libraries, and of course there are the very substantial costs of inter-agency co-ordination.

These cost increases go beyond anything that is shown in published accounts because the published figures generally show only the direct operating costs of the external tribunals. Part of the administrative cost of the boards is attributable to the appellate structure.⁽⁶⁾ The increased use of lawyers and of other professionals in the external systems increases in the formality of the process, and this results in a significant increase in the costs incurred by workers' organizations and by employers, as well as in the costs that are met by the boards from assessments.

345

Also part of the compensation cost is attributable to the therapeutic damage that is done, particularly by the delays in the system, but it is hard to form any estimate of how this compares with the therapeutic damage that is done by the injustices that occur in some of the internal appellate structures.

(xii) Implementation and Acceptance of Appellate Decisions

Where an external appellate body reverses a decision made at the board, the reaction at the board may sometimes be one of resentment. This may find expression in subsequent decisions relating to the claim. For example, if the appellate body has allowed a claim that had been disallowed at the board, the result may sometimes be an incredibly negative attitude in the assessment of benefits. Examples have been found of cases in which an external appellate body has decided that the claimant is entitled to a pension for a significant disability, but when it came to the assessment of the pension at the board, it was assessed at close to zero. An internal appellate body which has disciplinary authority in relation to primary adjudicators

⁽⁶⁾ For example, in Ontario, the Board now has a committee to review WCAT decisions.

is in a better position to ensure fidelity in the implementation of its decisions.

C. Hybrid Structures

346

A structure which might be seen as lying somewhere between an internal or external appellate body is to have a board consisting of one or two full-time executive personnel together with labour and management representatives serving on a part-time basis. The part-time members participate in appellate adjudication at the final level and also in the determination of policy issues, but do not participate in the routine administration of the board. This structure was used for many years in Manitoba and has recently been revived in New Brunswick. A good analysis of the significance of this structure would be helpful, but it is not something to which I have had any exposure. Also the jurisdictions that have used this structure have not published reasons for decisions, so that there is not much of a documentary record from which any impressions can be drawn.

D. A More Broadly Based External Tribunal

For a period of several years in Quebec, the final level of appeal in workers' compensation cases was the *Commission des Affaires Sociales*. That Commission was also responsible for appeals in relation to other areas of social insurance. That was changed in 1986 when workers' compensation appeals were transferred to the new *Commission d'Appel en Matière des Lésions Professionnelles*.

An analysis of the significance of having appeals to the *Commission des Affaires Sociales* would be useful, but it would need to be written by someone who is close to the scene. Incidentally, a more broadly based appellate structure is used in Australia, where the Administrative Appeals Tribunal receives appeals relating to a wide variety of matters lying within federal legislative jurisdiction, including workers' compensation appeals for employees of the federal government⁽⁷⁾.

E. Conclusions

The establishment of the new external appeals tribunals has been in many ways an improvement, but it has not been an unmixed

⁽⁷⁾ For a description of a commentary on that system, see *The Administrative Appeals Tribunal of Australia*, T.G. Ison, 1989, Law Reform Commission of Canada.

blessing. Nor is it clear that we had to take the disadvantages to get the benefits of this structure. If, instead of proceeding by the impulses of the political process, the structural options had been considered in a more analytical way, it might well have been found that a better structure could have been developed to capture most of the advantages of both an internal and an external appellate system, without the disadvantages of either.

Perhaps I should add that while I have tried to discuss the significance of the structural options, I do not want to suggest that the choice of an internal or an external appellate structure is the most important influence on the efficiency of appellate adjudication. Far more important than the structure is the quality of the appointments and the willingness of governments to shield the system from pressures to deviate from the pursuit of justice according to law. To the extent that the new external appellate bodies have been successful, a large part of the success seems to result from the calibre of the appointments.

347

3. The Broader Perspective

As I mentioned at the beginning, several of the new appellate structures have come under enormous stress. Given the volume of appeals that they receive, they cannot produce the output with anything close to reasonable expedition. Only in part, however, has this resulted from changes in the appellate structure. The systems of appeals are under pressure from other causes, and those pressures are not going to be relieved by making the appellate structure more external or more internal, or by tinkering with it in less drastic ways.

One such pressure is the failure to maintain a satisfactory level of primary adjudication. While a high level of primary adjudication has been achieved by some boards at certain periods in their history, this has commonly not been the case, and it is commonly now not the case. No system of appeals is going to work well if primary adjudication is fundamentally defective. There have been some recent improvements. In particular, the movement to decentralize claims adjudication and administration has spread, and it now includes Ontario. But the hard reality is that internal bureaucratic and political pressures, as well as external political pressures, generally operate to depress the quality of primary adjudication.

Secondly, systems for the review or reconsideration of initial decisions within the boards have been revived and expanded. When applied to recent decisions, these processes are a buffer that prevents the appeals system from having the elevating influence that it should have on the quality of primary adjudication. They are also wasteful and damaging in other ways.

348

Thirdly, the revision of appellate structures has coincided with the expansion of experience rating, and this too is putting enormous pressures on the appellate systems. No system of appeals is going to work well if a collateral regime is established that creates an economic incentive to maximize controversies. For this reason, as well as for the reasons that I have explained elsewhere,⁽⁸⁾ experience rating is a grave mistake.

Fourthly, several jurisdictions have abandoned pensions for permanent disability and replaced them by a system of lump sums, coupled with the prospect of ongoing periodic payments which are supposed to be calculated by reference to actual loss of earnings, and subject to periodic recalculation.⁽⁹⁾ This regime tends to increase the range of controversies and to invite their recurrence, and this cannot be mitigated by any efficiency in administration. Indeed, the more efficiently this method of calculation is administered, the more likely it may be to stimulate appeals.

4. Conclusion

One is tempted to wonder what Sir William Meredith might have thought of all this if he had been able to see what has been happening to workers' compensation in Canada over the last ten years. I think that he would have been disappointed, perhaps not so much with any particular change as with the aggregate, and above all, with the process of change. The government that appointed him recognized a truism that has since been overlooked, ie., the design or redesign of a system in public administration requires a system architect. Some of the more recent reports of review bodies have been well done, and I think in particular of the Report of the Workers' Compensation Review Committee in Manitoba of 1987. In several jurisdictions, however, major changes, including changes to the appeals

(8) "The Significance of Experience Rating", (1988) 24 *Osgoode Hall Law Journal*, 723.

(9) For a critique on this system, see "The Calculation of Periodic Payments for Permanent Disability", T.G. Ison, (1985) 22 *Osgoode Hall Law Journal*, 735.

structure, have been brought about more by political impulses than by rational inquiry, without identification of the problems or their causes, without apparent recognition of the options, and without any adequate analysis of the significance of what was being done.

Until about 20 years ago, our workers' compensation systems used to be studied from time to time by a Royal Commission, and major system changes emerged out of that process ; and of course since that time the processes of Royal Commissions have become more efficient. It is a matter of regret, and it will be a cause of great injustice as well as great waste, that governments have abandoned that practice in favour of making major system changes in more superficial ways.

349

One consequence of our methods of system revision is that governments seem to have forgotten what is perhaps the primary rule in the design of any system of social insurance ; ie., try to keep it simple. In at least some jurisdictions, the appellate structures seem to be sinking under the overload of complexities.

ERRATUM

Dans la « Chronique de documentation » du numéro de juillet 1989 de la Revue, il aurait fallu lire « Les Éditions SEM Inc. », et non « Les Éditions SCM Inc. », dans le titre de l'article VII, page 246.

La Colombie-Britannique : domicile de compagnies captives depuis 1987

par

Rémi Moreau

350

A Captive Insurance Company is an insurance company formed by an organization or organizations (which operate mainly outside of the insurance business) to handle all or part of the insurance needs of the owners (Foresight).

The author discusses the main aspects of the British Columbia Insurance (Captive Company) Act : costs, capitalization, taxation and governmental control. The reader will also find pertinent comparative information on other North American captive laws. In his conclusion, he presents certain advantages relating to the setting up of a captive in British Columbia.

July 21, 1989



Une compagnie captive incorporée en vertu de la loi dite *B.C. Insurance (Captive Company) Act* devient ainsi un assureur canadien autorisé à opérer dans la province de Colombie-Britannique.

Cette étude a pour but de passer en revue les principaux aspects suivants ayant trait aux sociétés captives constituées dans cette province canadienne :

- aspects généraux de la Loi ;
- frais requis ;
- capital requis ;
- aspects fiscaux ;
- avantages d'une captive canadienne.

1. Aspects généraux de la Loi

Adoptée en troisième lecture le 25 mai 1987⁽¹⁾, la Loi entrain en vigueur au mois de juin 1987, devenant ainsi la première législation au Canada régissant la constitution et le contrôle de compagnies captives canadiennes.

La Loi comprend 21 chapitres et le Surintendant des assurances est chargé de son administration. Dans ce cadre, le bureau du Surintendant a pour mission d'intervenir, au stade de la consultation, dès qu'une captive est en voie d'être constituée, puis d'en favoriser la constitution, en accord avec la loi, et de veiller au contrôle et à la surveillance appropriés. À cet égard, l'article 6 stipule ce qui suit :

“(1) A captive insurance company shall not carry on business unless it is registered by the superintendent.

“(2) The superintendent shall not register a captive insurance company unless the company satisfies him as to
(a) its ability to meet its present and future obligations, and
(b) other prescribed matters.

“(3) The superintendent may
(a) establish conditions that must be met by an applicant before registration,
(b) grant initial registration for a period, or
(c) refuse to grant initial registration.

“(4) The superintendent may refuse to renew registration only in accordance with section 11. (This section is entitled “Conditions, suspension, refusal, revocation.”)

“(5) Registration expires and may be renewed as set out in the regulations.”

Les autorisations ou les décisions du Surintendant sont requises dans plusieurs cas, et illustrent le large pouvoir discrétionnaire qui lui est dévolu dans l'exercice de ses fonctions. À titre d'exemples :

“Art. 7 - A captive insurance company shall not (a) amalgamate, (b) wilfully take any action that would facilitate a change in the actual control of the company, or (c) change its memorandum or articles, without first informing, and obtaining the consent of, the superintendent.”

⁽¹⁾ *Bill 21, 1987, Minister of Finance and Corporate Relations.* Cette loi complète ou est en relation avec les deux lois suivantes : (a) *Company Act*, RSBC 1979, c. 59 et (b) *Insurance Act*, RSBC 1979, c. 200.

“Art. 8 - (1) A captive insurance company before initial registration shall have, and after initial registration shall maintain, shareholders’ equity, calculated in accordance with the regulations, of at least the greater of the amount prescribed or the amount the superintendent considers necessary to maintain the solvency of the company.

“(2) After initial registration the company shall maintain reserves, calculated in accordance with the regulations, of at least the greater of the amount prescribed or the amount the superintendent considers necessary to maintain the solvency of the company.”

352

“Art. 9 - (1) A captive insurance company shall annually file with the superintendent

(a) a financial statement audited by an auditor approved by the superintendent, and

(b) an actuarial statement prepared by an actuary or other person or class of person approved by the superintendent in a form required by the superintendent.”

Toutefois, le Gouvernement seul a le pouvoir d’établir ou de modifier la réglementation appropriée. L’article 14 prévoit ce qui suit :

“The Lieutenant Governor in Council may make regulations and may provide different regulations for different persons or classes of persons and, without limiting the generality of the foregoing and notwithstanding any powers given to the superintendent under this Act, may make regulations respecting

(a) the creation of discretionary powers exercisable by the superintendent,

(b) the solvency of captive insurance companies,

(c) registration and renewal of registration, including conditions required to be met before or after registration,

(d) fees,

(e) advertising or holding out by a captive insurance company,

(f) registers,

(g) examinations,

(h) hearings,

(i) disclosure statements,

(j) the incorporation of captive insurance companies, etc.”

Trois différentes sortes de captives peuvent être créées en vertu de cette loi et qui entrent sous le vocable générique *captive insurance company* :⁽²⁾

- a) *a pure captive insurance company* ;
“Owned by and insuring a single corporation or group of related companies.”
- b) *an association captive insurance company* ;
“Owned by and insuring the members of an association, usually an industry or trade association.”
- c) *a sophisticated insured captive insurance company*.
“Owned by and insuring a group of companies that annually spend a certain amount on insurance premiums and can demonstrate expertise in insurance matters. The companies in the group need not be related in any way.”

353

Les pouvoirs de placement d'une compagnie captive semblent être plus larges que ceux prévus aux articles 109 à 111 de la Loi sur les assurances, en Colombie-Britannique⁽³⁾ : à titre d'exemple, quant à la valeur des actifs qui doivent être maintenus (art. 109) ou quant aux types de placements autorisés (art. 110). À cet égard, si on compare cet aspect avec d'autres États, on observe que la Colombie-Britannique ne prévoit aucune restriction, alors que l'État d'Hawaï prévoit les mêmes restrictions que les compagnies d'assurances. Dans les États du Colorado et du Vermont, les captives d'association ont les mêmes restrictions que celles incombant aux compagnies d'assurances.

La Loi prévoit en outre les classes d'affaires autorisées : à cet égard, les assurances des biens et les assurances des responsabilités. Cependant, les classes suivantes sont prohibées : cautionnements, assurances sur la vie, l'invalidité ou la santé lorsque les bénéficiaires désignés au contrat ne sont pas membres d'un groupe admissible. L'assurance automobile est également prohibée, sauf dans le cas des assurances collectives de parcs automobiles (*fleet insurance*).

2. Frais requis

Les frais inhérents à une demande d'autorisation sont de 500 \$ (non remboursables). Les frais annuellement exigibles pour l'obten-

⁽²⁾ Ces différents types de captives sont définis à l'article 1 de la Loi.

⁽³⁾ Ces articles ne s'appliquent pas aux compagnies captives.

tion d'un permis en Colombie-Britannique sont de 2 500 \$ et les frais de renouvellement du permis sont également établis à 2 500 \$.

À cet égard, le tableau comparatif suivant illustre les frais requis dans différents États américains, par rapport à la province canadienne⁽⁴⁾ :

	Frais de la demande	Permis	Renouvellement
Colombie-Britannique	500 \$	2 500 \$	2 500 \$
	ou 375 \$ (U.S.)	ou 1 875 \$ (U.S.)	ou 1 875 \$ (U.S.)
Hawaï	1 000 \$	300 \$	300 \$
Vermont	200 \$	300 \$	300 \$
Colorado	200 \$	300 \$	300 \$

On observe que les frais exigibles sont nettement plus élevés en Colombie-Britannique.

3. Capital requis

Le capital d'une captive en Colombie-Britannique, indépendamment du type de captive, doit être d'au moins 200 000 \$ (monnaie canadienne) requis au moment de la constitution de la société. Par la suite, le montant exigible ne doit pas être inférieur à 100 000 \$.

La Loi prévoit qu'un commissaire peut déterminer un montant additionnel, subséquemment à la constitution de la captive. Ce montant, variable, est déterminé en prenant en compte le type et la nature de la captive.

⁽⁴⁾ Au 1^{er} mars 1988.

Le tableau suivant précise les montants requis en Colombie-Britannique et dans différents États :

	Colombie-Britannique	Colorado	Hawaï	Vermont
Capital initial (minimum)	200 000 \$ ⁽⁵⁾ ou 150 000 \$ (U.S.)	1 000 000 \$	—	—
Capital d'opération	100 000 \$ ou 75 000 \$ (U.S.)	500 000 \$ ⁽⁶⁾ 750 000 \$ ⁽⁶⁾ 500 000 \$ ⁽⁶⁾	250 000 \$ 750 000 \$	250 000 \$ 750 000 \$ 500 000 \$

355

4. Aspects fiscaux

Elle semble bien révolue l'époque où les compagnies captives jouissaient de certains avantages fiscaux, notamment quant à la non taxation des revenus d'opération et de placement d'une captive. Si l'on en juge par les bulletins d'interprétation du ministère fédéral du Revenu, les avantages fiscaux dont bénéficiaient les captives ont été grandement amputés. Ainsi, il semble tout à fait illusoire de constituer une captive pour des motifs fiscaux.

En ce qui concerne la déductibilité des primes payées à la compagnie captive canadienne, il semble que l'on puisse déduire telles primes si elles sont raisonnables et s'il y a un véritable transfert de risque. Telle est l'interprétation de l'affaire *Consolidated-Bathurst* dans une décision de la Cour d'appel fédérale. En d'autres termes, les primes payables doivent être la juste contrepartie des garanties offertes par la captive et qui lui permettent d'honorer ses engagements contractuels face à d'éventuelles réclamations.

Les revenus d'une captive incorporée en Colombie-Britannique sont imposables par le fisc fédéral, au même titre que toute autre

⁽⁵⁾ Comparé à 5 000 000 \$ pour les sociétés d'assurances constituées en vertu d'une charte fédérale.

⁽⁶⁾ Respectivement quant aux captives pures, aux captives d'association et aux captives dites industrielles.

compagnie, et également par le fisc provincial. À cet effet, nous citons M. Denis C. Brown de la firme Clarkson, Gordon de Toronto :

"The current combined (federal and provincial income taxes) maximum rate is approximately 50% of taxable income. Under the proposed tax reform package, the combined maximum rate should drop to approximately 43%."

356 L'un des désavantages significatifs des captives dites *onshore* par rapport aux captives *offshore* est certes la pleine taxation des revenus imposables. Les paradis fiscaux, à cet égard, méritent pleinement leur appellation.

D'autres problèmes doivent également être étudiés, notamment quant à la taxation des dividendes payables à la compagnie mère, et quant aux réserves. La loi canadienne, à cet égard, contient de nombreuses restrictions, notamment quant aux réserves instituées pour faire face à une mauvaise sinistralité ainsi que les réserves pour sinistres non payés.

En outre, en vertu de la taxe fédérale d'accise⁽⁷⁾, le gouvernement peut imposer, à tout assureur non autorisé, selon les lois fédérales ou provinciales, à faire des opérations d'assurances, une taxe de 10% sur les primes relativement à toutes assurances (autres que les contrats de réassurance), sauf si les assurances ainsi obtenues ne sont pas disponibles au Canada. Si toute captive étrangère est assujettie à cette taxe, une captive incorporée en vertu de la loi de la Colombie-Britannique en serait exemptée.

Enfin, au plan de la taxe provinciale sur les primes, de trois pour cent environ dans chaque province, il semble n'exister aucune différence entre une captive et un assureur ordinaire. En Colombie-Britannique, outre la taxe de trois pour cent sur les primes, on retrouve aussi une taxe additionnelle de un pour cent sur les primes d'assurance contre l'incendie. En résumé, les avantages fiscaux d'une captive au Canada sont minces, mais ceci ne doit pas être le seul ni le principal facteur à considérer dans l'étude de faisabilité d'une compagnie captive.

(7) Loi sur la taxe d'accise (*Excise Tax Act*) S.R., chap. E-13.

5. Avantages d'une captive canadienne

De nombreux facteurs doivent être pris en considération avant d'en arriver à la décision de former une captive. Nous croyons qu'une telle décision ne peut et ne doit être prise uniquement en raison de certaines difficultés passagères de l'industrie, tel le manque de capacité qui semble être à l'origine de la crise de 1985-1986. Les phénomènes cycliques de l'assurance, en période de pointes⁽⁸⁾, peuvent entraîner des réactions abusives, tant du côté de l'assureur que de celui du preneur. Il est vrai que les captives sont souvent constituées pour combler un certain manque de stabilité des marchés. Mais les mouvements cycliques peuvent également jouer, dans le cas des captives. Le succès d'une captive doit être préalablement vérifié, sous divers aspects : au plan de la souscription, au plan légal, au plan financier et comptable. Par-dessus tout, nous semble-t-il, l'aspect de la réassurance est essentiel et de première importance. À cet égard, les promoteurs de captives seraient bien avisés de consulter un expert ou courtier de réassurance.

357

Quel est l'intérêt de domicilier sa captive en Colombie-Britannique ? Selon les experts, il n'existe pas de *domicile* privilégié pour établir une captive. Les besoins spécifiques peuvent aider au choix du lieu le plus opportun : la nature, la mission et les caractéristiques de la captive. La stabilité politique du domicile est également un facteur important. Plusieurs corporations canadiennes peuvent désirer implanter leur captive en Colombie-Britannique pour un motif d'ordre patriotique, allié à plusieurs autres facteurs : complète liberté dans les tarifs et dans la formulation des contrats, liberté de placement des actifs, absence de restrictions quant à la réassurance. Dans ces domaines, une captive colombienne-britannique posséderait la flexibilité voulue, sujette aux normes générales de prudence dans les placements et autres normes requises par le Surintendant en ce qui concerne les rapports annuels et actuariels requis. Enfin, de nombreux frais généraux peuvent être atténués dans le cas de corporations canadiennes qui désirent s'implanter sur leur propre territoire.

La possibilité d'établir une captive au Canada est très récente, ce qui explique l'existence à l'étranger de nombreuses captives dont

⁽⁸⁾ Nous faisons allusion aux deux extrêmes peu rassurants du mouvement de balancier. Les cycles sont estimés à environ six ou sept ans et ils ont été vérifiés dans de nombreux travaux.

la maison mère est une corporation canadienne ; à cet effet, les Bermudes semblent être leur lieu de domicile privilégié⁽⁹⁾.

Le bassin potentiel de filiales captives canadiennes n'étant pas considérable par rapport aux États-Unis, ceci explique sans doute le lent départ de cette industrie alternative. En 1988, seulement quatre captives ont été constituées en Colombie-Britannique. L'année 1989⁽¹⁰⁾ devrait apporter une plus grande récolte, si l'hypothèse actuellement avancée d'adoucissements fiscaux était apporée.

358 Cette étude est loin d'être exhaustive. Son but était principalement de jeter un éclairage très large sur la question de l'implantation d'une captive au Canada. Dans le tableau comparatif qui suit, le lecteur trouvera les principaux points d'intérêt⁽¹¹⁾. Deux courtes annexes et une bibliographie complètent une étude qui, nous l'espérons, pourra être utile, au plan général. Il importe enfin de préciser que les législations ou les réglementations évoluent constamment. Une mise à jour des données ici recueillies devrait être faite périodiquement.

Le tableau comparatif ci-après résume sommairement les différents aspects ayant trait à l'incorporation d'une captive dans les endroits suivants : Bahamas, Barbade, Bermudes, Colombie-Britannique, Illinois et Vermont. Parmi les aspects retenus, mentionnons :

- *Local Taxes*
- *Local Office Requirement*
- *Reserve and Underwriting Requirements*
- *Reporting Requirements*
- *Estimated Number of Captive Insurers*
- *Official Contact and Address*
- *Applicable Acts*
- *Tax Treaty with U.S.*
- *Supervisory Jurisdiction*
- *Registration & Incorporation Expenses*
- *Investment Restrictions*
- *Capitalization*

⁽⁹⁾ Plus de 90% des corporations canadiennes possédant une captive à l'étranger auraient élu domicile aux Bermudes.

⁽¹⁰⁾ Depuis la Loi de 1987 jusqu'au 10 avril 1989, on dénombrait neuf captives.

⁽¹¹⁾ Tiré de *Captive Insurance Company Directory*, 1989, Tillinghast, a Towers Perrin Company (de *Captive Insurance Co. Reports*).

TABLEAU COMPARATIF

	Bahamas	Barbados	Bermuda	British Columbia	Illinois	Vermont
Local Taxes	Annual license fee \$2,500 (\$500 for 1969 companies). No income taxes for 15 years	Annual fee U.S. \$2,500. No income or premium taxes	Income : exempt companies none until 2016. Annual fees \$2,250	B.C. premium tax. Not required to join pools and funds. Subject to Canadian income tax	Premium tax 1%	Annual fee \$300. 8/10 of 1% on direct premiums ; minimum of \$5,000. 3/10 of 1% on reinsurance premiums ; less above \$15 million
Local Office Requirement	Principal office and principal representative in Bahamas	Registered office, one local director, licensed management company	Registered office and two resident directors required	Registered office required	Admin. office in Illinois, but principal office can be elsewhere ; resident agent required ; original or copy of financial records in Illinois	Office in Vermont ; one directors' meeting in Vermont annually ; use of resident agent required ; financial records must be kept in Vermont
Reserve and Underwriting Requirements	Minimum solvency margin 5 to 1 premium to capital/surplus	5 to 1 solvency ratio. Min. net assets B \$250,000 or 1/5 preceding year's premium if income less than B \$10M	General insurance : Minimum solvency margin 5 to 1 premium to capital/surplus	No underwriting requirements ; \$100,000 minimum reserves ; third-party business prohibited	Individual risks (ex. those reinsured) may not exceed 10% of C & S (May be waived by Commissioner)	Actuarial opinion on reserves required annually, discounting sometimes allowed. No other restrictions in regulations

No 3

ASSURANCES

Octobre 1989

	Bahamas	Barbados	Bermuda	British Columbia	Illinois	Vermont
Reporting Requirements	Audited financial statement to be filed annually ; also statement by two directors and underwriting managers (1983 Act)	Annual audited financials (confidential)	Audited annual statutory financial report ; solvency certificate and compliance with legislation by auditors (confidential)	Audited financial statement to be filed annually. Annual actuarial certification	Unaudited financials by March 1 audited by June 1	Annual GAAP financial statement ; statutory convention statement for assoc. captives only
Estimated No. of Captive Insurers * (January, 1988)	32	140	Approximately 1,200	5	15	150
Official Contact and Address	Richard Clayson, Insurance Advisor, Ministry of Finance, P.O. Box N-3017, Nassau, Bahamas, (809) 328-1068, Fax : (809) 328-1346	Wismar Greaves, Super. of Insurance, Ministry of Finance and Planning, Bridgetown, Barbados, (809) 426-3815, Telex : 2251	Verbena Daniels, Registrar of Cos., Government Bldg., Hamilton 5, Bermuda, (809) 295-5151, Telex : 3609	Allan E. Mulholland, Supt. of Finl. Inst., Ministry of Finance & Corporate Relations, 1000-865 Hornby Street, Vancouver, B.C., V6Z 2H4, (604) 660-2947	John E. Washburn, Director, Dept. of Insurance, 320 W. Washington, Springfield, IL 62767, (217) 782-4515	Edward Meehan, Chief Examiner, Banking & Ins. Dept., 120 State Street, Montpelier, VT, (802) 828-3301
* Definition of captive does not include all exempt insurers.						

	Bahamas	Barbados	Bermuda	British Columbia	Illinois	Vermont
Applicable Acts	Insurance Act of 1969 or External Insurance Act of 1983	Barbados Exempt Insurance Act, 1983	Insurance Act - 1978 (effective 1/1/80). Companies Act, 1981. 1985 Amendment Act	Bill 21 Insurance (Captive Company) Act	Articles VIIB, VIIC and XII of Insurance Code, Chapter 73, Illinois Statutes, Bill H.B. 2437	Public Act 28, Title 8, Vermont Statutes, Chapter 141 ; 1987 Amendment S-105
Tax Treaty with U.S.	No	Yes	Yes	No	-	-
Supervisory Jurisdiction	Minister of Finance, Insurance Advisor	Minister of Finance and full-time Insurance Supervisor	Minister of Finance, Registrar of Companies	Superintendent of Financial Institutions	Department of Insurance	Department of Banking and Insurance
Registration & Incorporation Expenses	Initial registration about \$1,000. Stamp duty - \$60.00 for first \$5,000 of authorized capital, plus \$3.00 for each additional \$1,000	U.S. \$250 application fee. U.S. \$2,500 license fee	Stamp duty ¼ of 1% on initial authorized capital to a maximum of \$25,000, plus \$2,100 expenses	C \$500 application fee. C \$2,500 license fee	\$3,500 application fee	\$200 application fee. \$300 license fee. \$1,200 actuarial review (est.)

	Bahamas	Barbados	Bermuda	British Columbia	Illinois	Vermont
Investment Restrictions	None for non-resident companies	None	75% of general insurance liabilities must be in admissible assets	None	None for pure ; ind. ins. must follow inv. policy stated in appl. ; assns. same as commercial cos.	None for pure & ind. ins. ; same as for other admitted insurers for assn. captives
Capitalization	Life companies : \$200,000 capital/surplus. Other companies : \$100,000 capital/surplus. (\$300,000 and \$140,000 for 1969 Act companies)	U.S. \$125,000 minimum. Some exemption for inactive captives.	General business : \$120,000. Long-term business : \$250,000. Both \$370,000.	C \$200,000 minimum	\$2 million capital & surplus ; 80% may be by LOC or 67% by contractual obligations	Pure : \$250,000 Assn. : \$750,000 Ind. Ins./RRG : \$500,000

**ANNEXE « A »****Liste des principaux endroits ayant une législation sur les captives**

- Bahamas
- Barbade
- Bermudes
- Colombie-Britannique
- Colorado
- Curaçao
- Delaware
- Géorgie
- Gibraltar
- Guernesey
- Hongkong
- Îles Caïmans
- Île de Man
- Îles Turks & Caicos
- Îles Vierges (États-Unis)
- Illinois
- Luxembourg
- Singapour
- Tennessee
- Vermont

363

**ANNEXE « B »****Avantages de la captive**

- Elle permet de déterminer une politique globale pour l'entreprise.
- Elle centralise la gestion des risques dans un centre de profit distinct.
- Elle permet de mettre en place des solutions financières taillées sur mesure.
- Elle confère une puissance de négociation directe plus importante vis-à-vis du marché professionnel de la réassurance.
- Elle dégage des flux financiers importants et se constitue des provisions en suspension d'impôt.
- Ses actifs peuvent être notamment utilisés à financer des sociétés du groupe.

Tiré de *Luxembourg : captivez-vous !* – Interview avec Roland Frère, L'Argus.

BIBLIOGRAPHIE

- « La Compagnie captive : naissance, difficultés et premier déclin », par Rémi Moreau, *Assurances*, octobre 1980, p. 224
- Bill 21, 1987, Insurance (Captive Company) Act, B.C.
- British Columbia Seminar, April, 1988
- Captive Insurance Company Directory
- Captive Insurance Company Reports
- “Captives, A Canadian View”, by Keith Shakespeare, *Reactions*, January, 1989
- “Captives must carefully place reinsurance”, by Michael Bradford, *Business Insurance*, June 19, 1989, p. 14
- “In British Columbia Report Card on Captives”, by Lawrence Welsh, *Canadian Underwriter*, May, 1988
- “Taxes Stymie British Columbia Captives”, by Kari Berman, *Business Insurance*, April 10, 1989
- “West Coast Captives”, by Stuart Brooks, *Canadian Underwriter*, October, 1987
- “Captive Premiums Deductible : U.S. Court,” by Stacy Adler, *Business Insurance*, 7th August, 1989, pp. 1-49 (“While parent corporations cannot deduct premiums they pay directly to their wholly-owned insurance companies, their subsidiaries are entitled to tax deductions paid to the captive.”)

364

“France celebrates its bicentennial,” *National Geographic*, July, 1989

Il faut lire ce numéro que *National Geographic* a consacré à la France, à l'occasion du deux-centième anniversaire de la Révolution. On y trouve des photographies magnifiques qui nous font voir l'évolution du pays à travers les étapes franchies au cours des siècles : des grandes cathédrales gothiques au défilé du 14 juillet 1989, des châteaux de la Loire et d'ailleurs (dont celui de Chambord survolé par des avions modernes) au Louvre magnifique, à la pyramide de l'architecte américain, de l'arc de Triomphe à Beaubourg et à l'Arche du rond-point de la Défense.

The Prospects for Canadian Reinsurance in the 1990's⁽¹⁾

by

Christopher J. Robey⁽²⁾

À cause des développements rapides qui s'opèrent en cette matière, nous tenons à mentionner au lecteur que cet article a été préparé tôt en juin 1989 et relate la situation qui existait, à ce moment-là.

365

Après avoir passé brièvement en revue les résultats de l'année 1988, notre collaborateur fait état des perspectives et des tendances générales de la prochaine décennie au niveau des entreprises canadiennes d'assurance et de réassurance.



1988 Results

As the Canadian insurance industry reported a combined ratio of 106.40%, 1.6 points worse than 1987 and the worst since 1985 ; as the Ontario Automobile Rating Board heard independent actuaries tell them that a premium increase of 35% was necessary to give automobile insurers in that province a reasonable rate of return ; as the market exchanged story after story of rate capping rampant throughout the industry ; reinsurers reported their first underwriting profit in more than fifteen years.

For years, reinsurers have performed more or less in line with the insurance market as a whole, usually with a combined ratio a point or two worse. What happened in 1988 to cause this sudden reversal ?

Probably the key element lies in the reported need for a 35% increase in Ontario automobile premiums. Ontario automobile ac-

⁽¹⁾ This article was prepared in early June, 1989 and reflects the situation known at that time.

⁽²⁾ Mr. Robey is Executive Vice President of BEP International, member of the Sodarcam Group.

counts for about 25% of the total property/casualty business with private insurers, and in 1988 it produced a loss ratio of 100.8% and a combined ratio of 125.3%. Even after investment income, it gave insurers an operating loss of over 11%.

However, automobile business is reinsured almost exclusively on an excess of loss basis, the few quota shares remaining representing a very small portion of the total volume and being underwritten by very few reinsurers. With no first dollar coverage and the ability to price excess of loss reinsurance themselves, reinsurers have considerable protection from the disastrous results in that class.

366

Reinsurers' property premiums are about twice as high as their automobile premiums and this class was again profitable. Commercial business, which is most often the subject of proportional reinsurance, was the most profitable of all. The lack of a catastrophe, after it had seemed that at least two a year was becoming the norm, made things better still.

The Judicial Climate

Another factor which has helped reinsurers proportionately more than insurers is the moderation of a judicial climate which, three years ago, seemed out of control.

Reinsurers have long made clear, and with reason, how high awards in bodily injury cases and the unpredictability of the legal basis for such awards hurts them more than insurers, in proportion to their premium base.

The liability crisis of 1986 was spawned by a series of judgments and awards in the preceding two or three years which led to a pervasive pessimism amongst insurers and reinsurers concerning the future of liability business and, indeed, whether many risks could continue to be insured at all.

Higher courts have now reversed the most dramatic judgments and reduced some of the larger awards, resulting in a more conservative judicial climate. In addition, the dramatic price increases of 1985 and 1986 have resulted in liability becoming a profitable class. Together, these two developments have encouraged insurers, although it would be wrong to say that there is now general optimism about liability business.

Ownership of the Canadian Market

The 1980's were turbulent years for the Canadian insurance industry, with bankruptcies, the liability crisis, growing political involvement and wild swings in results. The face of the Canadian market therefore has a different look now than ten years ago.

A number of American companies have either withdrawn from Canada or substantially reduced their activities, while Europeans have increased their involvement. An example of both trends was the largest takeover of the decade, the purchase of the Travelers of Canada by the Zurich.

367

There has been little growth in the Canadian-owned end of the market and it may be that Canadians' share of the market is going into decline, as Europeans see the purchase of Canadian companies as an opportunity to increase their involvement. The purchase by the Nationale Nederlanden of the Western Union (46th largest in 1988) and Commassur (16th largest), when added to their ownership of the Halifax (26th largest) has pushed them well into the top ten of Canadian groups and reversed the increase in the Canadian-owned market share which saw it rise from 28.66% in 1983 to 33.13% in 1987.

Whether or not this is a trend or a short-lived reversal may be shown by the eventual purchaser of the latest American operation to be put up for sale, United States Fidelity & Guarantee.

While there have not been restrictions on ownership of Canadian property/casualty companies, until 1989 non-Canadians could not purchase a Canadian-owned federally registered life insurance company. The creation of property/casualty companies by life insurers has been the main source of new Canadian capital in the property/casualty segment of the industry in recent years and the ownership restriction has thus represented an important buffer against further erosion of Canadian ownership.

However, with the implementation of the Free Trade Agreement with the United States of America, that ownership restriction is lifted as far as Americans are concerned and the acquisition of a Canadian company thus becomes an interesting prospect for expansion for American life insurers.

With the strength of the Canadian life insurance industry, one would expect that Canadian insurers would in turn be looking south of the border for their expansion, and indeed many are already well established in the United States. However, the prospect of the emergence of a single North American insurance market, with Canada as a junior partner, would be little comfort to the mainly smaller Canadian-owned general insurers.

368 Along with increased foreign ownership of the Canadian industry has come the export of decision making concerning Canadian reinsurance, with an increasing number of the foreign groups taking their reinsurance decisions outside Canada and, frequently, buying all their reinsurance from outside Canada as well.

Influences on the 1990's

As the 1980's come to an end, the Canadian insurance market is in a state of transition.

Consolidation of the market has increased the size of the average insurance company. This, coupled with the increased retentions forced on insurers during the tight reinsurance market in the middle of the decade, has greatly reduced the ability of reinsurers to influence the direction of the insurance market.

The new federal reinsurance regulations introduced in 1989, while doing no more than confirming the status quo in the present market, will prevent a return to the mis-use of reinsurance which existed in the 1970's, when small companies assuming very little of their own risk had a disproportionate impact on their larger competitors.

In the last thirty years, Canada has moved from a reinsurance market dominated by direct writing reinsurers to one where possibly as much as 90% of the reinsurance purchased is handled by reinsurance brokers.

The reinsurance brokerage market itself is dominated by large insurance broking groups, the four major Canadian reinsurance brokers being subsidiaries of insurance broking groups which are amongst the top 15 worldwide. One is the subsidiary of the largest Canadian-owned group and the other three the reinsurance arms of the three largest broking groups in the world.

The largest reinsurer in Canada is a subsidiary of the largest reinsurer in the world ; the second largest reinsurer in Canada is a subsidiary of the second largest reinsurer in the world. The seven largest reinsurers in the world and twelve of the largest twenty have Canadian operations, and this does not include Lloyd's.

Of the fifty-six licensed companies writing reinsurance in the general market, twenty-six do not have an underwriting office in Canada and some of the other thirty do not take the final underwriting decision in Canada.

Only one of the fifty-six reinsurers is Canadian-owned, the only other one having had its portfolio purchased by the Skandia earlier this year.

369

There is a long list of foreign companies looking into the possibility of becoming licensed in Canada, however there is a suggestion that they are not welcome – two, which were far enough along the way in 1988 that the issuance of their license appeared to be no more than a formality, were unexpectedly turned down at the last minute and are having trouble reviving their application.

Reform of financial institutions in Canada is still in a state of flux, with no clear direction for federal policy and Quebec forging ahead with its own rules.

It now seems certain that banks, the giants of the Canadian financial services industry, will be permitted to market insurance. Already, they are making arrangements to market the products of unaffiliated insurance companies, apparently obeying the letter of the law as it currently stands. However, it seems probable that such arrangements will not be permitted when the new banking law is introduced and banks will be forced to form insurance company subsidiaries if they wish to continue in the insurance business.

Ontario automobile insurance remains in turmoil. The Ontario Government has reversed the decisions of its Rating Board which were due to come in effect on the 1st June 1989, substituting a rate increase of 7.6% while they sought another solution to the political and social problem.

They have now introduced draft legislation to set up a system of no-fault insurance, removing the right to sue except in the case of death and serious injury.

1991 will see the arrival of a federal goods and services tax, although insurance services are exempt, an exemption which is opposed generally by the industry and may not last into the final legislation. Apart from increasing the cost of insurance – already a major political issue – it will add to the administrative costs of insurance companies which are in turn reflected in the premium.

370

Finally, we must add to this the increasingly competitive market for property and liability business, as insurers struggle to maintain their market share while reducing their reliance on loss producing automobile premiums.

The Prospects for the 1990's

The prospects for the 1990's depend on a proper weighting of all these influences on the industry, a daunting task at this stage.

Certainly, the regulation of automobile insurance in Ontario and the introduction of the new system, with increased government control, means that the market will now be divided into two – automobile and other. With the industry having lost much of its control over its destiny in the automobile sector, major shifts in competition will be concentrated in the property and liability markets in future. Their smaller premium base risks making the fluctuation in results even more volatile than in the 1980's.

Government control of automobile will almost certainly result in a reduction of the number of companies offering it as part of their product line, a reduction which has already begun. Indeed, if the banks decide that they want it, many insurers will be tempted to say that they are welcome to it.

As free trade with the United States of America produces more of a North American market for Canadian products, Canadian insurers must follow suit. For the foreign-owned companies, this will mean overcoming the reluctance of the Canadian arm to permit any sort of involvement from the usually much larger American arm, in order to take advantage of the opportunities which a North American approach can offer.

For the Canadian-owned companies, it will mean developing strategies to deal with the American exposures which their insureds will have, perhaps making expansion of their insurance operations into the United States an avenue worth considering.

Certainly, the trend towards consolidation of the industry into larger units can be expected to continue, with the creation of brand new insurance companies more and more of a rarity.

The Prospects for Reinsurers

Reinsurers will face equally strong challenges. They are already in a highly competitive market and can expect no dramatic growth in the pool of available reinsurance. Indeed, reinsurance premiums may continue to drop as a percentage of total Canadian premium through the next ten years.

371

Reinsurers must also settle for having little influence over the insurance market they serve.

Because of this, it is difficult to see what will bring about a tightening of the reinsurance market. The current licensed capacity is several times greater than required for the run-of-the-mill business, although specialty classes still struggle for coverage. Open market placements with unlicensed reinsurers have almost disappeared.

Although hidden barriers to entry may prevent any significant increase in the number of licensed reinsurers, it is difficult to see why any significant reduction would occur. Such is the strength of the reinsurers licensed in Canada, and their Canadian portfolio sufficiently small in their overall book, that they can ride out poor results for as long as they want. Certainly, those reinsurers which do not have underwriting offices in Canada can reduce their Canadian acceptances, however they can come back in just as easily at the first signs of a hardening market.

It may be that some reduction in capacity will result from the development of a single European market in 1993. As insurers and reinsurers organize themselves to meet the challenges of that market, they will find themselves with more outlets on to the Canadian market than they need. Already, the Swiss Re Group has three wholly-owned subsidiaries competing independently for Canadian business – Canadian Re, Union Re and Switzerland General. Mu-

nich Re has both the Munich of Canada and the Great Lakes, as well as some unlicensed involvement through the New Reinsurance Company of Geneva. Gerling has the Gerling Global and the Frankona, although in this case the financial links do not involve any management links.

Links amongst French insurers and reinsurers, based as they are on interlocking minority interests, are more difficult to follow, but seem likely to increase.

372

If this multitude of interlocking ownerships is eventually rationalized, as many as 10% of the current crop of licensed reinsurers could disappear from the Canadian scene, but not with a corresponding reduction in capacity, since it would be the smaller reinsurers, in Canadian terms, which would disappear from the market.

This will also take some time to come about. In the meantime, reinsurers must compete for property business which is losing some of its attractiveness, while struggling to maintain their pricing for liability business and designing new products for whatever form of automobile insurance will be offered.

Two areas of opportunity nonetheless can be identified.

Firstly, there is an increasing awareness on the part of Canadian insurers for the need of catastrophe coverage well in excess of what they are currently carrying. While there is certainly adequate licensed capacity to meet much higher demands, the increased use of the available capacity would result in a hardening of the pricing for existing layers as well as the new layers sought.

However, it is in the opportunity for a new approach to the reinsurance of Ontario automobile business that the greatest opportunities for reinsurers lie and it is ironic that companies in a risk-taking business, facing a shortage of available risks, should have, as a first reaction to change, a desire to minimize risk.

Faced with the prospect of enriched accident benefits in Ontario a year ago, the first response of reinsurers was to seek an automatic commutation of claims, despite the lack of any indication that this was what their clients were interested in.

For the 1990's, opportunities are greatest for those reinsurers willing to embrace risk and share fully with insurers in the long-term exposures non-tort insurance will bring.

It will only be the strongest of reinsurers which would be acceptable as partners in a liability which could run beyond the lifetime of those making the decisions, however such is the strength of the financial backing behind the Canadian reinsurance industry that this should not be a barrier to most of them.

The opportunities will be there for all reinsurers. Separating those able to take them from those left behind will determine the prospects for individual reinsurers in the next decade.

373

**COLLOQUE SOUS L'ÉGIDE DE LA FACULTÉ DE DROIT DE
L'UNIVERSITÉ D'OTTAWA**

**Comment maîtriser les risques dans les contrats
internationaux**

Lieu et date : Hôtel Westin (Ottawa), le 18 octobre 1989

Thème : Les contrats internationaux présentent des risques particuliers (politiques, économiques, commerciaux et juridiques) que l'exportateur ou l'investisseur doit maîtriser pour maximiser ses chances de succès et éviter les pertes.

Ce colloque vise à identifier ces risques et à proposer aux participants des façons de les prévoir et de les gérer. Il s'adresse tant aux juristes qu'aux gens d'affaires.

Conférenciers : Les conférenciers sont d'éminents spécialistes du commerce international : exportateurs, investisseurs, avocats, assureurs, banquiers, fonctionnaires, universitaires du Canada et de l'étranger.

L'assurance et le projet de construction

par

Nicole Duval Hesler⁽¹⁾

374

The author discusses various insurance problems related to construction projects : prior to undertaking the work, while work is in progress and after it has been accepted.

The problems examined include errors in tenders, the liability of the parties involved in the act of construction, prescription and questions relating to environmental damage.



Introduction

Le projet de construction se divise en plusieurs phases qui sont chacune susceptibles de générer des difficultés qui peuvent, à leur tour, se matérialiser en problèmes d'assurance. On pourrait scinder ces phases comme suit :

- l'avant-projet, période dominée par la mise en place des professionnels et des règles qui gouverneront leurs obligations, mais surtout leur interaction et leur influence sur la couverture d'assurance : sur la détermination d'une couverture d'assurance adéquate et sur le maintien de cette couverture ;
- la réalisation du chantier. C'est la phase où, en terme de responsabilité ultérieure, les embûches se multiplient. Nous aborderons, à cet égard, certains problèmes précis, que nous avons choisis en fonction de leur fréquence ou de leur nouveauté. Ainsi, nous discuterons d'erreurs dans les documents de soumission et de la responsabilité entre intervenants, sans oublier les fondements de cette responsabilité ;
- quant à l'étape à laquelle le projet est complété et que les litiges surviennent, nous avons choisi d'étudier la question de la

⁽¹⁾ L'auteure fait partie du cabinet McAllister, Blakely, Hesler & LaPierre. Le texte fut préparé à l'occasion de la conférence du 31 mars 1989, sous l'égide du *Canadian Institute*.

prescription, soit les délais pour instituer les différents recours disponibles et l'arbitrage, en tant que mode alternatif de règlement des litiges ;

- finalement, les questions d'environnement. Nouvelles sources de réclamation, plus nébuleuses, mais susceptibles de poser de plus en plus de problèmes : nous aborderons l'impact des exclusions de pollution sur la couverture d'assurance, dans le contexte d'un litige relié à la construction.

I – Les contrats

A. Contrats entre les intervenants

375

Au-delà des règles de droit civil, le contrat crée les règles gouvernant la relation entre les participants au projet de construction. Ainsi, la nature et la portée des responsabilités de chacun des professionnels de la construction sur un chantier devraient toujours être précisées dans un contrat écrit, pour minimiser les ambiguïtés à cet égard.

Les formulaires des associations respectives sont un bon point de départ, quant à l'éventail des questions à déterminer qui peuvent être réglées et négociées d'avance par contrat.

Il faut cependant s'assurer de la conformité du vocabulaire utilisé dans ces formulaires, à la situation juridique envisagée par ce contrat⁽²⁾, de la précision des termes utilisés et de leur adéquate définition.

Il faut particulièrement faire attention à la qualité de la rédaction et à la substance des clauses gouvernant, définissant ou modifiant les principes applicables à la détermination des responsabilités mutuelles ou respectives des parties, à la rédaction des clauses limitant ou élargissant les recours⁽³⁾, des clauses gouvernant les conditions et modalités de modification de l'ouvrage, des clauses gouvernant les allocations monétaires et allocations pour imprévus et, finalement, des clauses relatives à l'inspection de l'ouvrage et le rejet des travaux.

(2) Plusieurs de ces formulaires font référence à des notions étrangères au droit civil, en utilisant des termes, tels *le marché*, ce qui est susceptible de créer des ambiguïtés juridiques, plutôt que d'y pallier.

(3) Exemple : le texte du Comité Canadien des documents de construction prévoit le droit de l'entrepreneur d'en appeler, au nom du maître de l'ouvrage, d'une décision auprès de tout tribunal ayant juridiction en l'espèce.

En effet, le contrat est un outil permettant aux parties d'intervenir dans l'application des règles de responsabilité de droit commun. Cependant, la liberté qu'il offre peut être source de problèmes, en l'absence de précisions et d'une vision globale du projet qui en fait l'objet.

B. Le contrat et la couverture d'assurance

1. Les clauses du contrat

376

L'assurance responsabilité consiste en un transfert de risques, mais non de tous les risques auxquels le professionnel est exposé, dans la pratique de la profession. Certains risques sont exclus des conventions d'assurance de base, telles les garanties expresses accordées, les clauses d'indemnisation consenties ou la responsabilité d'autrui assumée volontairement.

Les entreprises conjointes sont généralement exclues des polices de base, devant être assurées au moyen d'une police séparée, à moins que l'organisation du projet, impliquant des entrepreneurs spécialisés ou des entreprises manufacturières, ne devienne un risque spécial ou un risque qui ne soit pas assurable.

En ce qui concerne la suffisance de la couverture d'assurance, il est important d'envisager les implications potentielles des dommages directs ou indirects subis par le maître de l'ouvrage et le public en général.

Il faut également demeurer conscient des implications, quant au risque d'un assureur, des clauses de limitation de responsabilité d'autres intervenants et des clauses d'assurance exigées de ces derniers, concernant les risques découlant de l'exécution du contrat, ainsi que l'importance de coordonner l'étendue du risque à la couverture requise contractuellement.

2. La subrogation

La subrogation est un concept fondamental, en matière d'assurance de dommages. En payant l'indemnité, l'assureur acquiert le droit de se substituer à l'assuré dans la mise en oeuvre de ses droits, afin de récupérer la perte assumée en déboursant l'indemnité, que ce

soit au moyen d'un recours récursoire ou d'une action pure et simple.

Le droit de l'intervenant à la subrogation est souvent expressément limité par le contrat. En pareil cas, il faut être particulièrement vigilant et avertir son assureur avant de devenir partie au contrat, afin d'éviter que l'acceptation d'une renonciation au droit à la subrogation ne mette la couverture en péril.

En fait, la mise en oeuvre des principes de subrogation est souvent modifiée par le contrat d'assurance lui-même. En effet, lorsque les polices assurent globalement plusieurs intervenants pour les fins d'un même projet, le ou les assureurs ont été considérés par la jurisprudence comme renonçant, par le fait même, au bénéfice de la subrogation vis-à-vis des coassurés⁽⁴⁾. Dans un pareil contexte, la question de la subrogation ne se pose qu'à l'égard des tiers au contrat d'assurance, ayant pour objet les droits d'un ou plusieurs des coassurés contre ces tiers.

377

II – La réalisation du projet

Il est important de faire le plus grand usage possible d'écrits et ce, non seulement avant les travaux, mais aussi durant leur exécution. En effet, ils permettent de documenter les changements apportés au projet, ainsi que les difficultés rencontrées en cours de réalisation. À cette fin, les notes de service avec liste de circulation, les procès-verbaux des réunions de chantier, la correspondance confirmant toute décision ou faisant rapport sur le déroulement du projet, le registre des vérifications faites en cours d'exécution du projet et la transmission de renseignements aux soumissionnaires ou entrepreneurs par écrit ont deux objectifs : documenter une réclamation éventuelle et, à long terme, protéger chacun des participants au projet.

A. Quelques exemples de problèmes

1. Erreur dans les documents de soumission

Les consultants sont responsables, en cas d'erreurs qui se retrouvent dans les documents d'appels d'offre. En effet, les ingénieurs ou autres professionnels qui préparent ces documents doivent une obligation de diligence aux soumissionnaires, qui les utiliseront et

⁽⁴⁾ *Commonwealth Construction Company Ltd. c. Imperial Oil*, (1978) 1 S.C.R. 317.

qui ont le droit de s'appuyer sur les informations qui y sont contenues⁽⁵⁾. Si, par contre, l'erreur du soumissionnaire résulte de sa propre incompréhension et non d'une ambiguïté de l'appel d'offre, il aura à en subir les conséquences.

2. Les matériaux

a) La responsabilité pour inaptitude à servir à l'usage destiné ou pour vice caché

378 En cours de construction, les matériaux utilisés et la vérification de leur performance peuvent aussi être sources de problèmes. Par exemple, lorsqu'il s'agit de nouveaux produits ou de produits défectueux, les dispositions applicables des polices de base auront pour résultat les problèmes classiques d'inapplicabilité de la couverture de base, relativement aux risques de responsabilité pour les produits, à l'insolvabilité des fournisseurs et à l'inapplication de la police de l'entrepreneur parce que n'étant pas destinée à couvrir les risques du manufacturier ou fournisseur du produit⁽⁶⁾. D'autre part, à cet égard, la faute pourra avoir pour objet une non-conformité aux devis, ou encore, plus simplement, la recommandation de mauvais matériaux. Se pose alors la question de l'identification de celui qui recommande les matériaux : est-ce l'architecte, l'ingénieur ou un autre consultant ?

Cette question deviendra encore plus pertinente, si l'avant-projet de Code civil est adopté (nous y reviendrons). En effet, il prévoit⁽⁷⁾ l'obligation du professionnel de veiller à informer le client de la défectuosité des matériaux, même lorsque fournis par le client. Cette obligation lui impose-t-elle de veiller aussi à leur performance, mettant à sa charge les risques afférents à l'évolution du marché et lui imposant l'étude du rendement du produit ou même de ses contre-indications écologiques ? Qu'arriverait-il si les biens fournis par le client s'avéraient défectueux, en raison de vices cachés ? Il se pourrait que, le défaut étant caché, il ne se manifeste qu'après la révélation d'un préjudice résultant de l'utilisation des biens. Le profession-

⁽⁵⁾ *Cardinal Construction Limited c. Brownsville*, (1984) 4 Can. L. Rev. 149 (H.C. Ontario).

"The documents must reflect with reasonable accuracy the nature of the work and its factual components so as to enable the contractor to prepare a bid."

⁽⁶⁾ *Carwald Concrete and Gravel Company Ltd. c. General Security Insurance Co. of Canada*, (1986) 1 L.R. 7951 (Alta C.A.); *Foodgro National Inc. c. The General Accident Co. of Canada*, (1987) 1 L.R. 8265.

⁽⁷⁾ Article 2166 de l'avant-projet.

nel de la construction devra-t-il soumettre ces biens à des épreuves, avant d'accepter de les utiliser ? Si oui, quelle est l'étendue de son obligation de soumettre les biens à des épreuves ? D'autant plus qu'il y a une prolifération de matériaux, dont les qualités diffèrent souvent de celles publiées par le manufacturier.

b) L'application de l'exclusion de pollution

Plusieurs projets de construction ont pour objet des usines ou des entités ayant une fonction-clé dans la gestion de l'environnement ou un impact possible considérable. C'est pourquoi, au départ, ces clauses d'exclusion de pollution furent intégrées aux polices d'assurance de responsabilité de base, les risques reliés aux fautes commises sur de tels projets étant fort coûteux, ayant des conséquences sur un champ beaucoup plus étendu que le projet lui-même et n'ayant pas toujours été contemplés, au départ.

379

La clause-type, telle qu'interprétée par la jurisprudence que nous avons analysée, s'énonce comme suit :

"Property damage arising out of the discharge, dispersal, release or escape of smoke, vapors, soot, fumes, acids, alkalis, toxic chemicals, liquids or gases, waste materials or other irritants, contaminants or pollutants into or upon land, the atmosphere or any water course or body of water ; but this exclusion does not apply if such discharge, dispersal, release or escape is sudden and accidental."

Initialement, de telles clauses ont été interprétées très restrictivement par les tribunaux, principalement américains. Ainsi, la clause susdite, sous prétexte de sa rédaction, fut considérée comme une affirmation du principe selon lequel le dommage devait être imprévu et surtout ne pas avoir été causé volontairement et sciemment⁽⁸⁾.

Depuis les années 80, cependant, cette jurisprudence a évolué, donnant application à ladite exclusion⁽⁹⁾, sauf si la pollution était indissociable de l'activité ou du produit assuré⁽¹⁰⁾. Ainsi, cette exclu-

⁽⁸⁾ *Grand River Lime Co. c. Ohio Casualty Insurance Co.*, (1972) 289 N.E. 2d 360.

⁽⁹⁾ *Claussen vs. Aetna*, (1986) 676 F. Supp. 1571 ; Morgan, James, J., *Pollution exclusion of the 1973 policy - background current interpretation*, C.G.L. reporter 220-A.

⁽¹⁰⁾ *Grace Farms Ltd. c. Big a Tank Services Ltd. et al*, (1984) 6 C.C.L.1 136 (B.C.S.C.) ; *Lansco Inc. v. Department of Environmental Protection*, 350 A 2d 520 (1975) 368 A. 2d 363.

Par exemple, l'assurance responsabilité d'usine de traitement de déchets toxiques.

sion s'appliquerait normalement à un dommage continu à l'environnement, quoiqu'elle ne s'appliquera pas à un bris subi, au dommage issu d'une explosion⁽¹¹⁾ et aux dommages causés par des émanations provenant de matériaux couramment utilisés ou fabriqués comme, par exemple, certains enduits ou procédés⁽¹²⁾.

De plus, l'exclusion de base a été reformulée pour éliminer la possibilité de couverture, lorsque le risque se matérialise subitement.

380 Ainsi, un marché de l'assurance spécifique à l'environnement est en voie de se développer et il serait prudent, dans le contexte de plusieurs projets importants, de se pencher sur l'opportunité et les besoins d'une telle assurance.

B. La responsabilité des intervenants

1. Les fondements de responsabilité

En ce qui concerne les dommages survenant *en cours de travaux*, le régime de l'article 1688 du Code civil (responsabilité spécifique pour ruine du bâtiment) est inapplicable. Cependant, le vice apparent, ou malfaçon, le vice caché et les régimes de droit commun de responsabilité contractuelle et délictuelle offrent tous des modes de réclamation aux différents individus susceptibles de subir un dommage.

Le vice apparent, ou malfaçon, est celui à l'égard duquel le maître de l'ouvrage doit être le plus vigilant. En effet, son acceptation du projet sans réserve lui fait perdre son recours contre le constructeur, à moins qu'il ne résulte une perte partielle ou totale de l'édifice, au sens de la garantie légale de l'article 1688 C.c.⁽¹³⁾.

D'autre part, le vice caché, qui n'est pas de nature à causer la perte partielle ou totale de l'immeuble, sera régi par l'article 1522 du Code civil et ce, que le vice ait pour origine la défaillance d'un des matériaux utilisés (auquel cas le manufacturier pourra aussi être

(11) *Pepper Industries Inc. v. Home Insurance Co.*, 67 Cal. app. 301 1012; *Zatko vs. Peterson Spring*, (1985) 14 C.C.L.1 251.

(12) *Sandblasting & Steam Cleaning Co.*, 632 P. 2d 1377 (1981) C.A. Orego.

(13) *Blenda Construction Inc. c. José Gouveia*, (1981) C.S. 272; *Ville de Trois-Pistoles c. D'Amours*, (1920) R.J. 364; *Arcand c. Clément*, (1971) C.A. 60; *Beaulieu c. Vaillancourt*, (1975) C.S. 1206; *Leclerc c. J.M. Massie & Fils*, (1971) R.C.S. 377.

poursuivi)⁽¹⁴⁾, ou un autre problème relié à l'édifice. Cette action devra, conformément à l'article 1530 du Code civil, être intentée avec diligence raisonnable.

Sous l'article 1688, en contexte de dégradation de l'immeuble qui se manifeste graduellement, même si elle est constatée avant l'expiration des cinq années après la fin des travaux, le délai de prescription ne commencera à courir qu'après l'expiration de cinq ans suivant la fin des travaux. Ainsi, s'il s'agit d'une dégradation qui se manifeste graduellement, le temps alloué pour intenter l'action sous l'article 1688 serait d'un total de dix ans de la fin des travaux, alors que, dans le cas d'une ruine subite, le délai de cinq ans pour intenter l'action commencerait à courir dès cette perte⁽¹⁵⁾.

381

Dans le cadre du régime innovateur prôné par le législateur, la responsabilité des professionnels de la construction se trouve élargie et davantage exposée.

L'avant-projet de Code civil fait valoir une approche pro-client, ses dispositions relatives au projet de construction étant similaires à une législation de protection du consommateur. Or, ce consommateur n'est pas clairement identifié et le concept englobe sans distinction tout client, qu'il soit une corporation importante, une municipalité, un organisme gouvernemental ou un particulier.

Les rédacteurs de l'avant-projet ont regroupé le contrat d'entreprise et le contrat de service sous un même concept, celui de contrat d'oeuvre, auquel est assujéti le professionnel⁽¹⁶⁾. Le terme n'y est pas défini et semble englober tout autant l'entrepreneur général que le sous-entrepreneur, l'architecte et l'ingénieur, tous solidaires les uns des autres, au niveau de la responsabilité.

L'avant-projet maintient la durée de la garantie légale de cinq ans, nonobstant l'extension de la portée de la garantie aux détériorations⁽¹⁷⁾.

L'article 1688 C.c. était déjà exorbitant du droit commun. On l'élargit en remplaçant la notion de « perte par vice de construction ou par vice de sol » par celle de « perte ou détérioration par vice de

⁽¹⁴⁾ *General Motors Products of Canada Limited c. C. Kravitz*, (1979) 1 R.C.S. 790.

⁽¹⁵⁾ *Desgagnés c. La Paroisse St-Philippe d'Arvida*, (1984) 1 R.C.S. 19 – article 2259 C.c.

⁽¹⁶⁾ Voir l'article 2185 de l'avant-projet.

⁽¹⁷⁾ Articles 2183 et 2185 de l'avant-projet.

conception, de construction, de fabrication de l'ouvrage ou par vice de sol⁽¹⁸⁾.

382 Quant à la responsabilité conjointe et solidaire, qui se limitait à la surveillance et au contrat d'entreprise, si les travaux périssaient dans les cinq ans, elle est étendue à ce qu'on appelle la garantie de parfait achèvement d'une durée d'un an et s'appliquera à la conception et à la surveillance ou direction de la réalisation d'une partie ou de tout l'ouvrage, s'il périt *ou se détériore* dans les cinq ans⁽¹⁹⁾. La responsabilité conjointe et solidaire de l'article 1688 du Code civil, particularité du Québec, est encore étendue par l'avant-projet. Qui plus est, pour la repousser, il faut repousser la présomption légale de responsabilité.

L'approche de l'avant-projet est totalement injustifiée, dans un contexte où le client est souvent un expert dans le domaine de la construction ou, à tout le moins, un non-consommateur⁽²⁰⁾.

Au niveau des délais à l'intérieur desquels les différents recours sont disponibles sous le présent Code, après l'expiration des dix ou cinq ans permettant un recours sous le régime de l'article 1688 ou du délai raisonnable de l'article 1530 du Code civil, le propriétaire peut exercer le recours contractuel de droit commun de l'article 1065 du Code civil pendant trente ans contre les intervenants avec lesquels existe un lien qui peut être qualifié de contractuel. Cependant, il doit alors assumer le fardeau de prouver le vice et son existence, lors de la livraison de l'ouvrage, ainsi que la faute de chacun des professionnels poursuivis.

Le recours délictuel de l'article 1053 du Code civil n'est ouvert à toute personne en mesure d'établir qu'elle a subi un dommage que pendant une période de deux ans, suivant la survenance de ce dernier. Il est généralement invoqué de façon subsidiaire à l'un des recours mentionnés plus haut, car le fardeau qu'il impose est très lourd : celui d'établir la faute quasi-délictuelle, le manquement de

(18) Voir l'article 2183 de l'avant-projet.

(19) Articles 2184 et 2185 de l'avant-projet.

(20) En 1987, 64% des réclamations contractuelles dirigées contre les architectes provenaient des gouvernements, les municipalités étant, à elles seules, à l'origine de 61% des poursuites : Association des Architectes en pratique privée du Québec, rapport de l'enquête sur l'assurance de responsabilité professionnelle des architectes (juillet 1987), page 12.

l'homme raisonnable à son devoir de diligence vis-à-vis autrui, soit le tiers affecté défavorablement.

2. *La surveillance et la distribution de la responsabilité entre intervenants*

Tel que l'écrit Thérèse Rousseau Houle dans *Les recours de l'entrepreneur* (1979) 20 C. de D. 625, p. 635 :

« La faute contractuelle à l'égard du maître change de coloration et devient quasi-délictuelle dans les rapports de constructeurs entre eux. Mais toute faute contractuelle à l'égard du maître de l'ouvrage ne constitue pas *ipso facto* une faute quasi-délictuelle entre constructeurs. »

383

Ainsi, entre professionnels non liés par les obligations contractuelles, donc hors de la chaîne des sous-entrepreneurs, celui qui se prévaut d'un recours récursoire contre les autres doit prouver la présence d'un acte illicite, d'une violation de l'obligation de ne pas nuire, indépendamment de tout contrat.

Cependant, dans l'arrêt *Demers v. Dufresne Engineering Co.* (1979) 1 S.C.R. 146, le contrat entre le propriétaire et l'ingénieur responsable de la supervision du chantier a été interprété comme prévoyant que l'ingénieur ait autorité absolue, quant aux méthodes d'exécution des travaux. Or, de l'autorité de l'ingénieur, la Cour suprême a extrapolé une obligation accessoire de fournir l'information, de surveiller et de donner les directives nécessaires à l'entrepreneur. Ainsi, le contrat entre le maître de l'ouvrage et l'entrepreneur créait à l'ingénieur des obligations vis-à-vis l'entrepreneur.

Outre une telle obligation en faveur d'un tiers au contrat, les professionnels impliqués parallèlement sont des tiers les uns vis-à-vis des autres⁽²¹⁾.

En effet, l'obligation de supervision de l'ingénieur n'avantage contractuellement que le propriétaire. En l'absence d'obligation contractuelle de l'ingénieur vis-à-vis l'entrepreneur, celui qui commet la

⁽²¹⁾ Rousseau Houle, *Contrat de construction en droit public et privé*, (1982), p. 380.

faute l'assume, indépendamment de l'obligation de supervision de l'ingénieur⁽²²⁾.

Dans l'arrêt *Davie Shipbuilding Limited et al c. Cargill Grain et al* (1978) 2 S.C.R. 570, il était, en effet, précisé :

"However, as between themselves, the burden will finally be on the one responsible for the basic fault."⁽²³⁾

III – Divers aspects de la réclamation

384 Si les parties s'entendent pour utiliser l'arbitrage, afin de régler leurs différends, cet arbitrage doit être mené selon les recommandations de l'assureur. En effet, l'arbitrage est sans appel et souvent très coûteux. Les clauses d'arbitrage varient d'un contrat à l'autre, pouvant être facultatives ou obligatoires.

Lorsqu'elles sont obligatoires, il est important d'obtenir le consentement de l'assureur avant la signature, sous peine de faire échec à la couverture. En effet, il pourrait refuser de se soumettre à une ordonnance ne provenant pas d'un tribunal de droit commun.

Plusieurs réclamations faites contre un professionnel peuvent être intégrées à des réclamations qui sont clairement exclues ou non couvertes par les polices de responsabilité. Cela est plus spécialement le cas, lorsqu'une dispute incidente a pour objet les *extras*, le contracteur poursuivant le maître de l'ouvrage pour sommes dues et le maître de l'ouvrage répondant par une demande reconventionnelle pour négligence ou vice.

Hors Québec, c'est la formulation des dispositions relatives à l'obligation de défendre de la police qui détermine les obligations de l'assureur, en contexte de couverture partielle. Au Québec, cependant, quoique le Code civil ne prévoit alors qu'une obligation de défendre les périls couverts⁽²⁴⁾, l'assureur peut assumer plus d'obligations que celles que lui impose le droit commun.

⁽²²⁾ *Bilodeau c. Bergeron & Fils*, (1975) 2 R.C.S. 345. Dans cet arrêt, le contracteur général a contracté avec l'ingénieur, afin que ce dernier supervise la qualité du ciment utilisé dans la construction d'un viaduc. D'autre part, un sous-contractant devait fournir du ciment, conformément aux plans et devis. Le ciment s'avéra défectueux. Quoique la Cour suprême ait décidé que, vis-à-vis le maître de l'ouvrage, l'ingénieur et le sous-contractant étaient conjointement responsables, elle soulignait que le sous-contractant devait assumer la responsabilité ultime de la mauvaise qualité du ciment.

⁽²³⁾ L'application de ce principe au Québec fut confirmée par la Cour d'appel dans *Brassard c. United Fruit and Produce Terminal Montreal Ltd.*, (1981) C.A. 567 où un sous-contractant, ayant commis la faute génératrice de dommages, alléguait sans succès l'obligation du contracteur général de superviser le travail.

⁽²⁴⁾ Article 2604 du Code civil.

Conclusion

À l'heure actuelle, les architectes et ingénieurs ne peuvent s'incorporer dans le but de restreindre leur responsabilité professionnelle, tandis que les entrepreneurs en construction et les sous-traitants jouissent, pour leur part, d'une responsabilité limitée parce qu'ils ont la faculté de s'incorporer à ces fins⁽²⁵⁾.

Les architectes et ingénieurs et leurs assureurs portent ainsi le fardeau de la responsabilité des entrepreneurs généraux, qui peuvent prendre des mesures pour opérer ségrégation de leurs actifs et revenus passés et futurs, en cas de réclamation ou de litige. Ainsi, au Québec, tout particulièrement avec la solidarité, ces professionnels deviennent financièrement responsables des gestes posés par leurs entrepreneurs, tout en n'ayant aucun contrôle sur leur choix, leurs méthodes de construction ou leur organisation corporative⁽²⁶⁾.

385

Il est à souhaiter que toute réforme éventuelle du droit civil en la matière reconnaisse le principe que l'obligation du professionnel, au vrai sens de ce terme, se limite à ce que lui imposent les règles de son art et qu'il ne soit pas tenu du résultat auquel s'est engagé l'entrepreneur, lorsque ce résultat, contractuellement, échappe effectivement à son contrôle.

⁽²⁵⁾ Voir la Loi sur les architectes, L.R.Q. c. A-21, articles 8 et 20 de la Loi sur les ingénieurs, L.R.Q. c. I-9, article 4.

⁽²⁶⁾ Rappelons qu'il n'y a pas de lien de subordination entre l'architecte et l'entrepreneur, non plus, en général, de contrat.

Les assurances du chantier – biens et responsabilités⁽¹⁾

par

Claude Barry⁽²⁾

386

The author discusses the nature and scope of Builder's Risk Insurance and then looks at coverage for damages caused to work under construction, public liability arising from damages to a third party and damages caused by professionals.



L'assurance est une façon essentielle de mettre les individus, les entreprises, les dirigeants d'entreprises et les actionnaires à l'abri de pertes financières pouvant mener à des situations précaires, et même à la faillite personnelle ou à celle de l'entreprise.

En plus, d'autres mécanismes peuvent aider à se mettre à l'abri, face à certains risques et aux dommages qui en résultent. Notons :

- les contrats de service ;
- l'expérience pratique combinée aux connaissances acquises ;
- la compétence du personnel ;
- la compétence de vos consultants, sous-entrepreneurs ou fournisseurs, selon le cas ;
- une communication efficace avec tous les intervenants sur le chantier, etc.

Pour les fins de cette étude qui se veut incomplète, nous examinerons trois types d'assurances souscrites en rapport avec un contrat de construction, soit :

1. l'assurance des chantiers ;

⁽¹⁾ Préparé en collaboration avec l'Association de la Construction de Québec. Le présent texte a fait l'objet d'un dépliant distribué à ses membres par l'Association de la Construction de Québec.

⁽²⁾ Directeur, division responsabilité professionnelle de Sedgwick Tomenson Inc.

2. l'assurance de responsabilité civile générale ;
3. l'assurance de responsabilité civile professionnelle.

Il est important de noter qu'il s'agit ici d'assurer le projet et non les équipements, les outils, les véhicules, etc.

Les cautionnements ne sont pas des assurances, même si certains assureurs en émettent. Ce sont des garanties financières⁽³⁾. L'Association de la Construction de Québec met à votre disposition un dépliant qui traite ce sujet. Le présent texte décrira sommairement les aspects les plus controversés que l'on rencontre, lorsque survient un événement assurable ou non.

387

« Comment l'entrepreneur, l'ingénieur ou l'architecte sont-ils protégés contre des dommages matériels ou immatériels dont ils pourraient être tenus responsables ? »

Nous espérons que vous trouverez réponse à cette question dans le texte qui suit.

L'assurance des chantiers-biens en voie de construction

Il existe toute une variété d'assurances des chantiers, à commencer par l'assurance incendie jusqu'à celles couvrant tous les risques de *dommages directs* à formule étendue ou encore la formule dite manuscrite : une assurance en quelque sorte taillée sur mesure pour répondre aux besoins particuliers d'un client.

Il faut s'entendre lorsque l'on emploie le terme *tous risques*. Cette assurance n'est pas une garantie inconditionnelle qu'elle couvrira un dommage, quelle qu'en soit la cause. Ce n'est pas le cas, car elle comporte des exclusions, comme toute autre assurance.

Chaque police décrit d'une façon précise ce qui est effectivement couvert. Dans le cas de l'assurance des chantiers, il est normalement mentionné que cette police couvrira tous les biens et matériaux qui seront utilisés dans la construction, l'installation, la réparation ou la reconstruction d'un projet.

Elle peut être étendue aux biens et matériaux en dehors du site, temporairement entreposés en attendant d'être acheminés sur le chantier et incorporés à la construction. Elle peut également être

⁽³⁾ Les opinions sont partagées à ce sujet.

étendue aux biens et aux matériaux qui sont en transit et non encore parvenus à destination.

Au cours de la dernière décennie, une importante évolution s'est effectuée dans le domaine de la construction. Le triangle conventionnel client, entrepreneur, professionnels pour la réalisation d'un projet, s'est transformé, dans beaucoup de cas, en une complexe structure organisationnelle, amenant des casse-tête juridiques et des complications au niveau des couvertures d'assurance.

388

Bien que la méthode conventionnelle continue à être utilisée de nos jours, de nombreux projets sont réalisés selon l'une ou l'autre des méthodes suivantes :

- clef en main ;
- design/build ;
- ingénierie, approvisionnement, construction ;
- gérance de projet ;
- gérance de construction.

Les relations contractuelles varient d'un projet à l'autre. Dans certains cas, les gestionnaires assument la responsabilité de la sécurité au chantier, compte tenu de la Loi sur la santé et la sécurité du travail en matière d'identification du maître d'oeuvre. Dans d'autres cas, une entreprise de génie-conseil réalise un projet clef en main, ou encore, certains intervenants détiennent des intérêts de propriété dans le projet à réaliser. Bref, chaque structure organisationnelle doit être soigneusement analysée, afin de déterminer qui *doit être assuré* dans la police de chantier.

Comme cette assurance protège le projet, les biens et les matériaux qui y seront incorporés, elle est souscrite au nom de tous ceux qui y détiennent des intérêts assurables. Ce sont, généralement :

- le propriétaire ;
- l'entrepreneur général ;
- les sous-entrepreneurs ;
- parfois les professionnels.

Une assurance de chantier offre une protection selon ses termes et conditions contre les risques de dommages directs au projet ou aux biens et matériaux qui y seront incorporés et non pas aux dom-

mages indirects ou immatériels, tels les délais, les retards, le manque à gagner ou toute autre forme semblable de pertes économiques qui ne sont pas des dommages directs.

L'assurance des chantiers, comme toute autre assurance, comporte trois types d'exclusions :

- les risques qui sont, de toute évidence, non assurables tels la faillite, les grèves et les dommages volontaires ;
- les risques exclus, mais pouvant être couverts par un avenant moyennant une surprime, tels le tremblement de terre et l'inondation ;
- les risques exclus parce qu'ils sont protégés au moyen d'une autre assurance, tels le matériel et les engins des entrepreneurs, leurs outils et leurs véhicules.

389

L'assurance de responsabilité civile

Une assurance de responsabilité civile peut être civile générale, civile professionnelle, civile automobile ou autres. Elle vise à protéger, selon ses termes et conditions, l'assuré qui est un individu, une société ou une corporation contre des dommages matériels ou corporels causés à des tierces parties.

Autrefois, chacun des intervenants à un même projet souscrivait sa propre assurance de responsabilité civile avec tous les avantages et inconvénients que cela représentait. Aujourd'hui, la grande majorité des projets font l'objet d'une assurance de responsabilité civile dite *wrap-up*, c'est-à-dire souscrite au nom de tous les intervenants à l'acte de construire, ceux qui sont susceptibles de causer des dommages à des tierces parties durant la réalisation de leur mandat, soit le propriétaire, les entrepreneurs et sous-entrepreneurs, les architectes et ingénieurs, les manufacturiers et fournisseurs, lorsqu'ils se trouvent sur le chantier.

L'un et l'autre de ces intervenants sont, dans la plupart des cas, des étrangers les uns envers les autres. Ils sont considérés comme des tierces parties au sens de la loi, pourvu que le contrat en fasse mention.

L'un et l'autre sont susceptibles de se causer des dommages et leur responsabilité serait protégée, s'ils avaient souscrit leur propre assurance de responsabilité civile.

Comment peuvent-ils obtenir les mêmes avantages que leur procure une assurance individuelle, s'ils souscrivent collectivement une assurance dite *wrap-up* ?

390 La réponse est simple : en y ajoutant la clause de responsabilité réciproque, qui n'est cependant pas automatique, mais qui devrait faire partie intégrante de toute police de responsabilité civile générale du type *wrap-up*. Cette clause permet à un assuré désigné de bénéficiaire de la couverture de la police souscrite en son nom (et au nom des autres intervenants), s'il subit un dommage dû à un autre assuré désigné dans cette police, ou s'il en cause un à un tiers visé par le contrat.

Cette assurance de responsabilité civile générale, comme celle des chantiers, comporte les trois mêmes types d'exclusions. Parmi celles qui doivent être retenues, notons d'abord celle ayant trait à la responsabilité assumée par contrat par l'assuré, autre bien sûr, que celle ayant trait à la nature même des activités de l'assuré.

Notons également l'exclusion concernant la responsabilité des professionnels du projet.

Une assurance de responsabilité *civile générale* ne vise pas à couvrir la responsabilité *professionnelle* des ingénieurs et architectes, même s'ils sont des assurés désignés contre les dommages matériels ou corporels pouvant être causés à des tierces parties et résultant d'une erreur, omission ou négligence de leur part. Ces derniers sont plutôt couverts par l'assurance de responsabilité *civile professionnelle*, que nous étudierons plus loin.

L'une des très importantes exclusions de cette police, de là l'inter-relation avec les deux autres assurances traitées dans ce texte, concerne les dommages aux biens qui sont sous les soins, la garde et le contrôle de chacun des intervenants.

Si, par exemple, un entrepreneur doit démolir et reconstruire un bâtiment de trois étages qui a été mal construit, il s'agit pour lui d'un risque d'affaires non assurable. S'il en résulte des dommages, ceux-ci peuvent être couverts par l'assurance des chantiers. De plus, si des tierces parties subissent des dommages résultant de cette mal-façon, elles peuvent être indemnisées par l'assurance de responsabilité civile générale.

L'assurance de responsabilité civile professionnelle

L'assurance de responsabilité professionnelle, comme son nom l'indique, vise à procurer à l'assuré désigné, soit l'architecte, l'ingénieur, sa société ou sa corporation une protection contre des dommages corporels, matériels et immatériels causés à des tierces parties et résultant d'une erreur, d'une omission ou d'une négligence dans l'exercice de leurs fonctions.

Il existe essentiellement deux types d'assurance de responsabilité civile professionnelle pour architectes et ingénieurs, soit celle souscrite au nom des architectes ou ingénieurs de pratique privée traitant directement avec le public et celle souscrite au nom d'un architecte ou d'un ingénieur employé par un entrepreneur, un fabricant, une municipalité ou autre. L'ingénieur ou l'architecte à l'emploi d'un cabinet d'ingénieurs ou d'architectes de pratique privée est protégé par la police souscrite par son employeur pour tous les travaux exécutés pour le compte de celui-ci.

391

L'une des différences fondamentales de cette assurance avec celle de responsabilité civile générale est qu'elle est souscrite sur une base de réclamation présentée, c'est-à-dire qu'elle interviendra, selon ses termes et conditions, au moment où la réclamation sera faite pour la première fois, peu importe quand l'erreur, la négligence ou l'omission a pu être commise.

Sans entrer dans les détails techniques, disons que l'assurance de responsabilité civile générale (incluant la formule *wrap-up*) est sur une base d'événement, c'est-à-dire que c'est la police qui était en vigueur au moment où l'événement qui a donné suite à une réclamation est survenu, qui s'appliquera selon ses termes et conditions.

L'assurance de responsabilité civile professionnelle est donc souscrite au nom de l'architecte ou de l'ingénieur en pratique privée, sa société ou sa corporation qui se présentent comme un cabinet d'architectes ou d'ingénieurs. Nous oublierons l'employé, pour l'instant.

S'ils offrent également leurs services en gérance, sous forme de design/build ou de clef en main, la couverture n'est pas automatique, elle est difficile à obtenir, voire impossible, dans certains cas.

Les assureurs recherchent la traditionnelle relation triangulaire client/ingénieur/architecte et entrepreneur, qui n'est pas toujours possible dans les cas de gérance, de design/build ou de clef en main, à moins que ces cabinets d'ingénieurs ou d'architectes utilisent leurs filiales pour réaliser leurs projets et qu'ils utilisent des contrats standards reconnus par les associations professionnelles et les assureurs.

Chaque projet doit donc être analysé soigneusement avant que les contrats ne soient signés et l'assurance de responsabilité civile professionnelle accordée.

392

Exclusions

Parmi les exclusions les plus importantes de cette police, notons celle qui a trait à la responsabilité que l'assuré peut assumer par contrat, avec l'entente que cette exclusion ne s'appliquerait pas, si la responsabilité de l'architecte ou de l'ingénieur avait existé, en l'absence de tel contrat.

Les assureurs veulent savoir si les entrepreneurs ou les professionnels :

- a) assument la responsabilité d'autrui par contrat ;
- b) dégagent contractuellement les tierces parties de tout dommage résultant de quelque cause que ce soit ;
- c) acceptent les frais d'enquêtes, d'expertise ou les frais judiciaires de quiconque.

L'assurance ne protège pas ces entrepreneurs, ingénieurs ou architectes eux-mêmes contre de tels risques. Ils sont seulement garantis contre les risques découlant de leur propre négligence ou dont ils ont la responsabilité.

Une autre importante exclusion est celle ayant trait aux garanties expresses. L'architecte ou l'ingénieur ne peut garantir un résultat, que le coût ou l'échéancier ne seront pas dépassés.

Nous constatons comment la protection offerte aux architectes et aux ingénieurs diffère d'une façon substantielle de celle offerte aux entrepreneurs.

L'assurance tous risques des chantiers exclut les frais rendus nécessaires pour corriger les erreurs de main-d'oeuvre, de matériaux ou de services professionnels.



L'assurance responsabilité civile générale (*wrap-up* ou non) ajoute que l'entrepreneur n'est pas protégé contre des dommages causés aux biens qui sont sous ses soins, sa garde ou son contrôle. Cependant, les dommages au reste du projet et à des tierces parties sont protégés.

L'assurance de responsabilité civile professionnelle donne, selon ses termes et conditions, une protection aux architectes et aux ingénieurs, si leur responsabilité professionnelle est engagée, qu'il y ait dommages ou non. Si un bâtiment de trois étages qui n'a subi aucun dommage doit être démoli parce qu'une erreur s'est glissée dans la conception de la charpente, la police de responsabilité civile professionnelle de l'ingénieur le couvre contre les frais rendus nécessaires pour corriger cette erreur, c'est-à-dire démolir le bâtiment et le reconstruire libre d'erreurs de conception.

De plus, si l'architecte ou l'ingénieur se tient légalement responsable d'une erreur, omission ou négligence qui entraîne des pertes économiques (perte de revenus, perte de rendement, délais, retards ou autres, qu'il y ait dommages ou non), son assurance de responsabilité civile professionnelle l'indemniserà, selon les termes et conditions de son contrat.

393

Kafka et l'assurance

L'oeuvre de Kafka est l'une des plus importantes du vingtième siècle au plan de la vision du monde social. L'auteur du *Procès* et du *Château*, pourtant, a également oeuvré dans le milieu de l'assurance. La revue française *L'Argus* nous apprend que Kafka, reçu docteur en droit en juin 1906, entra en qualité d'auxiliaire à la compagnie Assicurazioni Generali en octobre 1907, puis aux Assurances Ouvrières contre les Accidents pour le royaume de Bohême, à Prague. Il y occupera successivement les postes de rédacteur titulaire en 1910, de vice-secrétaire en 1913, de secrétaire en 1920 et de secrétaire en chef en 1922. C'est alors que Kafka prendra une retraite anticipée pour se consacrer exclusivement à son oeuvre.

La franchise : un contrat *sui generis* dangereux*

par

Jean H. Gagnon**

394

During the past decade, the growth of franchising, a business phenomenon, has, from all standpoints, been astounding. Franchising law, however, is still at its beginnings, at least in Quebec. This law is not independent of other laws since its elements are drawn here and there from other sectors of business law. Our collaborator, M^e Jean H. Gagnon, primarily examines two aspects of franchising : the contract and the inherent risks of franchising. This article should prove useful to readers interested in this concept as there are no laws which apply specifically to franchising and since the future of this area of activity is very promising.



Introduction

A. Croissance du phénomène du franchisage

La croissance du franchisage, comme phénomène commercial au cours de la dernière décennie, a été, à tous points de vue, phénoménale.

Voici quelques chiffres :

- i) selon les estimés de L'Association Canadienne des Franchisés, le volume d'affaires total généré par les réseaux de franchise serait passé, au niveau canadien, de 14,8 milliards de dollars en 1981 à 45 milliards de dollars en 1987 ;
- ii) le taux de croissance des établissements franchisés s'est maintenu, au Canada, dans la période de 1981 à 1987, à environ 15% par année alors que, durant la même période, le produit

* Publié chez les Éditions Yvon Blais Inc., sous le titre « Droit commercial – Avenues nouvelles – 1988. Le présent article a été abrégé par rapport au texte original.

** Avocat de l'étude Pouliot, Mercure.

national brut augmentait, en moyenne, d'environ 7,1% par année. Cette croissance est encore plus remarquable lorsque l'on constate que le franchisage est particulièrement implanté dans des secteurs qui ont été durement touchés par la crise économique des années 1981-1982 ;

iii) environ 40% des ventes faites au détail au Canada le sont par des réseaux de franchise, alors que plusieurs experts estiment que plus de la moitié de ces ventes seront faites par des réseaux de franchise avant la fin de la décennie en cours ;

iv) environ 250 000 emplois sont présentement, au Canada, au sein de réseaux de franchise.

395

Il faut donc prévoir que la croissance fulgurante du franchisage n'est pas à la veille de cesser et qu'elle se poursuivra encore pour plusieurs années.

B. Phénomène de la troisième vague

Selon des futurologues renommés (Alvin Toffler, auteur de *La troisième vague*, et John Naisbitt, auteur de *Megatrends*), si la deuxième vague a été caractérisée par l'industrie lourde et les commerces à grande surface, la troisième vague sera principalement reconnue par la segmentation des marchés, la spécialisation, la personnalisation du service et du commerce, l'entrepreneurship à petite échelle, les heures de travail variées, le travail à domicile, l'information et l'industrie du loisir comme étant des moteurs de l'économie.

De plus, nous devons reconnaître que plusieurs phénomènes économiques majeurs (tels le libre-échange et le décloisonnement de plusieurs secteurs d'activités) rendent actuellement nécessaire une plus grande spécialisation dans la gestion de nos entreprises.

Dans ce contexte, la franchise constitue un trait d'union remarquable entre ces deux mouvements de fonds.

Tout en bénéficiant de plusieurs des avantages de la grande entreprise commerçante (image soutenue, notoriété, services de gestion spécialisés, uniformité, pouvoir d'achat, etc.), le franchisage combine à ceux-ci plusieurs traits propres à la troisième vague, soit :

- l'entrepreneurship ;

- le service personnalisé (où le propriétaire du commerce est en contact direct avec le client) ;
- les heures d'affaires étendues (souvent reconnues aux petits commerces) ;
- la spécialisation ; et
- la segmentation des marchés.

396

Cette combinaison entre les avantages de la grande entreprise et plusieurs des traits inhérents à la PME font du franchisage un véhicule fort progressif et explique, en grande partie, sa croissance phénoménale, d'autant plus que nous devons reconnaître que l'entrepreneurship connaît également un essor fort important dans notre société.

Le franchisage est également un phénomène approprié à ce nouvel essor de l'entrepreneurship, puisque l'entrepreneurship d'aujourd'hui, contrairement à l'entrepreneurship d'il y a une vingtaine d'années, est beaucoup plus un entrepreneurship mené par des personnes qui ont déjà derrière elles une certaine carrière à titre de cadres d'entreprises ou de professionnels à différents niveaux.

Ces nouveaux entrepreneurs possèdent donc un capital de base plus important que celui que possédaient les entrepreneurs d'après la dernière guerre mondiale et, d'autre part, il s'agit de personnes qui reconnaissent la nécessité de bien connaître un marché avant d'y pénétrer ainsi que les besoins propres à un service de gestion spécialisé, à l'uniformité et en pouvoir d'achats commun.

Le franchisage constitue, pour ces personnes, un véhicule idéal de lancement de leur propre entreprise.

C. L'intérêt juridique particulier du franchisage

Le droit de la franchise est encore naissant, du moins au Québec.

Il s'agit présentement d'un droit non autonome (d'où la notion de contrat *sui generis*) qui requiert cependant de celui (ou de celle) qui désire y oeuvrer, à tout le moins une bonne connaissance des champs de pratique suivants :

- le droit des contrats (principalement au chapitre des contrats commerciaux) ;

- le droit corporatif ;
- le droit de la concurrence ;
- le droit de la propriété intellectuelle (surtout au chapitre des marques de commerce, du droit d'auteur et des secrets commerciaux) ;
- le droit civil (notamment au niveau du mandat, du louage de services, du mandat apparent, de la responsabilité pour le fait des choses et pour le fait d'autrui, des causes d'annulation, de résolution et de résiliation des contrats et des modalités d'exécution d'obligations contractuelles spécifiques monétaires et non monétaires) ;
- le droit immobilier commercial (bail, sous-bail, option de location, privilège, servitude et les diverses formes de propriété) ;
- le droit des valeurs mobilières (notamment au chapitre de ce qui constitue ou ne constitue pas une valeur mobilière au sens de ces lois) ;
- le droit lié aux garanties pouvant être accordées par des commerçants.

397

Il faut donc que le praticien qui désire oeuvrer dans le droit de la franchise ait une bonne connaissance de ce qui est nécessaire pour ce faire d'une façon efficace et qui réponde bien aux préoccupations de ceux concernés.

Aussi, il faut savoir qu'à l'extérieur du Québec, la franchise possède, à plusieurs endroits dans le monde, ses propres législations.

L'évolution de ces législations aux États-Unis, ainsi que la position du gouvernement ontarien d'intervenir dans ce dossier d'ici les quelques prochaines années font en sorte qu'il est vraisemblable de penser qu'une telle législation verra éventuellement le jour au Québec. Le franchisage prendra alors ses lettres de créances comme champ de pratique spécialisé.

D'ici là, cependant, il ne faut pas sous-estimer la spécificité et le niveau de connaissances requis pour pouvoir oeuvrer valablement dans cette industrie.

Nous verrons d'ailleurs ci-après deux aspects du franchisage comme champ de pratique, à savoir les notions reliées au fait qu'il

s'agit d'un contrat *sui generis* et certains dangers inhérents au franchisage comme mode de relation commerciale entre deux entreprises.

Il ne s'agira certainement pas là cependant d'un texte exhaustif en cette matière et il faudra se référer à la doctrine et à la jurisprudence existante pour avoir un aperçu plus complet.

Partie I – Le contrat de franchise : un contrat *sui generis*

398 Compte tenu de la multiplicité des rapports commerciaux et légaux qu'il crée entre le franchiseur et le franchisé, le contrat de franchise ne peut être considéré comme entrant dans aucune catégorie de contrats nommés, prévue dans notre droit.

Il s'agit donc d'une forme de contrat *sui generis* qui possède cependant comme particularité de rassembler, à l'intérieur d'un même cadre légal et commercial, plusieurs caractéristiques de certains contrats nommés dont, notamment, le louage de services et la convention de licence de droit de propriété intellectuelle.

Nous verrons dans la présente partie, tout d'abord, ce qu'est le contrat de franchise. Nous explorerons alors certaines tentatives de définition qui ont été données en Amérique du Nord et en France pour en arriver à une définition proposée en droit québécois.

Dans un deuxième temps, nous nous attarderons à la qualification de la ou des relations légales qui existent entre le franchiseur et le franchisé qui nous amènent effectivement à conclure que le contrat de franchise est formé de plusieurs contrats rassemblés dont certains sont de la nature de contrats nommés et d'autres de la nature de contrats *sui generis*.

L'homogénéité nécessaire à cet ensemble de relations légales font donc du contrat de franchise, en soi, un contrat *sui generis*.

Section I – Ce qu'est le contrat de franchise

La difficulté de bien définir le franchisage résulte notamment du fait qu'il s'agit d'un type d'activités dont l'évolution est encore relativement récente et d'une relation à la fois légale et commerciale qui se présente sous de multiples aspects relevant tantôt du droit civil, du droit commercial, du droit relatif à la propriété intellectuelle et encore, parfois, du droit relatif aux valeurs mobilières.

Une autre raison pour laquelle la définition du franchisage est relativement difficile à établir, découle du fait qu'il n'existe qu'une seule législation au Canada sur ce sujet et aucune au Québec.

Enfin, à cause de la nouveauté de ce concept, le mot *franchisage* n'a été admis dans la langue française qu'en 1973. En fait, si l'on se fie à la définition donnée par le dictionnaire *Petit Robert*, nous voyons que le franchisage serait un :

« Contrat par lequel un fabricant (franchiseur) concède, moyennant redevances, à un commerçant indépendant (franchisé) l'exploitation d'une marque ou d'un brevet en s'engageant à lui fournir son assistance ».⁽¹⁾

399

Cette définition donnée par le dictionnaire est à la fois fautive et incomplète. Fausse parce qu'elle implique que le franchiseur est un fabricant, ce qui est fréquemment le cas dans les pays européens, mais ne l'est que très peu en Amérique du Nord. Incomplète, d'une part, parce que la définition du *Petit Robert* réfère essentiellement à la concession de l'exploitation d'une marque ou d'un brevet, alors qu'en réalité, la concession d'un brevet est très rarement présente dans la relation de franchisage ; et, d'autre part, parce que la concession d'une marque de commerce, bien qu'étant importante à la relation de franchisage, constitue l'un des accessoires et non la partie principale qui comprend plutôt une licence de savoir-faire ainsi qu'un louage de services, de gestion et d'assistance.

Afin d'ajouter à cette difficulté de bien définir le franchisage et à la confusion qui entoure souvent l'utilisation de ce mot, plusieurs termes sont utilisés indistinctement pour définir une relation de franchisage. Parmi ces termes, nous pouvons relever, de temps à autre, des mots tels que *concession, concession commerciale, franchising, licence*.

Pour toutes les raisons que nous avons énoncées ci-dessus, plusieurs tentatives de définitions ont été faites du franchisage, certaines étant relativement complètes et d'autres moins.

Au niveau du droit québécois, nous croyons que le franchisage peut être défini comme suit :

Une relation commerciale et contractuelle à long terme entre deux entreprises juridiquement indépendantes l'une de l'autre par la-

⁽¹⁾ *Petit Robert*, Dictionnaire de la langue française, édition 1977.

400 quelle l'une d'entre elles (appelé le *franchiseur*) accorde à l'autre (appelé le *franchisé*) le droit de faire affaire d'une manière particulière, développée et préalablement expérimentée avec succès par le franchiseur, dans un territoire délimité, selon des normes uniformes et définies, et sous une ou des marques de commerce ou enseignes données, pour une durée limitée, contre rémunération. De plus, par cette entente, le franchiseur accorde au franchisé certains services additionnels, notamment au niveau de la gestion des affaires du franchisé et de la mise en marché de son entreprise et le franchiseur s'oblige à contrôler l'uniformité des méthodes définies et à les améliorer constamment en fonction des besoins du marché. Les principaux éléments de cette définition sont :

- a) l'existence d'une « relation contractuelle » ;
- b) l'existence de « deux entreprises juridiquement indépendantes » ;
- c) l'existence d'une relation contractuelle « par laquelle l'une d'entre elles (le franchiseur) accorde à l'autre (le franchisé) le droit de faire affaire d'une manière particulière, développée et préalablement expérimentée avec succès par le franchiseur. . . » ;
- d) un « territoire délimité » ;
- e) le droit de faire affaire « selon des normes uniformes et définies. . . » ;
- f) le droit de faire affaire « sous une ou des marques de commerce ou enseignes données » ;
- g) une relation contractuelle « pour une durée limitée » ;
- h) le droit de faire affaire « contre rémunération » ;
- i) « par cette entente, le franchiseur accorde au franchisé certains services additionnels notamment au niveau de la gestion des affaires du franchisé et de la mise en marché de son entreprise. . . » ;
- j) « et le franchiseur s'oblige à contrôler l'uniformité des méthodes définies. . . » en fonction des besoins du marché ;
- k) « le franchiseur s'oblige. . . à améliorer constamment les méthodes définies en fonction des besoins du marché ».

Section II – La qualification juridique de la relation de franchise

A. Introduction

Nous verrons ci-après les principaux concepts légaux applicables à la relation de franchisage. Nous soulèverons un certain nombre de difficultés que pose cette relation sur le plan légal.

En pratique, le franchiseur tentera d'éviter la plupart de ces difficultés par des clauses spécifiques qui seront incluses dans le contrat de franchise standard. Il faut comprendre que la jurisprudence sur la relation de franchisage, en étant à ses tout premiers pas, surtout au Québec, l'on ne peut encore savoir de quelle façon plusieurs de ces problèmes seront résolus par nos tribunaux et quelle sera la portée accordée aux différentes clauses que les franchiseurs insèrent dans leur contrat dans le but de prévenir les problèmes légaux.

401

Le texte ci-après ne peut cependant être considéré comme complet sans ses deux compléments essentiels, à savoir le texte même du contrat de franchisage et la façon dont les différents droits, recours et obligations des parties seront appliqués.

Le but du présent texte est donc de vous familiariser avec les caractéristiques fondamentales de la relation de franchise et avec la relation légale entre le franchiseur et le franchisé.

B. Caractéristiques fondamentales de la relation de franchise

1. Relation contractuelle

La première caractéristique fondamentale, autant sur le plan théorique que pratique ou légal, est le fait qu'il s'agit d'une relation contractuelle, c'est-à-dire d'une relation dont le fondement même est basé sur un contrat, par opposition à une relation qui serait née d'un lien corporatif, de société ou de propriété d'une des entreprises sur l'autre.

Nous verrons cependant plus loin au cours de la présente section que cette relation est tellement étroite entre deux entreprises qu'elle possède certaines caractéristiques qui lui sont propres et qui débordent des impacts que l'on peut normalement constater dans un simple contrat.

2. *Les parties à la convention de franchise sont des entreprises indépendantes*

La définition de la relation de franchise implique que les deux parties à la convention de franchisage soient des entreprises indépendantes, c'est-à-dire des entreprises dont l'une n'appartient pas à l'autre et dont le lien de propriété n'est pas commun entre les deux.

Le fait que les deux entreprises contractantes soient indépendantes l'une de l'autre entraîne certains devoirs et certaines obligations qui, parfois, vont plus loin que le texte même du contrat.

402

À titre d'illustration, nous pouvons citer la décision rendue par la Cour suprême de Nouvelle-Écosse, le 8 septembre 1978, dans l'affaire de *Volkswagen Canada Ltd. c. Spicer et al*⁽²⁾. Dans cette cause, Volkswagen Canada Ltd. a été condamnée à verser des dommages aux actionnaires d'un franchisé pour interférence jugée illégale dans les affaires du franchisé, alors que le franchiseur avait donné instructions à la banque du franchisé de ne pas accepter les chèques du franchisé, à moins que ces chèques ne soient signés par un mandataire du franchiseur.

Bien que le franchisé ait déjà connu auparavant des difficultés financières importantes et que le franchiseur se soit même impliqué dans la propriété du franchisé, il n'en est pas moins demeuré dans l'esprit du tribunal que les instructions données par le franchiseur à la banque de ne pas honorer les chèques du franchisé constituaient une forme d'ingérence illégale dans la conduite de la compagnie franchisée et que, même si le représentant du franchiseur a pu agir de bonne foi, son geste n'était pas autorisé par l'entreprise franchisée et constituait ainsi une faute pouvant entraîner un recours en dommages de la part des actionnaires du franchisé.

Trop souvent, des franchiseurs sont tentés de traverser cette mince ligne qui sépare le quasi-contrôle que leur fournit un contrat bien rédigé et un manuel d'exploitation, d'une part, et une situation de contrôle sur une autre entreprise, d'autre part. Il faut comprendre que le franchiseur ne contrôle pas le franchisé, mais que les obligations du franchisé envers le franchiseur sont seulement celles qui se retrouvent dans la convention de franchise et les documents con-

⁽²⁾ *Volkswagen Canada Ltd. c. Spicer et al*, 91 D.L.R. (3d) 42.

nexes et qu'il n'existe aucune obligation allant plus loin que celles qui y sont prévues.

3. *Il s'agit d'un contrat commercial soumis aux règles du Code civil*

Bien qu'elle possède certains attributs particuliers, la convention de franchise est tout d'abord un contrat commercial qui, comme tout autre contrat commercial, est soumis aux règles applicables aux contrats, prévues au Code civil.

L'une des caractéristiques d'un contrat de franchise est sa complexité. Cette complexité résulte autant de la durée du contrat que de la quantité de relations, tant pratiques que légales, qui doivent être établies par un seul document qui doit traiter autant d'aspects relatifs à la gestion d'une entreprise que d'aspects purement légaux. Cette complexité et, souvent, cette longueur de la convention de franchise obligent ceux qui la conçoivent à faire extrêmement attention à la clarté et à la compréhension du document.

403

En effet, si, en plus d'être relativement long et complexe, le document est ambigu, les tribunaux seront souvent très enclins à favoriser le franchisé, lorsqu'ils auront à trancher un problème d'interprétation du contrat.

De la même façon, certains tribunaux sont parfois incités à tirer des obligations implicites additionnelles d'une convention qui n'est pas suffisamment claire sur les droits et obligations des deux parties.

Par exemple, l'on a déjà jugé qu'une obligation d'exclusivité de la part d'un distributeur entraînait l'obligation du manufacturier de le fournir adéquatement et que le refus, par le manufacturier, de fournir adéquatement son distributeur, pouvait équivaloir à une réputation du contrat de distribution⁽³⁾.

Il a déjà été aussi considéré qu'une clause inhabituelle en semblable matière, écrite en caractères fins à l'endos d'un contrat, pouvait être jugée non applicable, si les circonstances entourant la signature du contrat étaient telles qu'il était fort vraisemblable que le cocontractant n'avait pas eu connaissance de l'existence de cette clause qui aurait pu avoir un impact important sur sa décision de signer le contrat dans la forme où il lui avait été présenté⁽⁴⁾.

(3) *Berliner Gramophone Co. c. Phinney & Co.*, (1921) The Nova Scotia Reports 295.

(4) *Tilden Rent-A-Car Co. c. Clendenning*, (1978) 18 O.R. (2d) 601.

Également, certains franchiseurs se sont déjà vus condamnés à payer des dommages importants à des franchisés pour avoir mis fin à une convention pour des raisons qui, bien qu'elles puissent apparaître fort bien fondées, n'étaient pas spécifiquement prévues dans les motifs de terminaison mentionnés à la convention⁽⁵⁾.

404 Encore ici, les règles normales d'interprétation des contrats prévues au Code civil s'appliquent intégralement à la convention de franchise, d'où la nécessité d'avoir une convention claire et facilement compréhensible, de même que celle de s'assurer que le franchisé a eu l'occasion et le temps nécessaire pour bien comprendre la teneur du contrat qu'il exécutait avec le franchiseur.

4. Contrat à terme, généralement à durée fixe

Bien que des contrats de franchise à durée indéterminée existent dans certains cas, la règle de base veut que le contrat de franchise soit un contrat à terme déterminé.

Les raisons pour qu'il en soit ainsi sont autant d'affaires que légales.

Sur le plan financier, le fait d'avoir un contrat à durée fixe permet aux institutions financières de calculer les périodes d'amortissement des prêts qui seront avancés au franchisé puisque, à la lecture du contrat, elles peuvent immédiatement voir la durée de la convention entre les parties.

De même, pour le franchisé, le fait d'avoir une durée fixe lui permet de planifier ses affaires en fonction du renouvellement ou de la fin de la convention, que ce soit au niveau du bail pour son établissement, au niveau de son financement ou au niveau de la planification de ses propres affaires.

Enfin, à l'égard du franchiseur, cette durée fixe lui permet d'éviter des problèmes d'interprétation qui peuvent survenir, si l'une ou l'autre des parties à la convention désire y mettre fin. En l'absence d'une durée fixe, il est fort possible que les tribunaux interprètent la convention d'une façon telle que l'une ou l'autre des parties puisse y mettre fin en tout temps sur avis raisonnable. Or, cette notion d'avis raisonnable est extrêmement difficile à appliquer en matière de franchisage, à cause de la quantité des liens à briser entre les deux parties

⁽⁵⁾*Pic-A-Pop Beverages Ltd. c. G & J Watt Co. Ltd.*, (1975) 52 D.L.R. (3d) 754.

et des impacts qu'une dissociation peut inévitablement avoir sur l'une ou l'autre des parties.

5. La convention de franchise est un contrat qui n'est soumis à aucun formalisme

Comme pour la plupart des contrats commerciaux qui établissent des relations de nature personnelle entre deux entreprises, le contrat de franchise n'est soumis à aucun formalisme.

Par ailleurs, compte tenu que, par ce contrat, le franchiseur accorde généralement au franchisé des droits sur sa ou ses marques de commerce, le contrat ou au moins la partie du contrat relative à l'usage des marques de commerce et au contrôle que le franchiseur doit maintenir sur ses marques de commerce, doit être écrite, puisque l'essentiel de cette partie du contrat doit être inclus dans une demande d'enregistrement d'usager inscrit qui sera déposée auprès du registraire des marques de commerce.

405

Sauf à cet égard et à celui des conventions qui peuvent exister pour protéger les secrets de commerce du franchiseur, la convention de franchise peut, à la limite, être une convention verbale. Naturellement, dans ce dernier cas, il faut que les parties s'attendent inévitablement à de graves problèmes d'interprétation ainsi qu'à des situations où leur entente ne répondra pas à des problèmes vécus à cause de la grande quantité de situations qui mettent en contact ces deux entreprises dont les intérêts sont tantôt convergents, tantôt divergents.

6. Il s'agit d'un contrat synallagmatique à titre onéreux

La dernière caractéristique fondamentale de la convention de franchise est le fait qu'il s'agit d'un contrat synallagmatique à titre onéreux, c'est-à-dire un contrat qui intervient entre deux personnes (physiques ou morales) où chacune d'entre elles doit contribuer à la convention par des services, des droits et des obligations, ce qui entraîne, pour les deux parties, certains coûts.

C. Ce qu'est la relation de franchise sur le plan légal

Une analyse un peu plus poussée de la relation de franchise doit forcément nous amener à conclure que la difficulté de la qualifier sur le plan légal résulte du fait que la convention de franchise n'est pas

une seule convention, mais plutôt plusieurs conventions rassemblées dans un seul document.

Lorsque l'on répartit les différents types de relations légales dans une convention de franchise, on en retrouve facilement trois grands types qui s'intègrent dans un seul document.

Aussi, pouvons-nous dire que la convention de franchise est essentiellement constituée d'une convention de licence de droits de propriété intellectuelle, d'une convention de louage de services par le franchiseur au franchisé et d'une convention de regroupement entre entreprises indépendantes.

406

Nous verrons donc les caractéristiques de ces trois grands types de relations légales qui, à notre avis, sont fondamentales dans la relation de franchisage.

1. La convention de licence

La convention de licence peut être définie comme une convention de louage par laquelle une personne loue à une seconde personne des droits de propriété intellectuelle que la première personne détient, permettant ainsi à la seconde personne de les utiliser.

Dans presque toutes les conventions de franchise, l'on retrouve un élément suivant lequel le franchiseur accorde au franchisé le droit de faire affaire suivant des marques de commerce appartenant au franchiseur, selon des normes et méthodes détaillées dans des documents appartenant au franchiseur et qui peuvent bénéficier d'un droit d'auteur et selon certaines techniques commerciales qui ont été développées et expérimentées préalablement par le franchiseur et qui ne sont pas connues du public en général.

Le franchiseur, par cette partie de la convention de franchise, loue au franchisé le droit d'utiliser ses noms et marques de commerce, identifications, logos, slogans, documents bénéficiant de droits d'auteur, secrets de commerce, techniques marchandes particulières et, généralement, le savoir-faire qui a été développé par le franchiseur pour les fins d'être loué à d'autres entreprises qui deviendront ses franchisés.

La contrepartie de cette convention de licence, que l'on retrouve à l'intérieur d'une convention de franchise, est l'obligation, pour le franchisé, de payer une forme de loyer pour ces droits (droit

initial de franchise et redevances) ainsi que l'obligation pour le franchisé de respecter certaines normes assurant le maintien de la qualité et de l'uniformité rattachées principalement aux marques et aux noms de commerce du franchiseur.

À ce dernier égard, l'engagement par le franchisé de respecter certaines normes et standards établis par le franchiseur est un élément fondamental de la convention de licence de marques de commerce, puisque le défaut par le franchiseur de conserver ce droit de regard peut éventuellement faire perdre le caractère distinctif des marques de commerce du franchiseur et, par voie de conséquence, faire perdre au franchiseur ses droits exclusifs sur les noms et marques de commerce qu'il a développés.

407

2. Contrat de louage de service par le franchiseur au franchisé

Une deuxième catégorie d'obligations légales que l'on retrouve à l'intérieur d'une convention de franchise traite des obligations fondamentales du franchiseur envers le franchisé.

À l'intérieur d'une convention de franchise, en plus d'accorder au franchisé le droit d'utiliser son actif de propriété intellectuelle, le franchiseur contracte également certaines obligations d'assistance envers le franchisé.

Le franchiseur contracte également généralement d'autres obligations telles celles d'administrer le fonds de publicité de l'ensemble du réseau, de s'assurer du maintien de l'uniformité entre les différents établissements du réseau et de la qualité des produits et services offerts par ceux-ci, de la gestion de certains services d'approvisionnement en commun qui existent dans plusieurs réseaux ainsi que différents services additionnels qui peuvent être offerts, selon le système de franchise, au franchisé.

L'on constate donc qu'en plus de retrouver une convention de licence de droit de propriété intellectuelle, l'on retrouve également dans la convention de franchise un contrat de louage de services, de conseil en gestion et d'administration par le franchiseur au franchisé.

3. Contrat de regroupement entre entreprises indépendantes

Bien que nous ayons indiqué qu'à notre avis, la convention de franchise ne peut généralement pas être qualifiée de convention de société ou de convention créant une entreprise en coparticipation, il

nous faut cependant reconnaître que l'un des aspects importants de la relation qui existe entre le franchiseur et l'ensemble de ses franchisés est une relation de regroupement de différentes entreprises pour certains buts qui leur sont communs.

Cette partie de la convention de franchise se retrouve notamment dans les éléments suivants :

408

- le respect de normes communes et uniformes pour toutes les entreprises franchisées d'un même réseau ;
- la mise en commun des ressources financières des entreprises franchisées pour la réalisation de programmes de publicité et de promotion en commun ;
- la mise en commun du pouvoir d'achat des entreprises franchisées pour l'obtention d'avantages reliés à l'existence d'un pouvoir d'achat plus grand bénéficiant à l'ensemble des entreprises ;
- l'identification commune et uniforme de l'ensemble des entreprises qui permet de tirer un avantage accru de la fidélité de la clientèle envers un nom, une marque et un style de services ou de produits, laquelle fidélité bénéficie alors à l'ensemble des franchisés et non seulement à l'entreprise qui a su créer cette relation de confiance avec un client.

Bien que les impacts légaux de cette partie de la convention de franchise ne soient pas toujours évidents, ils n'en demeurent pas moins importants.

En effet, cette partie fort importante de la convention de franchise peut souvent faire en sorte que l'ensemble d'un réseau de franchise peut être considéré, à certaines fins, comme étant l'équivalent d'une seule grande entreprise formée du franchiseur et de tous les franchisés.

Ainsi, il a déjà été décidé qu'un franchiseur devait être considéré comme une seule chaîne d'établissements avec ses franchisés pour les fins du calcul du nombre d'établissements exploités pour les fins de taxe d'affaires⁽⁶⁾. De même, au Québec, un réseau de franchise a déjà été considéré comme étant une chaîne de magasins au sens de la *Loi des permis d'alcool* (telle qu'elle était alors nommée)⁽⁷⁾.

⁽⁶⁾ *Re Plumbing Mart Corporation and Assessment Commissioner for the City of Toronto*, (1978) 24 O.R. (2d) 444.

⁽⁷⁾ *Yvon Sauvé c. Dépanneur Jean-Claude Chartrand Inc. et al.*, [1982] C.S. 810.

Enfin, dans une décision fort importante, qui n'est pas, par ailleurs, une décision finale sur ce sujet, la Commission des relations de travail de l'Ontario a déjà considéré un franchiseur et ses franchisés comme étant l'équivalent d'un seul employeur pour les fins de relations de travail avec des unités accréditées au sein d'entreprises⁽⁸⁾.

Partie II – Le contrat de franchise : un contrat dangereux

Lorsque l'on examine attentivement un contrat de franchise, l'on constate rapidement certains de ses attributs majeurs d'après sa longueur et la quantité de précisions sur les cas de défaut possibles de la part du franchisé qui y sont énumérés ainsi que quant aux recours que le franchiseur pourra faire valoir en cas de défaut.

409

Ces caractéristiques du contrat de franchise découlent, entre autres, de l'importance pour le franchiseur de préserver l'image et l'uniformité de son système, face aux consommateurs et aux concurrents, ainsi que de certains dangers propres à cette relation légale entre deux entreprises qui, tout en étant indépendantes, doivent absolument fonctionner comme un tout homogène et ce, à tous les points de vue.

Sur le plan légal, cette nécessité commerciale du franchiseur de préserver le contrôle absolu sur son image et sur l'image de son réseau, de même que de s'assurer que tous les franchisés fonctionnent dans la même direction n'est pas sans entraîner certains problèmes importants qui constituent les dangers du contrat de franchise.

Nous verrons donc ci-après six de ces dangers majeurs de la relation de franchisage, surtout pour le franchiseur.

A. Les limites légales

Bien que le franchisage ne soit pas, comme tel, l'objet d'une législation qui lui soit spécifiquement applicable, il n'est pas sans subir les effets de certaines législations qui ont un impact important sur la relation entre un franchiseur et un franchisé.

Les deux sources les plus importantes de restrictions légales qui existent au bon vouloir des franchiseurs sont celles qui découlent de

⁽⁸⁾ *Penmarkey Foods Ltd. c. Retail, Wholesale and Department Store Union, Local 414*, Ontario Labour Relations Board, dossier numéro 1045-83-R, décision du 24 septembre 1984.

la *Loi sur la concurrence* et celles qui découlent de l'application possible des lois reliées aux relations de travail.

Dans le premier cas (*Loi sur la concurrence*), il faut savoir que cette loi comporte une série d'infractions ainsi que d'activités qui peuvent être sujettes à révision par le tribunal sur la concurrence qui affecte directement les relations entre un franchiseur et ses franchisés.

410 Une deuxième limitation fort importante que le franchiseur doit considérer attentivement lors de l'établissement de ses contrôles et de la relation précise qu'il voudrait établir avec ses franchisés est l'application possible souvent sous-estimée des lois relatives aux relations de travail.

Ainsi, certaines de ces lois (par exemple : la *Loi sur le régime des rentes*, la *Loi sur les impôts*, la *Loi sur la santé et de la sécurité du travail*, etc.) étendent la notion d'employé pour couvrir les artisans, c'est-à-dire des personnes qui, tout en n'étant pas employées comme telles, fournissent essentiellement leur habileté personnelle à un travail fourni pour une autre personne.

Dans le cas d'un système de franchise dont les établissements franchisés sont très petits et n'emploient qu'une seule personne (le franchisé lui-même ou un membre de sa famille), il est possible que, dans certaines situations, le franchisé puisse être considéré comme un artisan au sens de ces lois relatives aux relations de travail.

De la même façon, dans le cas du réseau de franchise où, par les contrats, le franchiseur demeure propriétaire de l'établissement lui-même, de l'inventaire, de l'équipement et des améliorations locatives, alors que le franchisé ne fait que fournir ses services personnels au niveau de la gérance, la possibilité que le franchisé puisse être considéré comme un employé existe de façon sérieuse. D'ailleurs, certaines décisions ont déjà été rendues en cette matière par des tribunaux canadiens⁽⁹⁾.

Il convient donc, pour le franchiseur, de considérer cette possibilité dans l'établissement de sa relation légale, surtout si les établis-

⁽⁹⁾ *Régina c. Mac's Milk Ltd.*, 40 D.L.R. (3d) 714 ; *Re : Mac's Mild Ltd. & Workmen's Compensation Board of Ontario*, 76 D.L.R. (3d) 179 ; *Armstrong c. Mac's Mild Ltd. et al*, 55 C.L.R. (3d) 510.

sements franchisés doivent être petits et être exploités essentiellement par une seule personne.

B. Contrôle du franchiseur sur son image

Un deuxième danger inhérent à la relation de franchise concerne le degré jusqu'où le franchiseur pourra contrôler son image telle que véhiculée par ses établissements franchisés.

Cette préoccupation fort importante et fort légitime de nos franchiseurs doit cependant connaître une limite raisonnable, compte tenu du fait que, par sa définition même, la relation de franchise est une relation entre deux entreprises indépendantes.

411

Seule une connaissance relativement approfondie de l'exploitation d'une petite entreprise et du secteur d'activités dans lequel oeuvrent le franchiseur et le franchisé peuvent permettre au rédacteur de conventions de tracer une ligne qui, tout en étant valable sur le plan légal, permettra au franchiseur de maintenir la qualité, l'uniformité et l'homogénéité au sein de son réseau.

C. Rapidité et efficacité des recours ouverts au franchiseur

Une autre catégorie de problèmes auxquels sont confrontés les franchiseurs concernent directement l'appareil judiciaire.

En effet, de par la nature même de la relation de franchise qui implique une exploitation continue d'établissements commerciaux, lorsqu'un franchisé commet des défauts importants et surtout si ces défauts ont un impact public, il est absolument fondamental pour le franchiseur que les recours qu'il pourra exercer possèdent les caractéristiques suivantes :

- i) il doit s'agir de recours extrêmement rapides, puisque le franchiseur ne peut se permettre de laisser fonctionner un établissement au sein duquel les défauts du franchisé font en sorte qu'à chaque jour d'opération, l'achalandage du franchiseur est affecté de façon défavorable ;
- ii) il doit s'agir également de recours qui font en sorte que l'établissement franchisé demeure ouvert au public et continue de fonctionner en tout temps de façon normale et conformément aux normes du franchiseur, puisque toute fermeture de cet établissement peut, d'une part, affecter l'achalandage du

franchiseur et du réseau et, d'autre part, constituer un cas de défaut à différents autres contrats affectant cet établissement dont, entre autres, les contrats de financement et le bail commercial pour le local dans lequel est situé l'établissement ;

iii) il doit s'agir de recours qui permettent au franchiseur, quelles que soient les circonstances, de faire en sorte que l'établissement continue de fonctionner sous la bannière et selon le système du franchiseur. En effet, en cas de rupture de la relation de franchise, comme le franchisé a bénéficié de la notoriété du franchiseur pour amener l'achalandage à l'établissement, le fait que cet établissement puisse continuer à fonctionner dans un secteur d'activité semblable sous une nouvelle bannière ou de façon indépendante constitue, dans l'esprit de plusieurs franchiseurs, une appropriation de l'achalandage créé par la notoriété du réseau à d'autres fins.

Ces exigences fondamentales et fort compréhensibles sur le plan commercial sont cependant extrêmement difficiles à réaliser sur le plan légal.

En fait, à peu près seule l'injonction permet d'atteindre ces objectifs. Cependant, les différents critères utilisés par nos tribunaux pour l'émission d'injonctions, surtout au stade provisoire, font en sorte que ces injonctions sont souvent refusées pour des motifs légaux absolument conformes à notre droit, mais qui ne tiennent pas compte de l'impact négatif majeur que peut avoir le refus de l'injonction dans de telles circonstances.

D. Responsabilité du franchiseur vis-à-vis les tiers

La responsabilité possible du franchiseur pour des gestes ou contrats de ses franchisés envers des tiers est, à mon humble avis, l'un des dangers les plus importants de la relation de franchise.

L'importance de ce danger est d'ailleurs accrue sensiblement du fait qu'il est très difficile de le prévenir par le contrat, puisque le tiers n'est évidemment pas partie au contrat de franchise et n'est pas présumé en avoir connaissance, puisqu'il s'agit d'un contrat de nature privée.

Les sources de responsabilité pour le franchiseur à l'égard des gestes commis par ses franchisés sont multiples et découlent des

deux sources traditionnelles majeures d'obligations, à savoir le délit et le contrat.

1. Le délit

i) Le délit commis par le franchiseur lui-même

Naturellement, comme toute autre personne ou entreprise, le franchiseur sera tenu responsable de tous les dommages qui seront causés par sa faute.

Ainsi, dans la décision *Connolly c. Seven-Up du Canada Ltée*⁽¹⁰⁾, le franchiseur, Seven-Up du Canada, a été tenu responsable des dommages occasionnés à Mme Connolly par l'explosion d'une bouteille de boisson gazeuse, comme étant l'entreprise qui fabriquait ou fournissait ces bouteilles aux embouteilleurs locaux (les franchisés) qui les nettoyaient, les remplissaient et les mettaient sur le marché.

413

ii) Dommages causés par un geste d'un franchisé

La responsabilité possible du franchiseur pour les dommages causés par les gestes de ses franchisés n'a encore fait l'objet d'aucun jugement rapporté ou connu au Québec.

Cependant, au niveau québécois, si nous en revenons à nos notions légales de base, nous constatons que l'article 1054 du Code civil peut prendre une importance fort particulière dans le domaine du franchisage.

En effet, selon cet article, une personne ou entreprise « est responsable non seulement du dommage qu'elle cause par sa propre faute, mais encore de celui causé par la faute de ceux dont elle a le contrôle. . . »

Dans la théorie d'affaires sous-jacente au domaine du franchisage, l'on soutient généralement que le franchiseur n'a pas de contrôle sur le franchisé, mais plutôt que le franchisé a accepté de se lier au franchiseur par un contrat dont l'une des caractéristiques importantes est le respect de normes et standards établis par le franchiseur.

⁽¹⁰⁾ *Connolly c. Seven-Up Canada Inc.*, J.E. 85-909.

Par ailleurs, l'article 1054 du Code civil ne qualifie pas de quelle façon le contrôle existe ou peut exister entre deux personnes pour donner lieu à la responsabilité qui y est prévue.

Aussi, la question que les tribunaux devront se poser à l'égard de la responsabilité possible d'un franchiseur pour des dommages causés par la faute d'un de ses franchisés est celle de savoir si le franchiseur a le contrôle du franchisé. Il s'agit là d'une question fort complexe dont la réponse n'est pas évidente, même aux spécialistes de ce domaine.

414

Par ailleurs, une illustration de la tendance que pourraient prendre les tribunaux sur ce sujet apparaît à la lecture du jugement rendu par l'honorable juge Pierre Pinard, dans l'affaire *Yvon Sauvé c. Dépanneur Jean-Claude Chartrand*⁽¹⁾. Dans ce jugement, il appert que manifestement le tribunal avait considéré dans ce cas que le franchiseur détenait une forme de contrôle très large sur l'établissement du franchisé, à un point tel que le tribunal s'est posé la question, à savoir si l'on pouvait réellement considérer le franchisé comme propriétaire de son établissement.

Dans l'éventualité où l'article 1054 s'appliquerait dans un contexte de franchise, la conséquence immédiate pourrait être de rendre le franchiseur responsable des agissements délictuels de ses franchisés, sauf dans le cas où il pourrait démontrer qu'il n'a pu empêcher le fait qui a causé le dommage, ce qui constitue un fardeau fort lourd dans beaucoup de cas.

2. La responsabilité contractuelle du franchiseur

Dans le domaine contractuel, les sources de droit qui peuvent impliquer légalement le franchiseur dans des contrats qui ne doivent intervenir qu'entre les franchisés et les tiers sont multiples et, encore ici, la jurisprudence québécoise n'a pas encore imprimé la direction qu'il faudra considérer à cet égard.

Au niveau des notions légales pouvant constituer des sources de responsabilité du franchiseur pour des engagements contractuels de ses franchisés, nous en retrouvons principalement cinq, soit :

- i) la détermination des parties au contrat ;

⁽¹⁾ *Supra*, note 7.

- ii) l'obligation du franchiseur comme manufacturier ;
- iii) responsabilité du franchiseur en vertu d'un mandat apparent ;
- iv) responsabilité du franchiseur pour garanties et représentations faites par lui ;
- v) responsabilité découlant de la négligence au niveau de la sélection de ses franchisés.

E. Loi sur la protection du consommateur

415

Une autre évolution jurisprudentielle dans un domaine qui, à première vue, ne devrait avoir aucun impact sur le franchisage, vient également compliquer la rédaction d'un contrat de franchise, à savoir l'évolution jurisprudentielle liée à la *Loi sur la protection du consommateur*.

À première vue, il semble difficile d'imaginer qu'une loi comme la *Loi sur la protection du consommateur* puisse s'appliquer au franchisage.

Cependant, une lecture attentive de la *Loi sur la protection du consommateur* et de la jurisprudence démontre qu'il est fort probable que cette loi s'applique à une vente de franchises.

F. Fausses représentations et aspect commercial du système du franchiseur

Un autre danger inhérent à la rédaction et à l'exécution de la convention de franchise est celui relié aux représentations du franchiseur et à la présence ou l'absence d'un système véritable pour lequel le franchisé paie pour acquérir l'usage.

Les règles du Code civil en matière de fausses représentations ou de résolution de contrat pour inexécution par une partie d'obligations essentielles sont relativement simples dans la plupart des contrats.

Cependant, lorsque nous arrivons au contrat de franchisage, ces règles deviennent particulièrement complexes à cause du caractère d'appréciation et de jugement qui entre en jeu.

Conclusion

416

En conclusion au présent texte, je crois qu'il est absolument nécessaire que tous ceux qui désireront oeuvrer à titre de conseillers pour les franchiseurs et les franchisés s'informent et se spécialisent de plus en plus dans la franchise, puisque cette dernière n'est pas, contrairement à une croyance qui peut circuler à certaines occasions, un simple agglomérat de notions légales relativement faciles à comprendre, mais constitue beaucoup plus un ensemble extrêmement complexe de notions légales connues, de clauses relativement spéciales prévues dans un contrat, le tout inclus dans un environnement commercial omniprésent.

La spécialisation dans le domaine de la franchise est donc une chose réelle, bien que ce domaine d'activités ne soit pas encadré par sa législation propre.

La franchise est cependant un domaine d'avenir et une avenue nouvelle fort importante et fort intéressante pour ceux qui décideront d'y oeuvrer, et il s'agit là d'un nouveau champ de pratique dans lequel les avocats intéressés au droit commercial devraient s'impliquer de plus en plus de façon à apporter à cette industrie le professionnalisme accru dont elle a présentement grand besoin.

Faits d'actualité

par

R.M.

I. Les résultats de l'assurance autre que vie dans le monde

En bref, en regard de primes nettes acquises de 19 709 millions de livres en 1987, elles sont de 21 659 millions en 1988. Quant aux sinistres, ils se sont élevés à une perte nette de 515 millions, en regard de 1 133 en 1987. Pour que *World Insurance Report* conclue comme il le fait : « *UK best results for ten years* », il faut faire intervenir le rendement des portefeuilles-titres des assureurs, sans quoi la perte nette serait fort élevée. Dans tous les pays du monde, les primes perçues sont insuffisantes pour permettre aux assureurs de faire face aux sinistres et aux dépenses courantes : seul le rendement du portefeuille-titres permet non seulement de joindre les deux bouts, mais de faire des profits substantiels.

417

II. Adoption de la charte de l'Association mondiale des organisations exploitant les centrales nucléaires

Au printemps dernier, trente et un pays ont signé, à Moscou, la charte d'une « reconquête de la confiance dans le nucléaire », trois ans après l'accident de Tchernobyl. En vertu d'une disposition, les pays signataires se sont engagés à échanger toutes les informations sur leurs centrales. L'Association a pour but la vocation d'améliorer la sûreté et la fiabilité des installations nucléaires, en régime normal ou en cas d'accident.

III. Mesures en vue d'accroître l'accessibilité au système judiciaire et le projet d'une assurance juridique

Sans donner de solutions précises, le ministre de la Justice M. Gil Rémillard a annoncé la création d'un groupe de travail, pour rendre la justice plus accessible. Parmi les hypothèses envisagées, mentionnons : la révision des barèmes d'accessibilité à l'aide juridique, la hausse du plafond maximum de 1 000 \$ fixé pour la Cour des petites créances, la création d'un tribunal des droits de la personne et

la création possible d'une assurance juridique. Il sera intéressant de voir la suite que l'on donnera à ce projet.

IV. Un fonds d'indemnisation des pertes encourues en raison d'une opération malhonnête

La nouvelle loi sur les intermédiaires de marché contient des dispositions applicables aux agents et courtiers d'assurance, dont nous avons fait état dans le dernier numéro. Nous désirons signaler ici que le Conseil des assurances de personnes ou le Conseil des assurances de dommages, dont la mission sera d'assurer la protection du public par la surveillance et le contrôle des activités des intermédiaires, pourra déterminer, par règlement, suivant l'article 78 de la Loi, certaines mesures, dont les suivantes :

418

- « les cas et les conditions pour lesquels un cautionnement, une garantie ou une assurance de la responsabilité civile est exigible » ;
- « les règles relatives à l'établissement et au maintien d'un compte en fidécommiss » ;
- « les règles relatives à l'administration d'un fonds d'indemnisation en assurance ».

V. Deuxième assemblée annuelle du Pool d'assurance de responsabilité civile pollution du Québec

M. Gaston Ferland a été réélu président du Pool. Parmi les priorités des responsables du Pool, il fut fait état de la prévention et de la coopération avec le ministère de l'Environnement, ainsi que de la création d'une fondation québécoise pour l'environnement.

VI. La Loi sur le recours collectif : dixième anniversaire

La Loi sur le recours collectif, dix ans après, constitue un système qui marche bien, exprimait M^e Allan Zilbert, président du Fonds d'aide aux recours collectifs, dans un interview de la revue *Maîtres* (vol. 1, n° 6, juin 1989). Le Fonds entend soixante demandes par année environ. Une fois la requête accueillie, les fonds alloués varient, pouvant aller de 4 000 \$ à 50 000 \$.

M^e Zilbert a expliqué le lent départ du recours collectif par diverses causes, notamment parce que les avocats ne maîtrisaient pas

la Loi et parce que l'interprétation de cette loi était restrictive, à l'origine.

Enfin, certaines recommandations ont été faites au législateur par les membres du Fonds d'aide aux recours collectifs, dont « la publication des avis aux membres du groupe à toutes les étapes importantes de la procédure », un amendement à la Loi « permettant au tribunal d'autoriser une saisie avant jugement au stade de l'autorisation, si on ne veut pas que plusieurs recours demeurent illusoires pour les justiciables », et une recommandation ayant trait aux pouvoirs du Fonds (corporation au sens du Code civil) d'assigner des témoins.

419

VII. La cinquième conférence internationale sur le sida, tenue à Montréal en juin 1989

Cette rencontre internationale s'est déroulée sous le thème : *Sida, phénomène de société*. En effet, le sida n'est plus uniquement une maladie : outre les scientifiques et les chercheurs directement impliqués, les médecins, les infirmières, le personnel médical et le public en général, dont, au premier plan, les sidatiques, ont été conviés à exprimer leurs vues et leurs expériences. À défaut d'avoir actuellement un médicament sûr contre le virus du sida et expérimenté chez l'homme, la prévention demeure encore l'unique arme pour enrayer le sida, d'autant que les prévisions sont à l'effet que la décennie quatre-vingt-dix sera encore plus meurtrière que la précédente. On estime entre huit à dix millions le nombre de victimes du sida en l'an 2000.

Si, au plan médical, les espoirs de mettre au point un vaccin sont faibles, ni dans un proche avenir, ni dans un avenir assez éloigné, les assureurs, pour leur part, ne pourraient échapper à une nécessaire hausse des primes, d'affirmer M. Claude Castonguay, président du groupe La Laurentienne. Ce dernier a également nié que les assureurs puissent s'échanger des renseignements sur les dossiers médicaux des patients, une pratique du passé qui n'existe plus maintenant.

VIII. Mesures additionnelles assurant le caractère confidentiel du fichier de renseignements, en assurance automobile – Loi 133

La Loi 133 modifiant la Loi sur l'assurance automobile, sanctionnée le 22 juin 1989, prévoit clairement que le caractère confidentiel des informations est limité au seul dossier d'accidents du conducteur. Voici les principaux aspects prévus dans la Loi :

420

- L'Inspecteur général des institutions financières peut requérir de chaque assureur les données statistiques, les renseignements et l'expérience de l'assuré en conduite automobile.
- Les renseignements concernant cette expérience ne peuvent couvrir que les dix dernières années.
- Chaque assureur devra aviser par écrit ses assurés que des informations peuvent être transmises à l'Inspecteur général concernant l'expérience en conduite automobile des personnes qu'il assure.
- Dans tels cas, les assurés ont des droits d'accès et de rectification prévus par la Loi sur l'accès aux documents des organismes publics et sur la protection des renseignements personnels.
- Seuls les renseignements visés à l'article 179 de la Loi sur l'assurance automobile pourront être donnés par l'Inspecteur général des institutions financières.
- Tels renseignements ne seront donnés qu'aux assureurs agréés en vue de l'émission ou du renouvellement d'une police d'assurance automobile.

En outre, on retrouve dans la Loi une disposition ayant pour effet de pénaliser tout assureur qui abuserait d'une information provenant du fichier de renseignements (utilisation de renseignements à des fins autres que de classification ou de tarification).

Précisons que la Loi 133 n'a pas comme unique objet la constitution et la réglementation d'un fichier central d'informations. Nous citons ici les notes explicatives accompagnant la Loi :

« Il prévoit notamment que le minimum du montant couvert par l'extension de garantie hors du Québec du contrat d'assurance automobile conclu au Québec sera désormais déterminé en fonction

de la législation qui est relative à l'assurance automobile en vigueur hors du Québec.

« Il introduit une nouvelle disposition dans la Loi sur l'assurance automobile, permettant de conclure un contrat d'assurance responsabilité additionnel pour un montant immédiatement consécutif aux montants obligatoires prévus dans la loi.

« Le projet de loi prévoit que la résiliation d'un contrat par un assureur, en cas d'aggravation du risque, prendra effet, dans le cas de certains véhicules de commerce, après une période de 15 jours de la réception de l'avis de résiliation.

« Le projet de loi précise que le recours du propriétaire d'une automobile, en raison du dommage matériel causé lors d'un accident d'automobiles, est exercé contre son assureur dans la mesure où la convention d'indemnisation directe s'applique et ce, qu'il s'agisse d'une assurance contractée volontairement ou obligatoirement.

« Le projet de loi apporte enfin d'autres modifications d'ordre technique. »

421

IX. Le rapport annuel de l'Inspecteur général des institutions financières

Conformément à la loi, M. Jean-Marie Bouchard, l'Inspecteur général des institutions financières, a présenté son rapport annuel au ministre délégué aux Finances et à la Privatisation. Le ministre a déposé le rapport à l'Assemblée nationale le lundi 19 juin 1989.

On y retrouve :

- la ventilation du nombre d'assureurs titulaires au 31 décembre 1988 d'un permis pour faire affaire au Québec (selon les types de chartes et les catégories d'assurances) ;
- les données récapitulatives des états annuels pour les assurances de personnes et pour les assurances générales ;
- enfin, la liste alphabétique des assureurs titulaires d'un permis au Québec.

En 1988, les Québécois ont versé 8,126 milliards \$ en primes d'assurances, par rapport à 7,71 milliards \$ en 1987 (augmentation de 5,3%), soit :

- *primes d'assurances générales* : 3,3 milliards \$, par rapport à 3,288 milliards \$ en 1987 (augmentation de 0,9%).

- *primes d'assurances de personnes* : 4,8 milliards \$, par rapport à 4,330 milliards \$ en 1987 (augmentation de 8,5%).

Au niveau des sinistres, les assureurs ont versé 2,135 milliards \$ aux assurés en 1988, comparativement à 2,107 milliards \$ l'an dernier.

Au total, 448 assureurs (toutes catégories confondues) détenaient un permis, au 31 décembre 1988 :

422	- assurances de personnes	: 135
	- assurances générales	: 216
	- assurances de personnes et assurances générales	: 12
	- sociétés de secours mutuels	: 36
	- compagnies d'assurance funéraire	: 6
	- sociétés mutuelles d'assurance générale	: 42
	- corporation professionnelle	: 1

En ce qui concerne la part du marché des assureurs québécois, elle était, au 31 décembre 1988, comme suit :

	<u>1988</u>	<u>1987</u>
- assurances générales	: 44,5%	40,6%
- assurances de personnes	: 36,3%	35,9%

L'actif des assureurs à charte du Québec, en assurances de personnes, a atteint 6,574 milliards \$ en 1988 (par rapport à 5,8 milliards \$ en 1987) et celui des assureurs à charte du Québec, en assurances générales, s'établit à 1,474 milliard \$ (1,345 milliard \$ en 1987). Leur avoir a respectivement atteint 816,2 millions \$ (assurances de personnes) et 564,9 millions \$ (assurances générales). Quant aux bénéfices nets, ils se situent à 58,5 millions \$ en assurances de personnes et à 51,2 millions \$ en assurances générales.

X. Le patrimoine familial commun des époux, en cas de divorce ou de séparation

La Loi 146, adoptée dans les dernières heures de la session parlementaire qui a ajourné ses travaux le 21 juin dernier, est entrée en vigueur le 1^{er} juillet 1989.

Cette loi ne laisse personne indifférent : décriés par les uns, louangés par les autres, les arguments pour justifier les positions de

tout un chacun ne manquent pas. Ses partisans invoquent le problème des victimes du divorce, mariées sous le régime de la séparation de biens. Ses détracteurs allèguent que la Loi constitue un empiètement grave dans la vie privée et que le législateur aurait pu trouver des moyens mieux appropriés pour remédier aux injustices. Au-delà des considérants et sur un plan factuel, qu'il nous suffise d'en résumer les traits essentiels.

La Loi s'applique à tous les époux actuels ou les futurs époux, à moins qu'ils n'y renoncent d'un commun accord, soit dans les dix-huit mois de l'entrée en vigueur de la Loi (c'est-à-dire au plus tard en janvier 1991), soit lors de la dissolution du mariage.

423

La Loi sous-tend trois principes :

- a) création d'un patrimoine familial commun des époux ;
- b) promotion de l'égalité économique entre époux ;
- c) obligation de partager moitié-moitié certains biens, lors du divorce ou de la séparation.

Quels sont les biens sujets au partage ? Au sens de la Loi, énumérons ceux qui suivent : les résidences principale et secondaire, les meubles et les automobiles. En outre, le législateur a prévu que les crédits accumulés dans les régimes de retraite privés ou publics accumulés lors du mariage seront sujets au partage. Cette mesure, toutefois, devrait entrer en vigueur ultérieurement (possiblement en janvier 1990), afin de permettre à la Régie des rentes de modifier ses règlements. Tous les autres biens acquis ou reçus en héritage demeurent exclus et tombent dans l'assiette du régime matrimonial librement convenu à la veille du mariage.

La Loi n'est pas applicable aux conjoints de fait, ni aux époux actuellement séparés ou en instance de séparation ou de divorce depuis le 15 mai 1989, date où le projet de loi a été déposé à l'Assemblée nationale.

Enfin, la Loi 146 a un effet rétroactif, ce qui est exceptionnel au plan législatif, hormis les législations à caractère fiscal ou financier.

XI. Résultats canadiens du premier trimestre de 1989

Les résultats d'un premier trimestre sont généralement les moins bons de l'année : ceux du premier trimestre de 1989 ne font

pas exception à cette tendance générale. En effet, les pertes d'opérations totalisent 296 millions \$ environ, soit 130 millions \$ de plus que le premier trimestre de 1988 (-165,812,000 \$).

Voici le tableau publié par *The Quarterly Report* (30 juin 1989, vol. VIII, n° 1) :

Premier trimestre	1989	1988
	(en milliers de dollars)	
424 • Primes nettes souscrites	2 741 713 \$	2 763 830 \$
• Primes nettes acquises	3 012 482 \$	2 920 354 \$
• Sinistres nets	2 393 648 \$	2 194 176 \$
• Ratio (sinistres à primes)	79,5%	75,1%
• Pertes d'opération	- 296 012 \$	- 165 812 \$
• Ratio (souscription)	109,8%	105,7%

XII. Indemnisation des victimes d'actes criminels (IVAC)

Créée en vertu de la Loi sur l'indemnisation des victimes d'actes criminels, en 1982, l'Indemnisation des victimes d'actes criminels est une division de la Commission de la santé et sécurité au travail.

La direction de l'IVAC a déposé à l'Assemblée nationale, en juin dernier, son rapport annuel caractérisé comme suit :

- demandes d'indemnisation acceptées : 1,172 ;
- demandes refusées : 433 ;
- total des indemnités : 15,2 millions \$;
- nature des demandes : agressions sexuelles, voies de fait, vols, meurtres ou homicides involontaires coupables.

Il y a là une loi importante au point de vue social.

XIII. La taxe sur les produits et services (TPS)

Le ministre fédéral des Finances, M. Michael Wilson, a présenté, en août dernier, un document technique sur la nouvelle taxe portant sur les produits et services (TPS), qui doit entrer en vigueur le 1^{er} janvier 1991.

Le document fait état des raisons de la réforme et de la stratégie économique du gouvernement, déterminé à maîtriser les dépenses

publiques, tout en maintenant les programmes sociaux. La nécessité de remplacer le système actuel est également abordée dans le document.

Au niveau de son fonctionnement, la taxe s'appliquera au taux de 9%, à la grande majorité des produits et services au Canada, à l'exception de certains articles comme les produits alimentaires essentiels, les médicaments sur ordonnance, les appareils médicaux et certains articles ou services exonérés (services de santé, services d'enseignement, formation professionnelle, garderie, aide juridique, loyers résidentiels, services financiers et services de transport municipal). La TPS s'appliquera tout au long de la chaîne de production et de distribution (mécanisme de perception multi-stade). Liés à la TPS, de nouveaux crédits remboursables seront instaurés : le document fait état de la structure et du montant du crédit qui sera alloué à différentes catégories de personnes.

425

Au moment du dépôt du document, on a appris que l'assurance, au même titre que les autres services financiers, sera exonérée de la taxe. L'exonération ne sera donc pas limitée aux intermédiactions financières, telles les prêts, les dépôts, les hypothèques, mais s'appliquera aussi à l'assurance de personnes et à l'assurance de dommages, ainsi qu'aux services qui sont reliés, à savoir le courtage d'assurance ou de réassurance. Voici comment le cabinet Clarkson, Gordon en explique le fonctionnement dans une récente analyse du document Wilson :

« Les institutions financières ne factureront pas la taxe sur la fourniture d'un service financier exonéré à un consommateur canadien ou à une entreprise canadienne, mais payeront la taxe sur leurs propres achats de produits et services taxables.

« Les services financiers fournis aux non-résidents seront détaxés comme toutes les autres exportations de produits et services. Ainsi, les institutions financières pourront réclamer un crédit pour taxe sur intrants à l'égard de la taxe sur les produits et services acquis par eux et utilisés pour rendre ces services. »

Les institutions financières seront perdantes, affirme pour sa part la firme Raymond, Chabot, Martin, Paré et associés, et leur rentabilité pourrait baisser. Vu l'exonération des services financiers et leur impossibilité de réclamer les crédits, il en résulterait une augmentation des coûts d'exploitation.

Des audiences publiques sont tenues dans plusieurs villes canadiennes depuis le 15 septembre 1989, afin de permettre aux intéressés de faire des représentations au Gouvernement.

Deux ouvrages magnifiques sur Paris et sur l'Assemblée nationale. Éditeurs : Hachette Encyclopédies et Éditions Cadantin, Paris

426 À l'occasion du deux-centième anniversaire de la révolution de 1789, nous voulons signaler ici deux livres en particulier, parus en édition spéciale. L'un est consacré à la Chambre des députés et l'autre à l'histoire des grands boulevards de Paris.

Dans le premier cas, il s'agit d'un volume abondamment illustré que le président de la Chambre, M. Laurent Fabius, a présenté ainsi :

« L'Assemblée nationale, vous allez, je l'espère, mieux la connaître en parcourant ce livre : son rôle, son histoire, son organisation, son cadre de vie. »

Le second ouvrage est un magnifique coffret qui contient des textes au sujet de la ville de Paris. Il est illustré de photographies et de gravures de divers artistes parmi lesquels Daumier, Gavarni et Gustave Doré. Le livre est, en fait, un panorama des grands boulevards. Commandé par la Ville de Paris, il était offert par son maire, M. Jacques Chirac, à ses hôtes d'honneur.

Avec ces deux oeuvres, comme on est loin du *big show* du 14 juillet !

Garanties particulières

par

Rémi Moreau

XXVI. La police tous risques chantiers : ses restrictions

Introduction

La police « tous risques chantiers » (TRC) a été conçue en Angleterre, il y a soixante-dix ans, à l'occasion de la construction du pont Lambeth sur la Tamise. Depuis lors, cette police a connu un prodigieux développement et un succès remarquable, tant en Europe qu'en Amérique.

427

La police « TRC » couvre globalement les dommages à l'ouvrage survenant depuis le début de la construction jusqu'à l'acceptation finale des travaux, jusqu'à concurrence du montant assuré ; elle couvre également les biens temporairement aménagés sur le chantier ; elle couvre enfin l'enlèvement des débris, sur le site, advenant un sinistre assuré. Certaines polices, variables d'un assureur à l'autre, pourront offrir des garanties additionnelles. Des polices manuscrites peuvent également être souscrites, au cas par cas.

La réception de l'ouvrage

On constate que la garantie d'assurance est ordonnée autour de la notion de la réception des travaux.

Mais cette notion n'est pas toujours claire. Le formulaire CCDC 201, par exemple, stipule que la garantie cesse à l'une ou l'autre époque suivante :

- dix jours après l'émission d'un certificat attestant que les travaux ont été faits conformément aux documents contractuels ;
- au moment de l'usage ou de l'occupation du projet (ou d'une partie du projet) par l'assuré (sauf les vérifications ou les installations d'appareils et sauf les occupations résidentielles) ;
- au moment où la période d'assurance est expirée.

Le formulaire GTA (507F) précise que le contrat produit ses effets jusqu'à l'expiration d'une période de trente jours suivant la fin des travaux. Ce formulaire précise, en outre, que l'assurance prend fin « dès la mise en service ou l'occupation à des fins autres que de construction, d'habitation, de bureau ou d'installation, de vérification ou de remise de matériel, d'équipement ou de machines ».

Dans le premier formulaire, on observe qu'une réception expresse des travaux est nécessaire, matérialisée par un certificat.

428

Dans les deux formulaires, toutefois, il semble que l'acte matériel de l'usage ou de l'occupation de l'immeuble (sauf les exceptions prévues) constitue une réception tacite des travaux.

L'achèvement des travaux peut déborder sur la date préalablement convenue. Certains retards peuvent être le fait du propriétaire lui-même qui a demandé les travaux additionnels. Les retards de livraison ont donné lieu à une jurisprudence abondante⁽¹⁾.

La notion de fin des travaux a été alléguée par l'assureur, dans *Compagnie d'assurance générale de Commerce c. Richard Paquin* (1977 C.A. 14), qui refusait l'indemnité prévue au contrat. Le tribunal a conclu que, même si l'explosion a eu lieu après la fin des travaux, l'accident devait être couvert, puisque l'acte négligent ayant entraîné des dommages avait été commis au cours des travaux.

La garantie et les exclusions

La garantie « tous risques » est ainsi formulée :

« Sous réserve des exceptions stipulées ci-après, la présente assurance s'applique à tous les risques de pertes ou de dommages pouvant directement atteindre les biens assurés. »

Deux observations se dégagent de cette clause :

- la garantie ne porte que sur des dommages directement occasionnés aux biens assurés ;
- l'examen des exclusions est essentiel, en vue de connaître la portée et l'étendue de la police.

⁽¹⁾ Notamment, *Danmar Construction Ltée v. Procureur général de la province de Québec* (1972 C.S. 771), la *Commission des Écoles Catholiques de Pointe-Claire et Beaconsfield c. Tétrault Frères Ltée* (1973 C.R. 735), *Gélinas c. Rouville Construction Inc.* (1974 C.S. 88), *Cargill Grain Co. Ltd. c. Foundation Co. of Canada et Dobie Shipbuilding* (1975 C.A. 265), et *Gabriel Beaudry c. Fulardeau et Drouin Inc.* (1976 C.S. 1319).

A. Les dommages directs

Contrairement à certaines formulations européennes, la police constitue essentiellement une assurance de choses. Un intercalaire additionnel doit être inséré, afin de couvrir la responsabilité civile de l'assuré⁽²⁾.

La formulation précitée utilise le mot *risque* : ce terme implique une notion d'accident, c'est-à-dire un acte (soudain !) que l'assuré n'a ni prévu, ni voulu.

La formulation du mot *directement* a donné lieu à une jurisprudence abondante. Voici certains thèmes dégagés par les tribunaux :

429

- Le mot *directement* est assimilé à *cause externe* ("all risk from any external cause"). En effet, certains libellés stipulent : « Sous réserve des exclusions décrites ci-après, cette police assure contre tous les risques ou dommages matériels aux biens assurés et résultant d'une cause extérieure ».
- Dans l'affaire *Golden Eagle Canada Ltd. c. The American Home Assurance Co.* (1978 C.S. 699), l'assureur refusait de payer l'indemnité au motif que les dommages ne découlaient pas d'une cause extérieure. D'après la preuve offerte, les dommages découlaient d'une cause interne, à savoir un défaut intrinsèque. En conséquence, il conclut que ce risque n'était pas couvert par la police.
- La notion de *proximate cause* : dans une poursuite, l'assureur (qui a le fardeau de prouver qu'une exclusion est applicable, s'il désire nier la garantie) se doit, en défense, de prouver que la cause proche d'un dommage est spécifiquement ou formellement exclue. Si la *proximate cause* n'est pas spécifiquement exclue, l'assureur doit répondre du sinistre⁽³⁾.
- Dans une décision du Comité judiciaire du Conseil privé⁽⁴⁾, il fut établi que le mot *direct* n'était pas synonyme de *immediate* : dans une chaîne d'événements ayant une origine iden-

⁽²⁾ À moins que la police ne contienne une définition étendue du mot *assuré*, il est important que toutes les personnes ayant un intérêt assurable dans le chantier soient nommées à titre d'assurés.

⁽³⁾ *Brown Fraser & Co. Ltd. c. Indemnity Marine Ass. Co.* (Court of Appeal of B.C.) 1959 – 1LR 1-484 ; *Able Crane and Trucking Ltd. c. Canadian Surety Co.*, (33 NSR (2d) 529), 1979 ; *Canadian Rice Mills Ltd. c. Union Marine and General Insurance Co.* (1941 AC 55).

⁽⁴⁾ *Sherwin Williams Co. Ltd. v. Boiler Inspection and Insurance Co. of Canada* (1950 SCR 187).

tique (même lointaine), le caractère direct des dommages n'est pas dissous, s'il n'y a eu aucun bris causal dans cette chaîne.

- En ce qui a trait au mot *dommages*, cette police fut interprétée maintes fois restrictivement : la nécessité d'un endommagement physique est essentielle à l'application de la garantie.

B. Les exclusions

430 Au titre des exclusions, on retrouve des *biens exclus* et des *risques exclus*.

Parmi les biens exclus, mentionnons les biens en cours de transport maritime ou aérien, les biens ou équipements des entrepreneurs ou ceux qui leur sont prêtés ou loués, l'argent, les livres de compte, les valeurs négociables, les titres, les véhicules motorisés, les bateaux ou aéronefs.

Il est donc important que les entrepreneurs qui doivent fournir des attestations d'assurance au maître d'oeuvre ou, à l'inverse, qui sont libérés de cette obligation du fait de l'existence d'une formule *wrap-up*⁽⁵⁾, détiennent une assurance couvrant spécifiquement leurs équipements, mais aussi les équipements loués ou empruntés.

Dans certaines circonstances, il pourrait être utile, quant aux biens loués ou empruntés, de négocier avec l'assureur un avenant de renonciation à la subrogation. En outre, certaines polices prévoient une garantie automatique pour des équipements nouvellement acquis, mais comportant une limite d'assurance relativement peu élevée : telles limites peuvent être haussées. Une seule limite globale⁽⁶⁾ couvrant tous les équipements assurés nous semble préférable à une cédule des valeurs annexée à la police.

Voici la nomenclature des exclusions :

1. la malfaçon ;
2. la rouille, la corrosion, le gel ;
3. les troubles électriques ou magnétiques ;

⁽⁵⁾ Programme global d'assurance construction agréé par le maître d'oeuvre et assurant tous les intervenants dans la construction.

⁽⁶⁾ *Blanket coverage*.

4. les bris mécaniques ou électriques ;
5. les tremblements de terre ;
6. les inondations ;
7. le vol par les employés ;
8. les disparitions mystérieuses ou pertes d'inventaire ;
9. les conséquences de tout arrêt de travail ;
10. la perte d'usage ou l'inoccupation ;
11. les dommages consécutifs à des retards dans les travaux ;
12. l'usure, les défauts cachés, la détérioration graduelle ;
13. les conséquences d'ordonnances légales, notamment le zonage ;
14. la guerre et les actes belliqueux ;
15. les dommages causés par la contamination du matériel radioactif.

431

Vu le peu d'espace qui nous est alloué, nous examinerons brièvement certaines exclusions.

La malfaçon est toujours exclue d'une police « tous risques chantiers ». Plus spécifiquement, sont exclus les coûts inhérents à des erreurs de conception, à des défauts d'exécution ou à des matériaux viciés. Cette exclusion ne s'applique pas, toutefois, aux dommages qui en résultent et qui sont assurés par la police. À titre d'exemple, un mur de soutien central est mal exécuté : si le but de la police n'est pas de couvrir les frais de démolition, de reconception et de reconstruction de ce mur⁽⁷⁾, toutefois, advenant un effondrement causé par la faiblesse du mur de soutien, les dommages consécutifs qui s'ensuivent sont entièrement assurés, si l'effondrement n'est pas un risque exclu. Mais cette dernière affirmation n'est pas toujours évidente. En effet, il peut être difficile de dissocier les dommages inhérents à une erreur de conception et les dommages consécutifs qui s'ensuivent.

⁽⁷⁾ La solidité de l'ouvrage ou de ses éléments structuraux, ou l'impropriété à la destination de l'ouvrage, même sans un constat de dommages, peuvent être couvertes par des polices spéciales. En France, la garantie décennale ; en Angleterre, *The Building Guarantee Insurance* ; au Canada, des polices manuscrites spécialement conçues. Un contrôle technique des travaux, agréé par les as-

Tel est le sens d'un jugement rendu par la Cour d'appel de l'Alberta et portant sur l'exclusion suivante :

"Cost of making good faulty workmanship, material or design, but this exclusion shall not apply to physical damage resulting from such faulty or defective workmanship, material or design."

432 L'erreur de conception fut invoquée à la suite de l'effondrement d'un pont dont la construction était presque entièrement achevée. L'assuré réclamait une indemnité, en alléguant que la plus grande part des dommages constituait des dommages résultant de la malfaçon. La Cour a conclu que tous les dommages étaient exclus, car l'erreur de conception affectait l'ouvrage dans son entier et non seulement certaines parties⁽⁸⁾.

Les dommages consécutifs aux inondations et certains autres dommages par l'eau, tels que définis dans la police, et les dommages causés par des tremblements de terre sont usuellement exclus. Toutefois, il est possible de négocier le rachat de telles exclusions, moyennant des limites d'assurances et des franchises spécifiques. Les dommages d'incendie ou d'explosion qui découlent d'une inondation ou d'un tremblement de terre sont toujours assurés.

Le vol de biens non encore incorporés dans la construction est un risque exclu, uniquement s'il origine d'un employé ou d'un représentant de l'assuré.

On pourra constater une exclusion se rapportant aux ordonnances ou à des dispositions légales⁽⁹⁾ : pour y remédier, tout au moins partiellement, il serait utile, au besoin, d'obtenir l'avenant contre l'augmentation des frais de construction imputables à des dispositions légales.

Les valeurs assurables

La détermination de la valeur assurable, au début des travaux, peut être problématique.

sureurs, est obligatoire aux fins de la souscription de telles assurances.

⁽⁸⁾ "An important recent development in the interpretation of Builders' Risk Policies," by Denis J. Skillington, *Canadian Underwriter*, September, 1984, pp. 16-17.

⁽⁹⁾ Le formulaire exclut les conséquences directes ou indirectes de dispositions légales visant le zonage ou la démolition, la réparation ou la construction d'immeubles et s'opposant à la remise en état à l'identique.

Certains assurés préconisent encore une formule à déclaration mensuelle des valeurs, les montants assurés étant augmentés périodiquement. Cette formule est parfois utilisée dans les projets à très long terme.

Toutefois, le formulaire le plus couramment utilisé est sur la base d'une estimation des valeurs, au début des travaux. Cette méthode comporte une réduction de taux, considérant que la valeur initiale est nulle, avant l'ouverture du chantier. Elle permet une couverture pleine et entière à toutes les phases de la construction. La prime initiale basée sur l'estimation n'est que provisionnelle. La prime finale est ajustée, à l'expiration de la police, à la suite d'une déclaration de l'assuré sur le véritable prix d'achèvement du contrat.

433

Les formulaires suggérés par le BAC ne comportent aucune clause de coassurance avec règle proportionnelle. Lors de la négociation de certains formulaires qui comportent une telle clause, il est suggéré d'en demander le retrait. En effet, si les valeurs augmentent, en cours de travaux, l'assuré pourrait être pénalisé, si la police n'a pas été augmentée pour refléter cette augmentation de valeur.

L'expertise du courtier, en matière d'assurance construction, est souvent profitable. Une fois sa soumission acceptée, l'entrepreneur serait bien avisé de discuter avec le courtier de la fixation des valeurs assurables totales, car certains éléments peuvent ne pas avoir été pris en compte dans les soumissions.

Enfin, il nous apparaît important que les valeurs assurables soient basées sur le coût de remplacement.

L'assurance « tous risques chantiers » semble offrir une protection plus large que celle d'une assurance incendie (et garanties annexes) de chantier. Toutefois, il importe d'être vigilant, lors de la souscription ; de nombreux auteurs ont fait ressortir certains pièges que pouvaient présenter une formulation « tous risques ».⁽¹⁰⁾

Mais il n'existe pas d'alternative : somme toute, la police « tous risques chantier », jumelée avec un intercalaire « DIC » ou accompa-

⁽¹⁰⁾ Voir, à cet effet, *Le Comité technique vous informe*, 10 mai 1984, n° IV, publié par l'ACAPQ ; voir également *All Risks - a promise made or a promise broken*, série d'articles, par Maurice Audet, Marsh & McLennan Ltd., publiés dans *Canadian Underwriter* (de janvier 1983 à février 1985).

gnée d'avenants appropriés, demeure une protection valable, en cas de destructions ou de pertes sur un chantier.

434 Le rôle conseil du courtier nous apparaît ici primordial. D'une part, au niveau du développement d'une stratégie de bien construire, c'est-à-dire la recherche de la qualité à tous les niveaux de l'acte de construire et au niveau d'une meilleure connaissance de la cause des désordres ; d'autre part, par son expertise en matière de garanties et au plan des règlements. Il existe de nombreux facteurs qui entrent en jeu, lors de la conception d'un projet, avant la mise en oeuvre. La TRC doit être discutée dès le stade initial de la conception du projet, afin de répondre aux besoins les plus particularisés qui caractérisent chaque chantier. Le gestionnaire de risques devrait, au surplus, être impliqué dans les travaux de conception.

"His input can affect not only the overall cost of construction, but help avoid coverage problems that might develop, once a project is under way."⁽¹¹⁾

⁽¹¹⁾ *John Liner Letter*, February, 1984, "How to insure construction projects" – part 1.

Chronique de documentation

par

R.M. et G.P.⁽¹⁾

I. Le bulletin *En Cours* de Desjardins, Ducharme, avocats

Le bulletin de mai 1989, consacré aux assurances, traite des sujets suivants :

435

- L'intérêt assurable de l'actionnaire unique dans les biens de sa compagnie.
- L'assurance « valeur à neuf » de la police d'assurance-automobile du Québec.
- Même la « fidélité » s'assure.
- La réforme (du Code civil) n'épargnera pas le monde de l'assurance.
- Mentir à votre assureur pourrait vous coûter cher.
- À qui dois-je donner avis ?
- Les divergences entre la police et la proposition.

La publication d'un bulletin par ce cabinet juridique est une excellente initiative qui remonte à quelques années. Les lecteurs intéressés peuvent l'obtenir en communiquant avec ce cabinet d'avocats.

II. Les études économiques *Sigma* et *Expéiodica*

Publiées par la Compagnie Suisse de Réassurances, les Études économiques ont, depuis janvier 1989, une nouvelle présentation : « plus attrayante, plus aisée à lire et plus structurée », d'expliquer les responsables. Alors que *Sigma* sera désormais davantage axé sur des problèmes d'ordre décisionnel, *Expéiodica* offrira davantage de résumés d'articles de fond utiles à la prise de décisions dans les compagnies d'assurances.

(1) Sous la signature de R.M. : I à IX ; sous celle de G.P. : X à XX.

III. *Thompson's World Insurance News*

Le seul périodique d'assurance bihebdomadaire au Canada, le *Thompson's World Insurance News* s'intéresse à l'actualité de l'assurance dans toutes les provinces, grâce à un réseau structuré de correspondants. Initiative heureuse et qui ne manquera pas d'intérêt, tant l'actualité foisonne dans l'industrie.

IV. *Marine Insurance*, E.R. Hardy Ivamy, Fourth Edition, Butterworths Insurance Library, London Butterworths, 1985

436

Voici le résumé accompagnant cette quatrième édition :

"Marine Insurance is devoted entirely to the law relating to marine insurance. It includes many references to decisions from Lloyd's Law Reports and the appendices contain a selection of Institute Clauses, as well as other matters. This fourth edition has been necessitated by the continuing development of case law and by the replacement of the original Lloyd's form, which was first used in about 1779. In addition, the Institute Clauses which were used in connection with the old form have been modernised to take account of the new situation."

V. *No-Fault Automobile Insurance in Canada*, Craig Brown, in association with Elizabeth Cummins Seto, Cassiwell, 1988

Cet ouvrage décrit le concept de l'indemnisation sans égard à la faute au Canada, dans chaque province en particulier. Chaque chapitre contient une abondante jurisprudence et l'ouvrage devrait intéresser les juristes, au premier plan. Voici les titres des huit chapitres :

- *The No-Fault Concept and its History in Canada*
- *Who is Covered and When*
- *Medical and Rehabilitation Benefits*
- *Death Benefits*
- *Benefits for Disability*
- *The Tort Exemption*
- *Inter-jurisdictional Problems*
- *The Claims Process*

VI. *Special Lectures of the Law Society of Upper Canada, Insurance Law, De Boo, 1987*

L'abondance des sujets traités et la qualité des auteurs rendent cet ouvrage attrayant pour tous ceux que les grandes questions d'assurance préoccupent.

En effet, on y retrouve des textes sur les principes de l'assurance, sur les perspectives économiques de l'assurance responsabilité, sur les problèmes liés à l'assurance responsabilité professionnelle du courtier ou de l'avocat, à la notion de bonne foi, et aux effets de l'assurance entre plusieurs assurés. L'assurance automobile et la protection *S.E.F. 44*⁽²⁾ est également étudiée.

437

VII. *Le secret professionnel, par Pierre Lambert, Éditions Némésis, 1985*

M^c Pierre Lambert (à ne pas confondre avec l'autre) est avocat au barreau de Bruxelles. L'ouvrage a pour objet de mettre en évidence la place qui doit être celle du secret professionnel dans la défense des valeurs, note-t-on dans l'avant-propos.

Le dogme du secret professionnel est-il absolu ? Va-t-il à l'encontre de certains autres principes fondamentaux ? Voilà des exemples de la règle, relevés dans cet ouvrage enrichi par la doctrine et la jurisprudence abondantes depuis 25 ans, en Belgique et ailleurs, sur le secret professionnel.

VIII. *Programme de protection des consommateurs en assurances de personnes*

À l'instar des assurances de dommages, un plan ayant pour objet la protection des assurés en assurances vie et maladie, en cas de faillite des assureurs, devrait être ratifié sous peu et administré par la Société canadienne d'indemnisation des assurances de personnes. Le programme d'indemnisation prévoit une protection jusqu'à concurrence de 200 000 \$ de prestations par personne.

⁽²⁾ *Standard Endorsement Form No. 44*, Province of Ontario and elsewhere in Canada, Automobile insurance.

IX. La libre prestation des services d'assurance en 1992 dans l'Europe des douze

Notre collaborateur, M. Angus Ross, a participé à un séminaire, commandité par la firme Price Waterhouse, sur les conséquences de l'Europe unie de 1992 sur les assurances et sur les opportunités qui s'offrent aux assureurs canadiens et américains.

Cinq conférenciers ont ainsi livré leurs réflexions. Parmi les principaux documents remis aux participants, signalons :

438

- *Insurance : Current problems and 1992 objectives.*
- *Will there be a single European Community Insurance Market after 1992 ?*
- *The Community and the creation of an internal market in financial services.*

X. Forces, Montréal, printemps 1989, n° 85

Forces continue sa carrière. Le numéro 85 est consacré aux universités québécoises. Comme l'on sait, celles-ci passent par des moments difficiles. Si les dépenses augmentent, le gouvernement provincial a tendance à ne pas augmenter suffisamment les octrois dans la même proportion et n'ose pas autoriser l'augmentation des frais d'inscription. Et Dieu sait comme ils viennent bien loin derrière ceux des universités de l'extérieur, tant aux États-Unis qu'en Angleterre. Bref, la situation financière est très alourdie. La Revue contient un certain nombre d'articles intéressants et elle s'efforce de présenter chaque université dans ce qu'elle a de caractéristique.

Si le problème universitaire présente un problème grave, la question de la recherche est non moins importante. C'est, en effet, par ses initiatives qu'une université peut rendre de grands services pour l'évolution du milieu. C'est également ce qui fait sa réputation à l'extérieur. Aussi ne saurait-on accorder trop d'attention aux ressources qui sont mises à la disposition des chercheurs. Périodiquement, le gouvernement se penche sur la question, mais hésite à trouver une solution, tant que certains corps publics, comme les chambres de commerce n'insistent pas sur l'importance de la question et ne demandent pas avec insistance d'apporter des solutions dans l'immédiat. Or, celles-ci sont presque toujours partielles. C'est ce qui ressort, nous semble-t-il, de cette étude intéressante.

XI. *L'Actualité terminologique*, Secrétariat d'État du Canada, vol. 22, n° 3

Le dernier numéro de *L'Actualité terminologique* est consacré aux « industries de la langue », à l'occasion du sommet francophone de Dakar, en mai 1989.

Il y a là un numéro dont nous recommandons la lecture, en tenant compte qu'on y expose à nouveau la question étudiée au dernier congrès tenu à Paris, il y a quelques mois. On trouvera intéressants, en particulier, cet article intitulé « Terminologie et banques de données d'information scientifique et technique », et cet autre : « Projet de traduction assistée par ordinateur au Bureau de la traduction ». Il sera curieux de suivre cette dernière question dans son évolution. Elle nous paraît d'une importance énorme à nous qui faisons face à ce problème de tous les jours.

439

XII. Société royale du Canada. Index des travaux présentés par ses membres depuis 1882. Prix : 30 \$. Ottawa

Fondée en 1882 à la suggestion du gouverneur général du Canada, le marquis de Lorne, la Société royale du Canada comprend trois académies. La première est l'Académie des lettres et des sciences humaines, la seconde l'équivalent anglais et la troisième, l'Académie des sciences. Chaque année, la Société se réunit dans une université différente. Cette fois, le congrès a eu lieu à l'Université Laval, où on a discuté des changements démographiques et de leurs conséquences au Canada.

La Société royale vient de faire paraître un index des travaux présentés par ses membres depuis sa fondation jusqu'en 1982. Il y a là un recueil qui indique la variété assez extraordinaire des études soumises par les académiciens depuis un siècle. Et dont bien peu de gens comprennent l'importance et la variété, même dans le cercle restreint de ce que l'on appelle les *sociétés savantes*.

XIII. *Economic Perspectives*, a review from the Federal Reserve Bank of Chicago, Vol. XIII, Issue 1

Ce fort intéressant bulletin de la *Federal Reserve Bank of Chicago* porte sur deux mouvements de Bourse, qui se sont manifestés assez régulièrement depuis quelques années à New York, à Chicago ou dans d'autres grands marchés financiers d'Amérique ou

d'Europe. Dans le premier cas (*takeover* ou *buyout*), il s'agit d'offres⁽³⁾ faites aux actionnaires et destinées à faire passer la propriété d'un groupe à l'autre, par l'achat en Bourse ou à l'extérieur soit d'une partie de la capitalisation, soit de la totalité. Dans l'un ou dans l'autre cas, l'opération peut donner lieu à des centaines de millions ou même à des milliards de dollars. L'offre peut être acceptée ou refusée par le conseil d'administration. Dans ce dernier cas, elle donne lieu à ce que l'on appelle un *hostile takeover*⁽⁴⁾ qui, souvent, entraîne diverses mesures destinées à mettre l'entreprise à l'abri de ce que l'on considère des *déprédateurs*⁽⁵⁾.

440

La deuxième initiative étudiée par le bulletin porte sur le troc. Celui-ci donne lieu à des affaires plus ou moins considérables entre groupements économiques et gouvernements ou entre grandes entreprises et gouvernements. Depuis quelques années, les opérations du genre ont donné lieu à des affaires considérables exigeant un personnel spécialisé qui se charge de la vente, de l'expédition, du transport, du financement de ces masses de matériaux, de machinerie ou même de la livraison d'une usine complète, clef comprise comme on dit. Dans certains contrats, on va même jusqu'à assurer la formation du personnel, sans aller cependant jusqu'à garantir la qualité du produit ou le marché ouvert.

XIV. Incunables, livres anciens, vieux documents, livres d'art à l'Université de Montréal. *En Marge du Récit de la « Grosse Maladie » du Capitaine Cartier, par Léo Pariseau*

Le docteur Léo Pariseau était un radiologiste et un physicien de renom. C'était aussi un collectionneur de vieux livres sur la physique et l'histoire des sciences et de la médecine. On trouve le fonds aux collections spéciales logées à la *Bibliothèque Samuel-Bronfman*.

L'auteur de la « Grosse Maladie » y retrace l'histoire de cet étrange mal dont les équipages de Jacques Cartier ont tellement souffert en 1534 et, surtout, en 1535. Le docteur Léo Pariseau recherche dans ses collections ce qu'en ont dit les auteurs, et même les très vieux auteurs, puisqu'il remonte à l'histoire de la Grèce. Nous y référons le lecteur curieux. La « grosse maladie », c'était, n'est-ce

(3) Acceptables ou jugées nuisibles, préjudiciables.

(4) Hostile ou défavorable à l'entreprise. Si la formule est plus lourde, elle est plus précise.

(5) Le mot est fort, mais les gens en place ont tendance à les considérer ainsi.

pas, le scorbut qui, à certains moments, décimait les équipages de Cartier.

À l'Université, il y a également l'extraordinaire collection Melzack, entre autres, et les documents que le juge Baby a amassés au cours du XIX^e siècle. Logée dans une autre salle, cette collection est très riche. Le juge Baby avait la main leste, quand il s'agissait de documents. « Mettez tout sous clé », disait le père de Robert de Roquebrune lorsque le juge Baby venait lui rendre visite, note ce dernier dans *Testament de mon enfance*. Le détail est amusant et il montre combien la curiosité du collectionneur pouvait être poussée loin. Baby était un extraordinaire ramasseur de vieux documents à une époque où, pour nos gens, les lettres et les vieux papiers étaient sans intérêt ou valeur.

441

À ces deux collections s'ajoutent celle du docteur Chagnon, très riche en *Canadiana* et en histoire de la médecine, les incunables de l'abbé Verreau et ses livres sur toute espèce de sujet. L'abbé Verreau, comme l'on sait, était directeur de l'École normale, à Montréal. Certains de ses livres sont revenus à l'Université par des chemins détournés. Il y a aussi la très belle collection de vieux livres de M^{me} Joseph-Édouard Perrault et ses livres d'art qu'ont illustrés certains des écrivains les plus en vue du début du XX^e siècle : Jean Cocteau, Colette et Montherlant, en particulier. Cocteau a autographié un de ses livres à M^{me} Perrault, tout en y faisant un dessin qui le représente.

Le lecteur curieux de vieilles choses sera ravi de sa visite à la nouvelle bibliothèque, accueillante, climatisée pour qu'on puisse conserver les livres en bon état et surtout empêcher les dégâts dus aux sautes brusques de température.

Un problème existe, celui de l'enrichissement des collections et de la réparation de certains vieux ouvrages atteints par le temps. Or, il semble que le budget soit bien mince ! On doit le regretter, car il y a là un véritable trésor, encore bien menacé, même s'il est à l'abri, en grande partie.

XV. Le père Brückberger et ses Mémoires

J'avais le plus grand respect pour le père Brückberger. Récemment, celui-ci a paru à *Apostrophes*, cet excellent programme de M. Bernard Pivot, à l'occasion de ses Mémoires. « Dieu est amour et je m'expliquerai avec lui », a-t-il dit. Je n'ai point à le juger ici et je ne

veux pas le faire, même s'il a exprimé à la télévision des idées pas du tout conformes à ses vœux monastiques. Je ne veux que rappeler le souvenir d'un bel esprit, d'une grande indépendance de pensée et d'un homme de grand sens. Je veux aussi noter que l'orgueil ou les plaisirs de la chair sont deux écueils pour ces hommes extraordinaires, ces purs cerveaux. Certains, tels Teilhard de Chardin, les ont évités, mais au prix de quelle humilité et de quelle renonciation !

XVI. *Les Fils de la forêt*. Montréal, aux Éditions Libre Expression

442

Ce livre est bien différent des autres par la qualité de l'écriture et par le milieu qu'il décrit. Il s'en dégage une impression de force, de calme, de résistance physique, de ténacité et d'intelligence qui en font la valeur. À ceux qui veulent connaître la saga de la forêt laurentienne, de la famille Perron et de la colonisation en Abitibi, il est indiqué. Il m'a plu parce que j'en ai aimé l'atmosphère, l'esprit d'entreprise qu'il révèle où s'allient à la fois la ténacité et une vision très nette des choses. Depuis, ces entreprises considérables que les frères Perron, héritiers de leur père Henri, avaient bâti avec l'aide du public, ont dû être vendues. Leurs propriétaires auraient voulu ce que, malheureusement, ils n'ont pu faire parce que le marché s'est fermé devant eux. On a là un exemple intéressant des problèmes qui se posent, quand l'entreprise doit déborder ses cadres pour atteindre une taille nouvelle.

De tout temps, l'industrie du bois n'a pas été facile. Sans aller d'un extrême à l'autre, les prix ont tellement fluctué, à certaines époques, qu'il a fallu trouver des continuateurs ou des successeurs dont les moyens financiers ou techniques apportaient à l'entreprise les solutions essentielles.

Comme on est loin des problèmes de Marie-Rosalie Dessaulles, née Papineau, vers 1830-1840, alors qu'elle devait elle-même administrer les scieries que lui avait laissées son mari et qui dépendaient entièrement du marché anglais pour leur subsistance. Comme on sait, à cette époque en particulier, les prix subissaient des variations cauchemardesques auxquelles il fallait faire face, malgré la lenteur des opérations, des expéditions et des rentrées de fonds.

Un exemple plus récent montre les difficultés d'une industrie qui dépend beaucoup de l'extérieur. Un jour, deux frères vont trouver leur banquier pour lui annoncer qu'ils n'en peuvent plus, qu'ils

doivent renoncer et ils lui remettent les clefs de leur établissement. Celui-ci les refuse en disant : « Restez, nous allons vous épauler ». Il sait qu'il est devant d'honnêtes gens connaissant bien leur métier, mais qui sont acculés à la faillite par la dureté du marché. Par la suite, découragés, les intéressés se sont tournés vers l'industrie minière, il est vrai.

XVII. *Life Insurance Tables, Toronto, Stone & Cox*

Le livre de Stone & Cox est un instrument de travail valable. Dans le cas des compagnies d'assurance-vie traitant au Canada, il donne des renseignements très précis sur les diverses sociétés. C'est ainsi que, dans le cas d'une assurance-vie en particulier, on trouve les tarifs pour chacune des principales polices offertes à la clientèle, la participation dans les bénéfices, les divers éléments de l'actif et du passif ; bref, il y a là une source de renseignements fort utile, qui permet la comparaison entre les divers types de polices traitées par chaque assureur. Il permet ainsi d'opposer les conditions d'une compagnie à celles d'une autre. En comparant les tarifs, on constate l'imagination que montrent les actuaires en donnant à des combinaisons à peu près identiques des noms différents. Ainsi on a, dans le cas d'une société particulière, *Executive Preferred at 85, Preferred Life with a Minimum of \$ 5,000 Protection Plus*, etc. qui, en somme, ne sont qu'autant de combinaisons destinées à faire face aux besoins de l'assuré : la division principale restant le contrat avec ou sans participation aux bénéfices. Il y a là des astuces qui amusent l'esprit critique, mais qui correspondent à des besoins différents présentés sous un jour destiné à attirer l'attention du client et à prétendre que ce qu'on offre n'est pas à peu près la même chose que ce que présente un concurrent.

Si le livre n'est pas à conseiller à l'actuaire, il se recommande à tout intermédiaire désireux de se tenir au courant de ce qui se passe et qui est prêt à donner au client les renseignements comparatifs dont il a besoin.

XVIII. *Out of the Inner Circle, a Hacker's Guide to Computer Security*, par Bill Landreth, Bellevue, Microsoft Press, 1985

Il n'y a pas à se le cacher, l'informatique est un domaine extraordinaire sous certains aspects, mais dangereux, hélas, sous certains autres. Le livre de M. Bill Landreth le démontre très bien. C'est

l'histoire d'un jeune homme qui s'intéresse aux ordinateurs et à leur fonctionnement au point de découvrir le moyen, au besoin, d'en tirer tous les renseignements possibles – ce qui est bien, mais aussi de s'amuser à brouiller les cartes. Car il semble qu'il soit possible de faire tout dire au merveilleux appareil, de le faire se contredire et même de le brouiller complètement, d'effacer des sources précieuses de renseignements. Le tricheur se fait toujours pincer, semble-t-il, par suite d'un excès de confiance mais dans l'intervalle, il peut causer des dommages considérables.

444 L'auteur note que les *joués* n'osent pas généralement l'avouer, mais il cite de nombreux cas où leur mésaventure a été coûteuse, sans pouvoir rien faire d'autre que de faire saisir le matériel dont on s'est servi. Il y a là un mal du siècle que l'on frémit à évoquer.

Comment procéder pour se mettre à l'abri du tricheur ? Il est bien difficile de l'indiquer ; malgré toutes les recettes que l'on peut imaginer, la seule garantie véritable, c'est l'honnêteté de ceux qui utilisent les appareils pour le compte des entreprises. Mais comment la mesurer ?

XIX. Discours de présentation à la Société royale du Canada, 1986 à 1988, Ottawa

Fondée en 1882, la Société royale du Canada publie tous les ans un certain nombre de documents où elle centralise les travaux qui ont été présentés aux réunions annuelles, tenues chaque année dans une université différente. C'est ainsi que la Société se transporte de Saint-Jean, Terre-Neuve à Vancouver, en Colombie-Britannique. Dans le cas de l'Académie des lettres et des sciences humaines, on procède différemment. Chaque année, les membres de l'Académie sont reçus officiellement à l'assemblée générale. Dès qu'ils ont signé le registre, en assemblée générale, ils sont considérés comme membres de la Société. À côté de cela, l'Académie des lettres et des sciences humaines demande au nouveau membre de présenter un travail personnel, après avoir été intronisé par son parrain. C'est ainsi que pour les années 1986 à 1988, l'Académie vient de publier des travaux qui vont de M. Claude Castonguay à M^{me} Louise Marcil-Lacoste, de M. Jean-Claude Marsan à M. Vincent Tran Tamtin. Si le parrain passe en revue la vie et les initiatives de l'académicien, celui-ci lui répond en exposant un sujet de son choix. C'est ainsi que l'on va de M. Castonguay, actuaire à M^{me} Marcil-Lacoste, sociologue, à M. Mar-

san, urbaniste, à M. Tran Tamtin, qui traite de la vie de saint Christophe. Et c'est ainsi que l'on passe en revue les oeuvres et l'existence de ces hommes choisis pour la qualité de leurs travaux personnels.

XX. Analyse actuarielle du Régime de rentes du Québec, en date du 31 décembre 1988, Régie des rentes du Québec, Québec

Voici comment les auteurs présentent leur travail :

« L'analyse traite des principales hypothèses d'évaluation et des résultats obtenus. Par la suite, cinq annexes présentent un sommaire de la loi, une description détaillée des hypothèses et de la méthode, certains tests de sensibilité des résultats, une analyse d'expérience et une projection des entrées et des sorties de fonds du Régime découlant du maintien du taux de cotisation de 4,6% à partir de 1992. (Le taux de cotisation de 3,6%, en vigueur de 1966 à 1986, augmente de 0,2% par année à compter du 1^{er} janvier 1987 pour une période de cinq ans. En 1991, le taux sera alors de 4,6%.) »

445

Nous signalons également l'annexe IV, qui s'intitule « Expérience du Régime ».

L'assurance sous la Révolution française

Dans le numéro du 14 juillet de *L'Argus*, journal des assurances de Paris, il y a un article sur les assurances en France vers 1789, au moment de la Révolution française. Peu importantes dans l'ensemble, des assurances il ne reste à peu près rien rapidement, car les grands révolutionnaires de l'époque leur sont opposés. Un peu plus tard, Napoléon Bonaparte lui-même n'en veut pas. Ce n'est guère que sous les Bourbons que l'on s'intéresse à nouveau à cette branche de l'activité financière. Celle-ci ne devait prendre une certaine importance en France qu'au fur et à mesure qu'on dut faire face à des besoins urgents. Jamais, cependant, elles n'atteindront l'importance des grandes compagnies qui, en Angleterre, en Allemagne et en Suisse, prolifèrent dès le XVIII^e siècle.

Il y a dans cet article une source de documentation intéressante sur la période et ses bouleversements, à l'occasion d'un événement qui devait avoir en France, comme ailleurs en Europe, de profondes conséquences.

Chronique juridique

par

Rémi Moreau

I. Blessures en descendant d'une automobile

446

La demanderesse s'est blessée en descendant d'une automobile et en mettant le pied sur le terrain du défendeur. Elle lui reproche son défaut d'entretenir sa propriété, qui était glacée. Ce dernier, en défense, allègue que cette demande n'est pas recevable et qu'elle devrait plutôt être intentée en vertu de la Loi sur l'assurance automobile.

Dans cette affaire, *Colette D'Aigle c. Paul Aimé Whitton*, (1988) R.R.A. 838 à 840, M^{me} le juge Monique Sylvestre prit en compte qu'aucune faute n'était reprochée au conducteur du véhicule, sachant que le véhicule était immobilisé, en concluant qu'il ne s'agissait pas d'un dommage causé par une automobile ou son usage, au sens de la Loi sur l'assurance automobile.

II. Le courtier : mandataire de l'assuré

La Cour d'appel, dans la cause *Le Groupe Commerce, Compagnie d'assurance c. Jean-Marc Bouchard*, (1988) R.R.A. 790 à 792, vient confirmer qu'un avis de non renouvellement envoyé par un assuré à son courtier ne faisait pas de ce dernier le mandataire de l'appelante, compagnie d'assurances.

En Cour supérieure, le juge de première instance avait conclu que le courtier devenait le mandataire de l'assureur, lors de la réception de l'avis de renouvellement, ce qui avait pour effet de rendre l'assureur responsable du sinistre, malgré la faute du courtier qui avait négligé de l'aviser du non renouvellement.

Dans les circonstances, l'assureur n'est donc pas responsable du fait que l'assuré ne bénéficiait plus de la garantie d'assurance au moment de l'incendie.

III. Assurance invalidité applicable à un professionnel

Suite à une baisse de revenus d'environ 300 000 \$ d'un professionnel ayant souffert d'une crise cardiaque et consécutive à une baisse des heures de travail, l'assureur conteste le droit d'un médecin à l'invalidité partielle. En s'appuyant sur la définition d'invalidité contenue dans la police, l'assureur a argumenté, devant le tribunal, que l'assuré pouvait exercer et accomplir tous ses devoirs professionnels.

Dans cette affaire, *The Paul Revere Life Insurance Co. c. Duf-ton*, (1989) I.L.R. 9320, le juge a conclu que le professionnel demeurait incapable d'accomplir entièrement tous les devoirs liés à sa charge, considérant que la police référait à « l'occupation régulière » de l'assuré. En conséquence, une baisse de revenu découlant d'une diminution des heures de travail d'un professionnel, suite à une maladie faisant l'objet d'une assurance invalidité, peut donner ouverture à des prestations d'invalidité partielle.

447

IV. Sur deux notions d'assurance retrouvées dans un même jugement : nullité *ab initio* de la police et opposabilité au créancier hypothécaire

La nullité *ab initio* de la police du débiteur assuré est opposable au créancier hypothécaire, titulaire d'une clause hypothécaire dans la police dudit débiteur. Telle est la conclusion de la Cour d'appel dans *Adam Amin c. La Compagnie d'assurance American Home et la Caisse populaire de Saint-Basile-le-Grand*⁽¹⁾. Le tribunal s'appuie, en ce sens, sur la cause *Madill c. Lirette*⁽²⁾ et, *a contrario*, sur la cause *Vallée du Richelieu, Cie mutuelle d'assurance de dommages c. Caisse populaire des Deux Rives*⁽³⁾.

La nullité *ab initio* découlait de l'absence d'intérêt assurable. L'appelant prétendait avoir la propriété d'un immeuble (bien qu'il fut démontré, en preuve, qu'il agissait en qualité de prête-nom) et réclamait l'indemnité due par l'assureur suite à un incendie. La Cour supérieure avait rejeté cette action en première instance.

- *La première notion* : l'intérêt assurable

Bien que l'intérêt d'assurance ne soit pas limité au droit de

(1) (1989) R.R.A. 151 et 152.

(2) (1987) R.J.Q. 993 (C.A.).

(3) (1988) R.J.Q. 2355 (C.A.).

propriété, la Cour s'appuie sur la cause rendue par la Cour suprême, dans *North Empire Fire Insurance Co. c. Vermette*⁽⁴⁾ pour conclure à l'absence d'intérêt assurable d'un prête-nom, suivant la preuve des faits et la crédibilité des témoins.

- *La seconde notion* : la nullité *ab initio* de la police

La nullité *ab initio* de la police est opposable au créancier hypothécaire : tel est le principe reconnu dans l'arrêt *Madill*⁽⁵⁾ et suivi dans *Simcoe & Erie General Assurance Co. et autres c. National Bank of Greece (Canada) et Dimitrios Katsikonouris*⁽⁶⁾.

Toutefois, la protection du créancier hypothécaire serait assurée, par l'avenant de créancier hypothécaire, si la nullité de la police du débiteur était due à des actes postérieurs à la conclusion du contrat d'assurance, suivant l'arrêt *Vallée du Richelieu*⁽⁷⁾.

V. Déclaration frauduleuse de sinistre

La fraude ou la déclaration mensongère corrompt tout se rapportant à un même risque, tel le risque de vol, ainsi que l'a décidé la Cour d'appel dans *La Compagnie d'assurance Cahill du Canada Ltée c. Jean-Jacques Prévost*⁽⁸⁾.

Selon M. le juge Vallerand, le risque de vol incluait à la fois la perte du véhicule et la privation de jouissance en cas de vol, deux garanties distinctes de la police. Ce jugement vient corriger, en partie, la décision de la Cour supérieure qui avait accordé le droit à l'indemnité quant au risque de la perte du véhicule automobile.

La maxime « *fraud omnia corrumpit* » vaut à l'égard d'un même risque, selon la décision rendue par la Cour d'appel, en 1986, dans *Royale du Canada c. L'écuyer*⁽⁹⁾.

(4) (1943) R.C.S. 189.

(5) *Op. cit.*, note 2.

(6) (1989) R.R.A. 145 à 149.

(7) *Op. cit.*, note 3.

(8) (1989) R.R.A. 156 à 158.

(9) (1986) R.J.Q. 1165 (C.A.).

VI. La faute intentionnelle et l'exclusion d'assurance

Dans l'arrêt *Douglas Pang c. Joseph Dilallo et Joseph Dilallo c. La Compagnie d'assurance Union Commerciale du Canada*⁽¹⁰⁾, la Cour supérieure a décidé que l'exclusion de la faute intentionnelle n'était pas applicable en l'espèce puisque le défendeur avait voulu faire une farce en poussant le demandeur dans la piscine. Ce dernier, alors blessé, intentait une action en dommages-intérêts contre le défendeur.

Comme le défendeur n'avait pas voulu causer les dommages volontairement, l'exclusion est inapplicable suivant l'interprétation de la Cour. La faute intentionnelle suppose la volonté de provoquer des dommages corporels ou matériels : tel est le sens de l'article 2563 C.c. stipulant que « l'assureur ne répond pas, nonobstant toute convention contraire, du préjudice provenant d'une faute intentionnelle de l'assuré ».

449

VII. Sur diverses applications de la Loi sur l'assurance automobile

La Loi sur l'assurance automobile⁽¹¹⁾ s'applique à diverses situations jugées litigieuses par la jurisprudence. En conséquence, seule la Régie de l'assurance automobile a compétence pour indemniser les victimes dans les circonstances suivantes :

- dommages cérébraux subis suite à l'émanation de monoxyde de carbone provenant d'une automobile laissée en marche dans un garage⁽¹²⁾ ;
- dommages qualifiés de perte de *consortium* et de *servitium* subis par l'appelant suite à un accident d'automobile ayant provoqué le décès de son épouse : l'article 4 de la Loi sur l'assurance automobile interdit tout recours à toute personne qui subit un dommage corporel causé par une automobile⁽¹³⁾ ;
- outre les dommages encourus par un automobiliste (le recours direct d'un automobiliste contre un autre automobiliste étant aboli), l'action subrogatoire d'un assureur pour ré-

(10) (1989) R.R.A. 205 à 209.

(11) Sanctionnée le 22 décembre 1977 et entrée en vigueur le 1^{er} mars 1978.

(12) *Compagnie d'assurance Victoria du Canada c. Danielle Neveu et al.*, (1989) R.R.A. 226 à 230.

(13) *André Tordion c. La Compagnie d'assurance du Home Canadien et Christine Allaire et une autre*, (1989) R.R.A. 150.

- cupérer du défendeur l'indemnité versée à l'assuré est également rejetée, suivant l'article 1056 d du Code civil⁽¹⁴⁾ ;
- dommages subis par une victime, alors que l'automobile en voie de réparation dans un garage recula et blessa le demandeur⁽¹⁵⁾ ;
 - décès d'un conducteur suite à l'incendie du véhicule et dommages-intérêts réclamés par son épouse, alors que le conducteur perdit le contrôle du véhicule, enfonça un motel et abîma le système de distribution de gaz propane qui prit feu : la cause de l'accident demeure liée à l'utilisation du véhicule automobile⁽¹⁶⁾ ;
 - dommages subis par le demandeur et le défendeur, tous deux résidents du Québec, dans un accident d'automobile survenu en Ontario⁽¹⁷⁾ ;
 - blessures corporelles suite à l'écrasement d'un véhicule tout terrain au cours d'une opération de chargement, à côté d'un chemin forestier ouvert au public (donc chemin public au sens de l'article 17 de la Loi sur l'assurance automobile⁽¹⁸⁾ ;
 - blessures corporelles suite à une collision entre un véhicule automobile et un train⁽¹⁹⁾ ;
 - blessures subies suite aux actes intentionnels ou criminels du défendeur, la Loi sur l'assurance automobile remplaçant l'option prévue à la Loi sur l'indemnisation des victimes d'actes criminels et interdisant tout recours civil⁽²⁰⁾ ;
 - blessures à la main subies par le demandeur pendant qu'il gonflait un pneu, lors du transport d'un véhicule sur une plate-forme⁽²¹⁾ ;

⁽¹⁴⁾ *La St-Maurice, Cie d'assurances c. Rock Gélinas*, (1980) C.P. 270 et 271.

⁽¹⁵⁾ *St-Laurent c. Noël*, J.E. 82-593 (C.S.).

⁽¹⁶⁾ *Nicole Lapalme c. Mareluc Ltée et Superior Propane Ltée et RAQ*, (1983) C.S. 646 à 652.

⁽¹⁷⁾ *Benjamin Szeto c. Meng Hour Ear et la Fédération. Cie d'assurances du Canada*, (1983) C.S. 922 à 927 et (1986) R.R.A. 80 (C.A.).

⁽¹⁸⁾ *Ouellet c. Désilets*, J.E. 84-109.

⁽¹⁹⁾ *Paquette c. Canadien Pacifique Ltée*, J.E. 84-440.

⁽²⁰⁾ *Lengyel c. St-Aubin*, J.E. 85-946.

⁽²¹⁾ *Jean-Guy Rathé c. Daniel Béland et Pierrette Béland*, (1987) R.R.A. 429.

- blessures suite à un accident de motoneige (auto, au sens de l'article 17b de la Loi) sur un chemin public, même si non ouvert officiellement à la circulation⁽²²⁾ ;
- blessures subies par le demandeur conduisant sa motocyclette, non immatriculée, alors qu'il heurte un fil d'acier qui bloquait un chemin privé : la moto, en l'espèce, n'était pas en usage exclusivement sur un chemin privé⁽²³⁾.

À l'inverse, les dommages suivants ne constituent pas, selon la jurisprudence, des dommages réparables par la Régie et le recours de droit commun serait permis :

- dans le cas d'une poursuite en Ontario par une victime ontarienne contre des défendeurs québécois, car la Loi sur l'assurance automobile ne s'applique pas en Ontario⁽²⁴⁾ ;
- dans le cas de dommages encourus, suite à une chute, en descendant d'un véhicule immobilisé, sans qu'aucune faute ne puisse être reprochée à l'automobiliste⁽²⁵⁾ ;
- dans le cas de blessures subies par une victime, écrasée par un rouleau-compresseur non adapté au transport sur les chemins publics, au sens de l'article 17 de la Loi⁽²⁶⁾ ;
- dans le cas de blessures subies lors d'une collision entre deux motoneigistes en dehors d'un chemin public, sur un sentier de motoneige⁽²⁷⁾ ;
- dans le cas de blessures corporelles, alors que la carcasse d'une automobile, soulevée par un système mécanique, tomba sur le demandeur⁽²⁸⁾ ;
- dans le cas d'une blessure subie par un passager et causée par une roche traversant la vitre de l'auto⁽²⁹⁾ ;

451

(22) *Claude Grondin c. Les héritiers et légataires collectivement de feu Robert Lajoie*, (1988) R.R.A. 578.

(23) *Mario Babin c. André Morin*, (1988) R.R.A. 599 à 601.

(24) *Laurentienne Générale c. R. Blanchard et al.*, (1988) R.R.A. 841 (en appel).

(25) *Colette d'Aigle c. Paul Aimé Whitton*, (1988) R.R.A. 838 à 840.

(26) *Lise Tessier c. Grégoire Belley*, (1988) R.R.A. 352.

(27) *Daniel Fortin c. Claude Martel, Francine Leblanc et Gaétan Guénard*, (1987) R.R.A. 142.

(28) *Damien Turcotte c. Automobiles et Pièces Robert Inc.*, (1986) R.R.A. 653 et 654.

(29) *Denis Girard c. Les Carrières St-Eustache Ltée*, (1986) R.R.A. 334.

- dans le cas d'un décès suite à l'inhalation de monoxyde de carbone s'échappant d'une automobile, car il ne s'agirait pas d'un dommage causé par une automobile, au sens de la Loi sur l'assurance automobile : la simple implication d'une automobile comme cause de dommages corporels ne suffit pas à écarter les recours de droit commun⁽³⁰⁾.

⁽³⁰⁾ *Claude Champagne et une autre c. Succession de Gaston Côté*, (1986) R.R.A. 690 et 691.

Chronique économique

par

André Sirard⁽¹⁾

Revue de la conjoncture et perspectives

En Amérique du Nord, des signes de ralentissement économique sont apparus en réaction à la rigueur monétaire des banques centrales. Les secteurs très sensibles à l'évolution des taux d'intérêt, telles la construction résidentielle et les ventes d'autos neuves, affichent une nette décélération de leur activité. Par ailleurs, la poussée des devises nord-américaines a nui considérablement au commerce extérieur des deux pays. Les dépenses d'investissement demeurent cependant vigoureuses.

453

Aux États-Unis, la Réserve fédérale tient à éviter une récession et semble disposée à desserrer progressivement sa gestion monétaire. Le recul des taux d'intérêt se fera graduellement, à mesure que la décélération économique et l'apaisement des tensions inflationnistes se confirmeront. Au Canada, la banque centrale continue de redouter l'inflation, ce qui l'incite, pour le moment, à maintenir une politique monétaire restrictive. Une détente des taux d'intérêt à court terme pourrait toutefois s'amorcer vers la fin de 1989. Le dollar canadien pourrait alors s'en ressentir.

Au Japon et en Allemagne de l'Ouest, l'activité économique demeure soutenue, mais la tendance inflationniste inquiète les autorités monétaires. Au Royaume-Uni, la stagflation est à craindre. En France, l'expansion économique continue de reposer sur des dépenses d'investissement élevées. Les gains de productivité qui en résultent, conjugués à un certain contrôle des coûts salariaux, permettent une relative maîtrise de l'inflation et une majoration des marges des entreprises.

⁽¹⁾ M. Sirard est à l'emploi de la firme Sodarcan inc., à titre de vice-président adjoint, placements.

Perspectives économiques

	Δ % PNB / PIB			I N F L A T I O N		
	1988	1989	1990	1988	1989	1990
États-Unis	4,4	2,5	1,8	4,1	5,1	4,5
Canada	5,0	2,6	1,6	4,1	5,0	4,7
Japon	5,8	4,5	4,0	0,7	2,5	2,5
Allemagne	3,4	3,0	2,5	1,2	3,0	3,0
Royaume-Uni	3,8	2,5	2,0	4,9	7,5	6,8
454 France	3,8	3,4	2,8	3,1	3,5	3,7

États-Unis : repli contrôlé

Aux États-Unis, la tendance au ralentissement de l'activité économique se confirme : la perspective d'un « atterrissage en douceur » – croissance économique modérée accompagnée de pressions inflationnistes moindres et d'un recul des taux d'intérêt – semble encore s'imposer. La poussée du marché boursier repose pour beaucoup sur un tel scénario. Au deuxième trimestre de 1989, la progression du PNB s'est bornée à 1,7% en rythme annuel. Lors du trimestre précédent, la croissance économique s'est chiffrée à 3,7%, mais cela s'expliquait essentiellement par un retour à un niveau normal de la production agricole, après la sécheresse de 1988. Excluant « l'effet sécheresse », elle ne fut que de 1,5%. Pour l'ensemble de l'année 1988, l'évolution du PNB avait été beaucoup plus rapide, à savoir 4,4%.

Au premier semestre de 1989, les secteurs tributaires du loyer de l'argent, notamment la construction résidentielle et les ventes d'autos neuves, ont fait montre de faiblesse. Cela n'étonne guère, compte tenu de la remontée importante des taux d'intérêt, entre le printemps de 1988 et le début de l'année courante. Durant cette période, la crainte d'une surchauffe économique a poussé la Réserve fédérale à resserrer considérablement sa gestion monétaire, ce qui s'est traduit par une hausse de 300 points de base du taux sur les *Fed funds*. Du côté du secteur manufacturier, l'activité se ressent de plus en plus de l'évolution moins favorable des nouvelles commandes. Par contre, les dépenses d'investissement des entreprises demeurent soutenues. Concernant le secteur extérieur, la décélération de la progression de la consommation et la remontée du taux d'épargne per-

mettent une stabilisation des importations. La conséquence en est le maintien du déficit commercial mensuel autour de 9 milliards de dollars.

En matière de prix et de salaires, l'incertitude demeure. Au premier semestre de 1989, l'inflation calculée sur l'indice des prix à la consommation s'est chiffrée à environ 6%, à taux annuel. Le renchérissement du pétrole et les répercussions de la sécheresse expliquent en partie cette dégradation de la tenue des prix. Un apaisement des tensions inflationnistes est cependant probable au second semestre. L'indicateur avancé de la tendance inflationniste donne un tel signal depuis quelques mois. Le plafonnement du prix des produits de base est évidemment de bon augure. Par ailleurs, le haut niveau d'utilisation de la capacité de production et une situation proche du plein emploi sont à l'origine d'une légère accélération de la hausse des coûts salariaux. L'augmentation des coûts de production, laquelle s'ajoute à l'impact négatif sur les ventes d'un ralentissement de l'activité économique, conduit à une évolution des résultats des entreprises moins favorable et beaucoup plus contrastée, selon les secteurs.

455

Concernant la situation budgétaire du gouvernement américain, le manque de volonté politique est évident. En dépit de recettes fiscales exceptionnelles, la charge accrue du service de la dette et des dépenses imprévues maintiennent le déficit aux alentours de 150 milliards de dollars. L'assainissement des finances publiques tarde à se manifester. Du côté de la politique monétaire, la Réserve fédérale n'est pas restée passive, devant les signes de décélération de la croissance économique. En juin et juillet, la banque centrale a quelque peu desserré sa gestion monétaire, ce qui s'est traduit par une baisse d'environ 75 points de base du taux sur les *Fed funds*. Le rythme de croissance très modéré des agrégats monétaires et la bonne tenue du dollar américain face au mark et au yen en juin permettaient un tel geste. L'incertitude entourant les perspectives inflationnistes et la décrie récente du dollar américain ne devraient pas, en tout cas, inciter la Réserve fédérale à brûler les étapes sur la voie de la détente.

Faisant suite à la menace d'une surchauffe économique et d'une accélération de l'inflation, la perspective d'un « atterrissage en douceur » a donné lieu à une baisse marquée des rendements obligataires à long terme, de mars à juillet, soit environ 125 points de base. Du côté du marché des actions, une telle perspective économique et une

activité fébrile sur le plan des fusions, acquisitions et restructurations d'entreprises ont dynamisé les indices boursiers. La moins grande disponibilité de titres boursiers aux États-Unis, laquelle résulte de rachats d'actions par les entreprises, contribue à cette poussée du marché. Incidemment, l'indice S&P500 de la Bourse de New-York bat record sur record.

456 Pour les douze prochains mois, le scénario de repli contrôlé, communément appelé « atterrissage en douceur », tant souhaité par la Réserve fédérale, paraît probable. Dans ce cas, la croissance du PNB réel pourrait se situer entre 1% et 2%, à taux annuel, au cours des prochains trimestres. L'inflation, pour sa part, évoluerait entre 4,5% et 5%, un rythme moins élevé qu'au premier semestre de 1989. Un tel environnement permettrait à la Réserve fédérale d'assouplir graduellement sa gestion monétaire. En tendance, les taux d'intérêt à court terme pourraient diminuer jusqu'au troisième trimestre de 1990. Cela permettrait un raffermissement de l'activité économique vers la fin de l'an prochain. Pour l'ensemble de l'année 1990, la progression du PNB réel se chiffrerait, en moyenne, entre 1,5% et 2%, comparativement à environ 2,5% en 1989.

Canada : prudence des autorités monétaires

L'expansion économique au Canada semble perdre quelque peu en vitesse. Des signes de ralentissement sont apparus du côté de la consommation des ménages, en particulier dans le secteur de l'automobile. La construction résidentielle donne aussi des signes d'essoufflement. Comme aux États-Unis, la rigueur monétaire fait de plus en plus sentir ses effets sur les dépenses sensibles au loyer de l'argent. Sur le marché du travail, la progression de l'emploi a tendance à décélérer ; en juillet, le taux de chômage a augmenté à 7,5%, comparativement à 7,3% le mois précédent. Au deuxième trimestre de 1989, l'indice de confiance des consommateurs est tombé à son plus bas niveau, depuis la récession de 1981-82.

Les dépenses d'investissement des entreprises, notamment celles en machinerie et équipement dans le secteur manufacturier, demeurent par contre vigoureuses. Cette composante de la demande globale demeure le principal moteur de l'activité économique. En ce qui a trait au secteur extérieur, la balance commerciale s'est considérablement détériorée au premier semestre de 1989, en raison de l'appréciation marquée du dollar canadien face à la devise américaine,

laquelle limite la progression des exportations, et de la hausse notable des importations de machinerie et équipement. La décélération de la croissance économique aux États-Unis pèse aussi sur l'évolution des exportations, particulièrement dans le secteur de l'automobile et celui des ressources naturelles.

L'accroissement, d'une année à l'autre, de l'indice des prix à la consommation s'est accéléré pour s'établir à 5,4% en juin, contre 4,6% en avril. Cela s'explique en partie par l'introduction en mai dernier de nouvelles taxes indirectes consécutives aux derniers budgets fédéral et provinciaux. L'inflation semble toutefois sur le point de culminer, si l'on se fie, entre autres, à l'évolution favorable du prix des biens importés sous l'effet de la fermeté du dollar canadien. Concernant les salaires, aucun dérapage n'est encore perceptible, malgré certaines hausses notables, supérieures à 6%, accordées dans le secteur minier et celui de la construction.

457

La Banque du Canada s'inquiète beaucoup de l'évolution récente des prix et des salaires. La croissance rapide des agrégats monétaires et de la demande de crédit soulève aussi l'appréhension des autorités monétaires. Le maintien des taux d'intérêt à court terme à un niveau très élevé au Canada, alors qu'ils diminuaient aux États-Unis, fait état du caractère toujours restrictif de la politique monétaire. Au début du mois d'août, l'écart des taux courts entre les deux pays excédait les 400 points de base, contribuant à la poussée du dollar canadien au-dessus de la barre des 85 cents É.-U. La Banque du Canada attendra vraisemblablement d'être convaincue de l'apaisement des tensions inflationnistes, avant de permettre une baisse significative des taux d'intérêt. Une réduction probable du différentiel des taux d'intérêt à court terme entre le Canada et les États-Unis, plus tard cette année ou au début de 1990, ainsi que des déficits persistants sur le plan budgétaire et sur le plan du compte courant, limitent toutefois le potentiel d'appréciation du dollar canadien. Sur les marchés obligataire et boursier au Canada, la tendance de fond observée au cours des derniers mois ressemblait à celle des États-Unis : diminution des rendements obligataires et montée des cours boursiers.

Concernant les perspectives économiques, il est probable que l'économie canadienne évite la récession, malgré le caractère actuellement restrictif de la politique monétaire et les nouvelles charges fis-

cales que les derniers budgets fédéral et provinciaux ont placées sur les épaules des consommateurs. Le ralentissement économique qui s'est amorcé éliminera graduellement le risque d'une accélération de l'inflation. Par conséquent, le prochain geste significatif de la Banque du Canada devrait être dans le sens d'un assouplissement de la politique monétaire. Comme aux États-Unis, le creux des taux d'intérêt serait atteint au troisième trimestre de 1990. En 1989, la croissance du PIB excédera légèrement les 2,5% ; elle se chiffrera entre 1,5% et 2% l'an prochain. La progression de la consommation et des dépenses d'investissement ira en décélérant. Il en sera de même pour les bénéfices des entreprises. L'inflation passerait de 5% en 1989 à 4,7% en 1990.

458

Japon : activité économique soutenue

Le Japon se situe toujours au premier rang, sur le plan de la croissance économique. La consommation des ménages et les dépenses d'investissement des entreprises persistent à se montrer vigoureuses. De plus, le Japon continue de dégager des surplus extérieurs considérables, grâce à une poussée des exportations en Europe et dans les autres marchés asiatiques. La situation favorable de l'économie mondiale et la faiblesse du yen ont permis aux entreprises, notamment exportatrices, d'accroître encore leur rentabilité.

Avec la dépréciation du yen – et conséquemment le renchérissement des importations – et l'introduction d'une taxe à la consommation (TVA) de 3% au premier avril, quelques tensions additionnelles ont pu apparaître sur les prix, lesquelles s'ajoutent aux pressions fondamentales résultant du dynamisme de l'activité économique. Du côté des salaires, le rythme de progression a tendance à s'accélérer. Compte tenu de cette intensification des pressions inflationnistes, la Banque du Japon a décidé de relever son taux d'escompte en mai dernier. Plusieurs analystes japonais estiment qu'une nouvelle hausse des taux d'intérêt serait utile pour freiner la poussée des prix et soutenir le yen. Mais les États-Unis n'y sont pas favorables et les autorités japonaises elles-mêmes ne semblent guère désireuses de durcir davantage leur politique. Après un bond de près de 6% en 1988, la croissance économique décélérera en 1989 (4,5%) et 1990 (4%). Par ailleurs, l'inflation avoisinera les 2,5% au cours de ces deux années.

Allemagne de l'Ouest : inquiétude de la Bundesbank

En Allemagne fédérale, la conjoncture économique reste caractérisée par une activité soutenue, une intensification des pressions inflationnistes et des excédents croissants au chapitre du commerce extérieur. Les exportations et les dépenses d'investissement des entreprises continuent de tirer l'activité intérieure. Le taux d'utilisation de la capacité de production dans le secteur manufacturier a dépassé la barre du 88%, ce qui ne s'était pas produit depuis le début des années 70. La demande de crédit émanant du secteur privé a considérablement augmenté en 1989.

459

En raison d'un relèvement très important des prix à l'importation et de pressions en provenance de la demande intérieure, l'inflation s'est accélérée depuis la fin de 1988, passant de 1,6% en décembre à 3,1% en juin. Même si l'évolution des salaires ne paraît pas constituer une menace pour le moment, la Bundesbank craint les prochaines négociations salariales prévues pour l'automne. Les autorités monétaires s'inquiètent aussi de l'impact favorable sur la consommation des ménages des nouvelles mesures fiscales qui seront introduites en janvier 1990, de l'évolution encore rapide de l'agrégat monétaire M3 et des attaques subies par le mark, face au dollar américain. Par conséquent, le maintien d'une gestion monétaire serrée paraît très probable pour le second semestre de 1989. En raison des développements actuels sur le plan économique, il est possible que la croissance du PIB réel avoisine les 3% sur l'ensemble de l'année, pour passer ensuite à 2,5% en 1990. Pour sa part, l'inflation pourrait être limitée à 3% en 1989 et 1990.

Royaume-Uni : menace de stagflation

Au Royaume-Uni, la conjoncture économique s'est sensiblement détériorée, au cours des derniers mois. La décélération du rythme de progression de la production industrielle en fait état. Du côté de la demande intérieure, la croissance des ventes au détail se ralentit. Les ménages, largement endettés à taux variables, alors que leurs placements sont plutôt à taux fixes, sont particulièrement touchés par le relèvement marqué des taux d'intérêt depuis la mi-88, à savoir 650 points de base. Par ailleurs, le déficit commercial se situe présentement à un niveau record. En l'absence d'un ralentissement majeur de la croissance économique, les échanges extérieurs demeureront préoccupants.

L'inflation (8%) et le dérapage des salaires (9%) soulèvent particulièrement l'inquiétude de la Banque d'Angleterre. Compte tenu de l'ampleur des tensions inflationnistes et du déséquilibre massif au chapitre du commerce extérieur, le maintien d'une politique monétaire restrictive s'impose, d'autant plus que la livre sterling est attaquée. La croissance économique s'en ressentira au cours des prochains trimestres. Après avoir été de 3,8% en 1988, la progression du PIB réel pourrait fléchir à 2,5% en 1989 et 2% en 1990. Par contre, les pressions inflationnistes tarderont à s'amenuiser. En 1990, l'inflation pourrait se situer entre 6% et 7%.

460

France : inflation maîtrisée

L'économie française continue de progresser à un rythme satisfaisant. Les dépenses d'investissement des entreprises et les exportations demeurent bien orientées. Par contre, la croissance des dépenses de consommation a décéléré quelque peu, depuis le début de 1989. L'accélération de l'inflation est encore modérée ; la prévision actuelle pour 1989, de l'ordre de 3,5%, est légèrement supérieure au taux de 3,1% enregistré en 1988, essentiellement en raison de la remontée des cours pétroliers et de l'appréciation de la devise américaine. Cependant, grâce à l'effet combiné de gains observés sur le plan de la productivité et d'une politique salariale prudente, la France est parvenue à réduire l'écart d'inflation avec l'Allemagne. Ce différentiel franco-allemand se situe actuellement autour de 0,6%, comparativement à 1,5% en 1988 et 6% en 1981. Par ailleurs, l'évolution favorable de la productivité résultant des dépenses d'investissement et un relatif contrôle des coûts salariaux ont permis de ramener les marges des entreprises françaises à un niveau appréciable.

Ces deux éléments – inflation maîtrisée et reconstitution des marges des entreprises – sont caractéristiques d'une croissance saine. En 1989, la progression du PIB sera de près de 3,5%, comparativement à 3,8% en 1988, supérieure à celle de l'Allemagne et du Royaume-Uni. En 1990, la croissance économique pourrait s'établir à près de 3%, alors que l'inflation se situerait entre 3,5% et 4%. Étant donné l'inversion actuelle de la courbe des rendements, la logique du rétablissement de la hiérarchie pourrait impliquer une diminution des taux courts. Toutefois, même si le différentiel de taux d'intérêt avec l'Allemagne offre une marge de manoeuvre, il semble

encore prématuré d'envisager une détente unilatérale. Malgré la bonne tenue du franc face au mark depuis le début de l'année, il paraît encore fragile et oblige les autorités monétaires à une surveillance étroite. Le recul des taux courts en France ne pourra donc se faire que de concert avec l'Allemagne, ce qui le reporte à un autre moment.

Conclusion

En dépit de l'apparition de certains signes de ralentissement économique dans les principaux pays industrialisés, notamment en Amérique du Nord, une intensification des pressions inflationnistes s'est manifestée. Le taux élevé d'utilisation de la capacité de production, le relèvement des impôts indirects, la majoration du prix du pétrole brut et la dépréciation des taux de change sont autant de facteurs ayant contribué, dépendant du pays concerné, à l'accélération de l'inflation. Dans ces conditions, les banques centrales hésitent à desserrer leur gestion monétaire, particulièrement au Canada et dans les pays européens. Aux États-Unis, l'assouplissement de la politique monétaire n'a été jusqu'à présent que très modéré.

461

Les opinions divergent considérablement au sujet des perspectives économiques et financières pour 1990. Aux États-Unis, le scénario « d'atterrissage en douceur » ne fait pas l'unanimité. Certains prévisionnistes anticipent une période de stagflation ; d'autres prévoient une récession. Pour le Canada, la probabilité que s'enclenche une récession n'est pas négligeable, compte tenu du caractère restrictif de la banque centrale. Les autorités monétaires s'inquiètent de la dimension inflationniste de la hausse récente de l'imposition indirecte. À plus long terme, la nouvelle taxe sur les produits et les services, qui sera introduite en janvier 1991, gonflera les prix à la consommation, ce qui réduira davantage la marge de latitude de la Banque du Canada.

Le 14 août 1989

Études techniques

par

Rémi Moreau

I. La responsabilité des employeurs face aux dommages matériels subis par les employés

462

L'article de M. Eliashberg, paru dans *L'Assurance française*⁽¹⁾ fait le point sur la responsabilité patronale vis-à-vis les employés, non pas quant aux blessures corporelles⁽²⁾, mais quant aux dommages matériels subis par eux dans l'exercice de leurs fonctions. À titre d'exemple :

« Un salarié fait une chute dans les locaux de l'entreprise et endommage ses vêtements. La responsabilité civile de l'employeur ne sera engagée que s'il prouve le mauvais entretien du sol, ou encore la présence de produits glissants. »

En cette matière, d'exprimer l'auteur, la responsabilité contractuelle doit être écartée car le dommage ne se rattache pas à une obligation originant du contrat de travail. C'est donc sur la base de la responsabilité civile délictuelle ou quasi-délictuelle que le préposé recherchera la responsabilité de l'employeur.

Au plan de l'assurance, l'auteur signale que les dommages matériels subis du fait de la responsabilité de l'employeur ne font pas l'objet systématiquement des contrats d'assurance responsabilité de l'entreprise. Qu'en est-il au Canada ?

L'assurance responsabilité civile des entreprises, selon le formulaire 2100 du Bureau d'assurance du Canada, couvre non seulement la responsabilité de l'employeur mais également celle des employés, qui sont des assurés additionnels en vertu de la police de l'employeur, en ce qui concerne les actes se rattachant à l'emploi.

Vu la clause dite *Recours entre coassurés* retrouvée aux dispositions générales de la police, stipulant que la garantie est acquise indi-

(1) 1-15 juin 1989.

(2) Pris en charge par la C.S.S.T.

viduellement à chaque assuré, l'assureur devient obligé de garantir les réclamations présentées par un assuré contre un autre assuré.

II. Le diabète est assurable

Un article de Anne Vothaire, paru dans *L'Argus* n° 6113, fait le point sur la maladie :

« [...] le diabétique fait partie d'une catégorie « à part » à laquelle il est impossible de souscrire un contrat d'assurance en garantie d'un prêt. S'il veut couvrir les risques liés à sa personne, il rencontre soit le refus de l'assureur, soit une surprime élevée. »

L'auteur signale que l'U.A.P. a mis au point un « contrat groupe décès, incapacité de travail, invalidité, remboursement des frais médicaux complémentaires à la Sécurité sociale à des conditions de garanties et de coûts normales ». Un protocole d'accord fut signé entre cet assureur et l'Association française des diabétiques, comptant 30 000 adhérents sur 1 500 000 diabétiques recensés.

Au Québec, il n'existe pas, à notre connaissance, de police collective couvrant le risque de diabète. L'assurance-vie ou l'assurance salaire est disponible individuellement et la tarification (surprime) est établie au *cas par cas* selon l'évaluation et le contrôle de la maladie.

III. Les troubles politiques en Chine et l'assurance des risques politiques

La très grande majorité des gens d'affaires ont dû quitter l'empire du Milieu, ouvert au monde capitaliste depuis dix ans. En effet, le régime post-maoïste semblait avoir favorisé cette ouverture, caractérisée notamment par des privilèges financiers, commerciaux et douaniers et par des « zones économiques spéciales », à Shanghai, à Pékin et dans certaines villes. Confrontée à une dette de sept milliards de dollars, estime-t-on, la Chine fit des appels pressants aux technologies étrangères.

Au plan de l'assurance des risques politiques, la Chine était classée *risque modéré*. La souscription de différentes polices risques politiques ne posait pas vraiment de problèmes, vu la stabilité politique du pays, situation fort différente de celle qui existait en 1949, à l'époque de la saisie de tous les investissements américains.

Les garanties usuelles disponibles, jusqu'à concurrence de plusieurs dizaines de millions de dollars, concernent les événements suivants :

- confiscation de biens ;
- annulation de contrats ;
- blocage de fonds ;
- destruction des actifs industriels ou commerciaux ;
- annulation de permis d'import-export ;
- appel injustifié à des cautions bancaires ou des lettres de crédit.

464

Toutefois, dans le cas de la Chine, de nombreux investisseurs auraient négligé de souscrire des garanties appropriées, jugées inutiles, au dire de plusieurs courtiers ou gestionnaires de risques. Plusieurs sociétés auraient même assuré les dommages directs auprès de l'assurance chinoise People's Insurance Co. of China.

En ce qui concerne les investissements américains et canadiens en Chine, ils s'élèveraient à plus de 5 milliards de dollars. Le total des investissements étrangers serait supérieur à 30 milliards de dollars américains.

Parmi les assureurs internationaux présents en Chine, citons Lloyd's, Chubb International et plusieurs organismes gouvernementaux, tels S.E.E. (Canada), ou Overseas Private Investment Corp. (États-Unis).

IV. Assurance construction

L'assurance construction présente, du point de vue de l'assureur, des problèmes techniques, notamment au plan de certains projets particuliers, tels les métros, les barrages, les usines à haute technologie, et au plan de la sécurité. Les méthodes nouvelles de construction et les nouveaux engins obligent également les assureurs à suivre de près l'évolution des risques en cause.

Du point de vue de l'assuré, plusieurs questions se posent. Citons ici *Practical Risk Management* :

1. *Who is responsible for what ?*
2. *Who shall be protected and how ?*
3. *When should insurance begin ?*
4. *What coverage is best ?*
5. *What should be insured ?*
6. *What about bonding ?*

La présente étude est loin d'être exhaustive. Son but est de proposer certaines caractéristiques générales et d'éveiller la curiosité du lecteur.

465

A. Les documents contractuels

Ces documents donnent aux entrepreneurs ou sous-traitants les instructions nécessaires quant aux cautionnements et aux assurances qui doivent être souscrites, notamment :

- 1) les accidents du travail : C.S.S.T. ;
- 2) la responsabilité civile générale, contractuelle et responsabilité patronale contingente ;
- 3) les dommages directs sur le chantier ;
- 4) l'assurance-automobile ;
- 5) les engins de chantier et les équipements d'entrepreneur ;
- 6) les biens en transit ;
- 7) les avenants particuliers (ex. : ascenseurs, élimination de certaines exclusions (*YCU coverage*), tremblement de terre et inondation, etc.) ;
- 8) les assurances spéciales (ex. : assurance aviation, assurance chaudière) ;
- 9) les assurances responsabilité professionnelle ;
- 10) les cautionnements (soumission, exécution, matériaux et main-d'oeuvre).

Chaque assurance doit être souscrite selon des formulaires appropriés : le rôle du courtier est primordial. C'est principalement au niveau de son rôle de conseil que le client souhaite obtenir du cour-

tier des services variés, personnalisés et sous le signe de la plus grande technicité.

B. Les valeurs assurables

Généralement, il est requis d'obtenir un montant d'assurance portant sur la valeur totale des travaux sur le chantier. À cet égard, toute clause de coassurance avec règle proportionnelle est à éviter ou à connaître afin d'éviter toute pénalité découlant d'une éventuelle insuffisance d'assurance.

466

Il est très important de bien évaluer le montant assurable. Dès qu'un entrepreneur a été choisi, il devra examiner attentivement la nature du projet avec son courtier et les problèmes particuliers :

- le sol ;
- les coûts d'excavation ;
- les fondations ;
- les câbles souterrains ;
- les travaux de préparation du chantier ;
- les travaux de démolition, s'il y a lieu ;
- les travaux d'écoulement d'eau ;
- et autres.

Ces divers aspects peuvent hausser considérablement les coûts initialement prévus.

En assurance responsabilité, il sera utile de demander les montants complémentaires ou excédentaires.

C. Les conditions d'assurance

Les principales conditions d'assurance portent sur l'élargissement des garanties : l'assurance des biens dite *tous risques*, les actes de vandalisme, les chaudières, les vaisseaux sous pression, le matériel électrique ou électronique, les retards, la perte d'exploitation, les risques de tremblement de terre ou d'inondation, les conséquences d'ordonnances légales, pour ne citer que ces possibilités.

Toutefois, certaines autres conditions devront être examinées au *cas par cas*, notamment :

- la clause *pluralité d'assurance* ;

- la clause de subrogation et les renoncements aux droits de subrogation contre d'autres intervenants à l'acte de construire ;
- les franchises absolues.

D. L'assurance globale chantier

L'assurance globale chantier, dite *Wrap Up*, comporte des avantages certains pour le maître d'oeuvre, principalement parce qu'elle lui permet de mieux contrôler les coûts et la qualité des assurances reliées au chantier :

"Control over safety programs, insurance limits, terms and conditions, coverage availability, and most importantly, control over costs. The goals of a wrap-up are identical to the goals of risk management in that both ideals seek to limit the cost of risk." (Joel B. Brandt, *Risk Management*, June, 1989)

467

E. Assurance responsabilité professionnelle

Il existe une variété considérable de formulaires dans les différents marchés d'assurance canadiens, américains ou européens. En bref, les assurances responsabilité professionnelle des ingénieurs et architectes sont souscrites distinctement par les professionnels exerçant leurs activités soit pour l'ensemble de leurs opérations annuelles, soit pour un chantier déterminé.

La principale caractéristique de l'assurance est la formulation dite *claims made*, c'est-à-dire que l'assurance ne s'applique qu'aux réclamations présentées pendant que l'assurance est en vigueur. Les principaux aspects à surveiller sont la définition du mot *réclamation*, la période de prolongation, la garantie des actes antérieurs et les délais d'avis.

L'assurance responsabilité professionnelle couvre non seulement les indemnités dues aux négligences professionnelles, mais également, à l'instar de toute assurance responsabilité, les frais de défense, les frais d'enquête et les frais d'experts. Selon certaines statistiques, les coûts, à ce chapitre, représenteraient plus du tiers des indemnités versées.

Certaines clauses doivent être négociées, notamment le montant des franchises, le consentement de l'assuré dans le règlement du sinistre, et les montants d'assurance appropriés.

La prime exigée est liée à différents facteurs, notamment la dimension du cabinet professionnel, l'historique des sinistres antérieurs de la firme, le territoire et la nature précise des actes professionnels requis.

F. Jurisprudence française

Nous avons lu avec intérêt une série d'articles publiés dans *L'Assurance française* (numéros 562 à 580), sous le thème *Jurisprudence construction*. Parmi les sujets traités, mentionnons :

468

- la réception de l'ouvrage doit-elle être tacite ou expresse ?
- les causes d'exonération : la force majeure et l'immixtion du maître d'ouvrage ;
- les dommages apparents lors de la réception ;
- la garantie de parfait achèvement ;
- le contrôle technique ;
- les sous-traitants.

Documents

I. Le BAC et les perspectives de l'assurance d'ici l'an 2000

Insurance Bureau of Canada vient de faire paraître une étude intitulée *Canada 2000*. Il y a là un document copieux et fort intéressant sur ce que nous réservent les vingt prochaines années. Nous retenons ici les conclusions que voici :

469

“Strategic Challenges for the 1990’s

“The final section of the report draws together all of the material and reflects on strategic options that emerge for individual companies. There are implications for almost every aspect of the business ; investment management, product development, relations with agents, underwriting and information systems.

“Industry Structure and Government Policy

- “• Deregulation of the entire Canadian financial sector will create new opportunities for mergers and acquisitions, and firms will want to monitor developments with specialists in this area.*
 - “• Excess capacity and the threat of new entrants will intensify market share competition that will conflict with pressure to minimize underwriting risks.*
 - “• Tax law and regulation with regard to discounting loss reserves will increase the need to build reserves and complicate investment policies.*
 - “• The high loss experience in auto insurance and the low loss in liability in 1989-1990 will not necessarily be sustained throughout the decade. Liability losses will likely re-emerge in a dramatic fashion.*
 - “• The underwriting cycle provides an indication of pricing actions by competitors. Choosing counter-cyclical strategies may pay off in some product lines.*
- #### *“The Economic Cycle*
- “• Growth in premiums written and earned will slow during the downturn of the business cycle in 1989 and 1990, but this will not persist.*

“• *The current business cycle may coincide with the underwriting cycle in a 1989-1990 downturn. This coincidence may prove most damaging to the industry as it will occur during the continuing freeze on Ontario auto rates.*

“Labour Market Conditions

“• *Property and Casualty companies will need to hire skilled employees as specialists (e.g., actuaries, financial analysts and information systems experts) to deal with the complex strategic choices.*

470

“• *Labour market conditions will vary, but shortages are possible and the advantages will go to firms that manage human resources effectively.*

“• *Labour costs will be forced up by the aging of staff and by higher wage costs of new employees.*

“Financial Market Conditions

“• *Market volatility will be increased by large and variable government debt demands and by the integration of international markets.*

“• *Investment decisions will also be complicated by the need to balance the maturity of investment holdings against the expected future profile of claims.*

“• *Financial constraints related to matching assets and liabilities and market volatility will limit the freedom of managers to realize short-term investment gains to offset underwriting losses.*

“• *Higher real interest rates in the 1990's are expected to be a return for the rising volatility in rates.*

“Inflation

“• *More consistent control over monetary policy will prevent extended periods of high inflation and this will help stabilize claims costs on long-term liability, disability cases or claims that are held up in litigation.*

“• *Lower overall rates of inflation do not prevent wide relative price changes, and these might be in claims-related areas like building materials, auto repair costs or professional fees.*

“Consumer Market Trends

“• *The number of new policy buyers will diminish during the 1990's, but opportunities to upgrade existing policy holders will increase.*

- “• Residential property-related coverage will grow mostly from the rising value of renovations and second homes.
 - “• Auto-related coverage will grow as car sales increase and as the value of each unit rises.
 - “• Repeat business tied to established agencies will promote stable market shares and add to the cost of market entry.
 - “• If consumers move with enthusiasm to the financial supermarket concept, there will be an opportunity for companies to re-define relations with agents, cutting costs and adding labour saving technology.
 - “• If consumers decline to use the financial supermarkets, the companies will find the power of agents and super agents reinforced.
 - “• Strategic pricing decisions for insurance sold to households will be complicated by auto policy regulations.
 - “• Canadian regional markets will grow with generally the same conditions, and nationally marketed product lines will require expanded geographic coverage.
- “Population Trends and Information Technology
- “• Demand for financial services in general will expand as households plan to use growing wealth more effectively.
 - “• The quality of services offered by banks, brokers, life insurers and general agents will be a competitive determinant of a wide range of decisions.
 - “• Property and Casualty insurance companies must reach the growing market with product information and advertising aimed at specific age segments.
 - “• Computer based information technology will be a critical tool in collecting and analyzing data on claims costs, renewal rates, market segmentation, investment opportunities, asset/liability management and human resources management.”

471



Ajoutons – ce qui est de nous – que l’on devra faire un effort soutenu pour assurer la sécurité des sources de renseignement. Actuellement, l’honnêteté et l’habileté du personnel assurent seules le bon fonctionnement des ordinateurs et l’intégrité du renseignement.

Pages de Journal

par

Gérard Parizeau

Nice, 28 mars 1986

472

Dans ses *Confidences*, Marcel Pagnol rappelle l'opposition du cinéma muet et parlant à un moment donné et les luttes que livrait *Paramount*, avant d'avoir compris l'importance nouvelle de l'acteur. Ainsi, *Marius* et *Fanny* furent des fours en norvégien et en allemand, tandis que la version française, faite sous la direction de Pagnol avec ses collaborateurs français, eut un succès extraordinaire.

Pagnol raconte comment Fresnay procéda pour se préparer au rôle de *Marius*. Il passa quinze jours dans un bar de Marseille, lava des verres, servit la clientèle, se fit faire un accroche-coeur sur le front et acquit un accent dont il eut quelque difficulté à se débarrasser par la suite, paraît-il.

29 mars

Si je comprends bien, le professeur *** a quitté son poste de conseiller auprès du gouvernement. Je vérifierai à mon retour au Canada. Il doit être très difficile pour un théoricien, ayant gardé toute son indépendance d'esprit jusque-là, de suivre la pensée de celui qu'il est censé conseiller. S'il se dit : « Je donne mon avis ; on en fera ce qu'on jugera bon », tout va bien ; mais la plupart du temps, les intellectuels sont d'une intransigeance si complète, en certaines matières, que le conseillé ne tient pas compte de l'avis du conseiller. Ce dernier, de son côté, n'est pas toujours prêt à admettre le point de vue du parti ou de l'équipe dont il n'est qu'un élément. Or, il ne faut pas oublier qu'un ministre n'ose généralement faire que ce que la majorité du cabinet ou le premier ministre décide.

Accepter d'être conseiller d'un ministre ou d'un ministère, c'est donc être prêt à accepter qu'on ne suive pas nécessairement son avis. Or, si certains conseils ont une importance relative, d'autres, au contraire, portent sur des points que l'intellectuel juge essentiels.

Il sera intéressant, au retour, de savoir ce qui s'est passé. On le saura un jour, après deux whiskies, ou simplement deux tasses de café prises au café de la Chambre ou au club de la Garnison.



De passage à Nice, notre ami Jean Palardy nous a quittés un instant hier midi pour aller saluer un ferronnier d'art qui, à Biot, a fait un grand nombre d'objets en acier ou en fer pour la reconstitution du fort de Louisbourg. Je n'ai pas vu l'endroit, mais on me dit que l'ensemble est magnifique. Le gouvernement fédéral n'a pas hésité, devant les travaux nécessités par l'état des ruines, pour qu'on reconstitue les lieux en suivant les plans de l'époque, retrouvés, j'imagine, au ministère de la Marine. Pour le contenu, appuyé par les services de l'État, Jean Palardy a pu réunir des meubles et des ferronneries de l'époque, qu'il a logés dans un cadre inspiré de l'architecture militaire du XVII^e siècle. Or, presque toute cette partie des travaux de forge a été faite à Biot, nous dit notre ami.

473



Mlle ***, me dit Jean Palardy, fait en ce moment une série d'entrevues auprès de gens ayant connu M. David Stewart, le président de la fondation MacDonald-Stewart. Ce sont autant de témoignages destinés à rappeler ce que celui-ci a été, ce que la succession a accompli avec des fonds venus d'abord de la grande fabrique de cigarettes qui déjà existait au XIX^e siècle, mais que l'on a vendue un jour à Imasco. C'est ainsi que l'on a pu former la fondation actuelle. À partir de ce moment-là, les revenus ne servirent qu'à donner à certaines oeuvres le moyen d'agir pour la société nouvelle. Nos amis Palardy ne tarissent pas d'éloges sur cet homme qui la dirige avec une compréhension, un tact et une générosité sans pareils. Et c'est ainsi que la cigarette meurtrière s'est transformée en microscopes électroniques, en appareils de cobalt actif, en aides diverses aux hôpitaux. Elle a servi également à l'achat de vieux meubles et à la restauration de maisons historiques comme le château Ramezay, la maison des Dufresne à Maisonneuve et, en France, la maison de Jacques Cartier.

On a raison de vouloir rappeler les initiatives d'un homme qui, après avoir dirigé une grande affaire, l'a vendue, puis ne s'est plus préoccupé que d'être utile, de rendre service dans divers domaines

où octrois et subventions étaient donnés trop souvent un peu au hasard de la fantaisie ministérielle.



J'ai sous les yeux un bien joli dépliant, qui présente à la fois la maison de Jacques Cartier à Limoélou, près de Saint-Malo, et l'oeuvre accomplie par la fondation MacDonald-Stewart, à l'île Sainte-Hélène. Le texte est fort bien présenté ; il apporte un aperçu des initiatives de ce mécène intelligent qu'était David Stewart, auquel on va bientôt consacrer un livre.

474

Limoélou, ce nom évoque également en moi le souvenir d'une maison des champs qu'avait George-Étienne Cartier du côté d'Hochelaga, à une époque où l'endroit était encore la campagne environnant Montréal. George-Étienne Cartier y avait sa maison que surveillait Lise Cuvillier, sa cousine.

Situé près de Saint-Malo, le manoir de Limoélou était une gentilhommière à laquelle le gouvernement français a laissé toute son atmosphère ; Limoilou, à Hochelaga, était une grande maison au toit à lucarnes que Cartier avait nommée ainsi pour rappeler le souvenir du découvreur du Canada. C'est là que George-Étienne Cartier allait se reposer quand il venait à Montréal, entre deux séjours dans la capitale du Canada à Québec, Kingston, Toronto ou Montréal avant d'être à Ottawa.

10 avril

Le docteur André Barbeau est décédé récemment, alors que je me trouvais à Nice. Sachant l'amitié que j'avais pour lui, mon fils Robert m'a averti ; ce qui m'a permis d'écrire un mot à sa femme pour lui dire mon amitié, ma désolation et celle de ma femme.

Pourquoi faut-il que l'on meure si jeune, quand on a encore une fonction à remplir ? S'il était neurologue, André Barbeau poursuivait des recherches dans le domaine de cette maladie connue sous le nom de *Parkinson*. Ses recherches étaient appréciées dans le monde scientifique. Cela lui valut d'entrer à l'Académie des sciences, à la Société royale du Canada. J'avais été très flatté d'appuyer sa candidature avec le docteur Jacques Genest, son patron et ami à l'Institut des recherches cliniques de Montréal.

André Barbeau était essentiellement un chercheur, mais il avait le goût des lettres et de l'histoire. Je me rappelle qu'au cours de sa première convalescence, il s'était intéressé aux origines des Barbeau venus de France il y a bien longtemps et qui avaient essaimé un peu partout en Amérique. Il leur avait consacré un bulletin qui retraçait les origines et l'évolution de la famille. S'il aimait les lettres et l'histoire, il avait aussi le goût des arts, que lui avait donné son père avant de mourir, lui aussi jeune. Il lui avait laissé une bien belle collection de peintures canadiennes.

André Barbeau était l'ami de mon fils Michel, décédé lui aussi prématurément. Que de choses André Barbeau et lui avaient en commun : leurs études au collège Stanislas, et une certaine réticence des autorités à leur entrée à l'Université de Montréal, eux qui étaient du collège Stanislas. Et, auparavant, un séjour à l'École navale de Royal Roads. Tout cela avait donné lieu à une amitié qui ne s'éteignit qu'avec la mort de l'un des deux.

475



Tous deux étaient venus à l'École navale de Royal Roads, une année où les autorités avaient fait un effort pour y faire entrer un certain nombre de jeunes Canadiens français, dans l'espoir d'en garder quelques-uns dans la marine canadienne. Comme André Barbeau, Michel y était resté seulement deux ans. Il revint ensuite à Montréal, alla à l'École des Hautes Études Commerciales, fit un stage à Londres chez un *Lloyd's Broker* et à Paris chez leBlanc et de Nicolay, d'où il revint à Montréal pour entrer chez Dupuis, Parizeau, Tremblay – dont j'étais un des associés.

C'est de là qu'en 1955, nous partîmes pour fonder le bureau nouveau, exaspérés par ***, si différent de nous. D'un commun accord, nous recommençâmes tout à zéro. J'avais alors cinquante-cinq ans. Avec l'équipe, Michel formait un groupe de travail efficace et bien préparé aux tâches nouvelles.

Un jour qu'à Londres je sortais de *The Room*, chez Lloyd's, un jeune homme me dit, en m'entourant les épaules de son bras : « M. Parizeau, j'ai été bien désolé d'apprendre la mort de Michel. Il m'a rendu service, je vous assure, quand il était à Londres. » J'en ai été ému, sans être surpris, car je savais mon fils capable d'une grande gentillesse envers les gens auxquels il s'intéressait.

Montréal, 25 avril

Je ne fais pas les cent pas, ni le pied de grue, j'attends patiemment mon médecin, assis dans une chaise aux pieds nickelés. Celui-ci ne me dit pas : « Béni soit celui qui vient au nom du Seigneur », mais il me confie à sa secrétaire, qui me tend la main. J'y dépose la carte de l'assurance-maladie et elle l'insère dans la *castonguette*, ce témoin de ma visite qui lui permettra de toucher sa rémunération auprès de l'État-providence. Tout à l'heure, main tendue et sourire aux lèvres, il me recevra.

476 Plus tard, il me dira d'où proviennent ces étourdissements (légers) dont je souffre. Dois-je noter ici qu'ils sont fidèles. Je ne suis pas seul de mon espèce : Georges Simenon s'en plaint également dans un des tomes de ses *Mémoires*.

Ce médecin est à la fois un bon toubib et un habile chirurgien de l'oreille. Il est aussi un exemple de cette génération nouvelle qui a décidé de traverser le fleuve pour s'installer sur la rive sud, à Longueuil, dans ce grand immeuble qui se trouve place Charles-Lemoyne. Il trouve dans cette *rive sud* la clientèle que lui fournissait auparavant le grand hôpital auquel il reste attaché.

Dans l'antichambre, il y a tout ce qui fait un monde : des gros, des efflanqués, des échalotes, des jeunes, des vieux, des moins jeunes et des moins vieux : une sorte de foule souffrante, mais non gémissante.

Fort heureusement, la circulation est rapide. Ceux qui étaient entrés avec l'air ennuyé ressortent avec un air soulagé, quelques minutes plus tard.

L'antichambre est l'image même de la démocratie : mon dossier est sous la pile. Aussi, suis-je passé l'avant-dernier, même si, du médecin, je suis l'ami.

2 mai

Il y a deux ou trois ans, après une assemblée de Sogenam, je disais à un de nos administrateurs français que j'étudiais l'influence exercée sur Louis-Antoine Dessaulles par Félicité Robert de Lammenais, au cours de son séjour à Paris. Dessaulles habitait alors chez son oncle, Louis-Joseph Papineau, ami du moine. « Ah ! celui-là, me dit mon interlocuteur, quel mal il a fait à notre cause en France ! » Je

viens de trouver, dans un chapitre que Sainte-Beuve consacrait au moine-journaliste, le jugement tranchant et dur que voici :

« Quoi qu'on puisse dire, le premier rang parmi les écrivains d'une époque appartient à ceux qui s'opposent à eux-mêmes et agitent continuellement le problème de l'*amour des hommes*, du *bonheur des hommes*. Et M. de Lammenais n'a cessé un moment d'y penser. Son absolution est là.

« Lammenais est odieux, depuis quelque temps. Son journal est furibond. Le bonhomme ne décolère pas. Ce qui perd ces gens-là, c'est d'avoir un talent plus fort qu'eux et qu'ils ne gouvernent pas. Lammenais est à la merci de sa plume ; elle ne sait qu'être violente et il ne fait que lui obéir. Il me fait l'effet d'un méchant enfant qui a un fusil plus gros que lui, chargé et qui lui part dans les mains tout à coup. C'est le fusil qui l'emporte et non pas lui qui manoeuvre le fusil. »⁽¹⁾

477

De son côté, Sainte-Beuve pouvait être méchant. Il a appelé *Mes Poisons*, cette brochure que j'ai trouvée tout à l'heure sur mes rayons et que Henri Guillemin a préfacée. Guillemin est assez féroce dans le jugement qu'il porte sur Sainte-Beuve lui-même. C'est d'ailleurs dans sa manière ordinaire.

Pour trouver un peu de pondération dans un jugement sur le religieux, il faut lire un livre paru il y a quelques mois au Canada, à la suite d'un colloque sur le mouvement ultramontain au Canada français qui a eu lieu à l'Université d'Ottawa. Un des collaborateurs y traite d'un évêque mennaisien au Canada, M^{gr} Jacques Lartigue. Il est curieux de suivre l'évolution de l'évêque avec le travail de l'auteur, M. Gilles Chaussé⁽²⁾.

M^{gr} Lartigue était un grand admirateur de Lammenais. Il a fait pénétrer ses idées au Collège de Saint-Hyacinthe, en particulier. Mais quand *Les Paroles d'un croyant* furent mises à l'index, il dut demander qu'on se séparât de lui, ce qui le désola, car il était très attaché à son ami d'outre-mer.



*** m'a dit qu'à Québec on ne parle plus de l'*État-providence*, mais de l'*État-Provigo*. La plaisanterie est grosse, mais elle est amu-

(1) *Mes Poisons*. Sur Lammenais, p. 95.

(2) *Les Ultramontains canadiens-français*. Chez Boréal Express, p. 105.

sante. Le mot est excellent, au point de vue publicité, pour la maison ; pour mes portefeuilles également, qui contiennent quelques actions de la compagnie. Je ne sais pas si l'à-peu-près vient de la firme elle-même ou de ses services de publicité, mais il le mériterait bien.

14 mai

478 Dans certains bilans de compagnies pétrolières, on commence à constater les effets de la baisse considérable de prix du baril de pétrole, depuis quelques mois. C'est ainsi que, dans le cas de l'Imperial Oil, puissante compagnie canadienne reliée à des groupes américains, on constate que, dans le cas des produits pétroliers, le bénéfice par action pour le dernier trimestre, est tombé de quelque 15%, par rapport à celui de 1984. Si cette société n'indique pas des profits beaucoup plus réduits, c'est qu'elle a d'autres sources de bénéfices que le pétrole brut. Le président tient, cependant, à signaler que, malgré la diminution des bénéfices nets, « la trésorerie est solide et le sera même davantage, à mesure que les fonds immobilisés diminueront avec la baisse du prix du brut ». Comment expliquer cela ? C'est que, si la production rend moins, elle coûte moins. Comme quoi il est impossible de juger la situation d'un groupe simplement par le prix mondial d'un de ses produits. Un autre exemple, mais bien différent, est celui de la Noranda. Noranda se trouve, en ce moment, devant des prix faibles pour les matières premières qui constituent le gros de sa production et des prix décroissants pour le pétrole brut qu'extrait une de ses entreprises. À telle enseigne que cette société, qui a toujours produit des bénéfices élevés, se trouve depuis peu devant des pertes, rapidement corrigées, il est vrai. Les résultats d'un groupe varient facilement d'une année à l'autre, d'un semestre à l'autre et même d'un trimestre à l'autre. Ainsi, la compagnie *** passe en un trimestre d'un profit de 80 millions de dollars à une perte de 30 millions de dollars. Il faut être fort financièrement ou espérer en l'aide de l'État, pour tenir le coup.

17 mai

Vers 1661-62, Pierre Boucher a écrit un texte assez curieux sur les saisons au Canada. L'historien Marcel Trudel en cite des extraits dans un article qu'il vient de faire paraître dans les *Écrits du Canada français* (vol. 56). En trois siècles, si les choses n'ont guère changé, comme on peut le constater, on est parvenu à les faire mieux accep-

ter, grâce au sport, à l'abondance et à un meilleur agrément de la vie. Voici le texte :

« Au Canada, deux saisons seulement : « nous passons tout d'un coup d'un grand froid à un grand chaud, & d'un grand chaud à un grand froid ; c'est pourquoy on ne parle que par Hyver & Esté ; l'Hyver commence incontinent apres la Toussaints ; c'est à dire les gelées, & quelque-temps apres les neiges viennent, qui demeurent sur la terre jusques environ le quinziesme d'Avril pour l'ordinaire ». Puis, « dès le commencement de May, les chaleurs sont extrêmement grandes, & on ne diroit pas que nous sortons d'un grand Hyver : cela fait que tout avance, & que l'on void en moins de rien la terre parée d'un beau verd » ; le plus embarrassant, c'est « qu'il faut nourrir les bestiaux à l'estable plus de quatre mois ». En revanche, l'hiver a ses bons aspects : « les neiges sont icy moins importunes, que ne sont les bouës en France » ; on va partout sur les neiges, « par le moyen de certaines chaussures faites par les Sauvages, qu'on appelle Raquettes, qui sont fort commodes » ; on transporte les fardeaux sur des traînes : « cela glisse sur la neige, & un boeuf seul en mene autant que deux boeufs feroient en Esté dans une charette ». Le froid y est « un peu aspre, il n'est pas toutesfois desagreable : c'est un froid qui est guay, & la pluspart du temps ce sont des jours beaux & serains » ; quelques journées peuvent être « bien rudes, mais cela n'empesche point que l'on ne fasse ce que l'on à faire ; on s'habille un peu plus qu'à l'ordinaire » et « l'on fait bon feu dans les maisons, car le bois ne couste rien icy qu'à bûcher & a apporter au feu. »

479

M. Trudel intitule son article : *Un élément gênant dans la propagande coloniale : l'hiver*. Avec le texte de Pierre Boucher, on constate que les choses n'ont guère changé, si l'on distingue maintenant quatre saisons dans notre climat avec leur charme, leur beauté, leurs inconvénients, mais aussi leurs plaisirs et leurs jeux.



J'ai un figaro complaisant. Après m'avoir taillé les cheveux, il me fait voir la qualité de son travail dans une glace. En riant, je lui dis : « Vous m'avez rajeuni de dix ans. » « Non, dit-il, Monsieur, de vingt-cinq ans. » C'est beaucoup trop que de qualifier ainsi une pareille dévastation, mais gentil.

J'ai commencé à perdre mes cheveux dès l'âge de vingt-cinq ans. Devant une glace, j'en tenais un entre le pouce et l'index et je disais : « Oh, la tristesse des cheveux qui tombent ! » – en parlant lentement et en pesant lourdement sur la fin de la phrase.

Mon père m'avait dit alors : « Il n'y a rien à faire. » Aujourd'hui, on va même jusqu'à les planter. D'autres se laissent prendre au remède-miracle. Je connais *** qui, à quelques mois d'intervalle, est devenu chevelu, après avoir été chauve. Transplantation ou perruque, je ne sais. Mais comme il est drôle de voir un homme intelligent succomber à cette faiblesse !

480

20 mai

Un médecin français se rend au pôle nord, seul, monté sur ses skis et traînant son bagage, ses aliments, ses armes, ses vêtements de rechange montés sur une traîne sauvage. Sans l'aide de chiens, sans chenillette, sans motoneige, absolument seul. C'est fou à pleurer, semble-t-il à celui qui sait ce qu'est l'hiver dans le Grand Nord. Il s'en est tiré indemne, mais il admet qu'il ne recommencerait pas. Je le comprends, car ce qu'il a fait, c'est courageux et bête tout à la fois. À moins qu'il ne rapporte des observations justifiant l'imprudence de son acte. Il est sans doute doué d'une énergie et d'une volonté à toute épreuve pour faire un pareil voyage seul, qui lui a demandé soixante-trois jours, dans la neige ou sur la glace. Et tout cela pour pouvoir planter le drapeau français au pôle nord géographique, quand un avion vient le rejoindre. Il faut avoir marché dans le vent à -30° ou -40° Celsius ou davantage pour comprendre l'imprudence et la force de volonté de cet homme isolé qu'on ramène en avion, il est vrai, avec ce qui reste de son matériel.

J'ai hâte de lire ce qu'il aura consigné dans un livre sur son aventure. D'ores et déjà, je m'incline devant une pareille folie, mais aussi devant un pareil acte de courage.

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
Pierre B. Meunier	Robert M. Skelly	James G. Wright	Maurice A. Forget
Richard Martel	Stephen S. Heller	Rolland Forget	Pierrette Rayle
Lawrence P. Yelin	David W. Salomon	André T. Mècs	Claude Brunet
David L. Cannon	Roger Duval*	Serge Guérette	Jean Lemelin*
Ross J. Rourke*	Louis Bernier	Jean-François Buffoni	Jocelyn H. Leclerc
Wilbrod Claude Décarie	Robert B. Issenman	Marc Nadon	Andrea Francoeur Mècs
Donald M. Hendy	Claude Désy	Paul B. Singer	Dennis P. Griffin
François Rolland	Graham Nevin	Jean Masson	André Durocher
Gilles Carli	Richard J. Clare	Marie Giguère	Eric M. Maldoff
Xeno C. Martis	Ronald J. McRobie	David Powell	Robert Paré
Richard Lacoursière	Jean G. Morency*	Claude Paré*	Pierre J. Deslauriers
Brigitte Goun	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
Marc Généreux	Guy Leblanc*	Pierre Lefebvre	Alain Ranger
Claude Auger	Louise Béchamp	Anne-Marie Therrien*	Marie Lafleur
Lawrence E. Johnson	Marilyn Piccini-Roy	Jean-François Gilbert	Louis Roy*
Jean-Pierre Blais	Édith Bonnot	Jacques Dalpé	Dominique Monet
Micheline Perrault	Theresa Siok	Pierre Trudeau	Benoit Turmel
Claudette T. Couture*	Alain Morin	Bernard Choquette*	Paul Mayer
François Bastien	James Cameron	Sharon Druker	Stéphane Gilker
Carole Gingras	Rosaire Houde	Alain Riendeau	Gilbert E. Forest
Marie-José Roux-Fauteux	Catherine La Rosa	Stephen Hamilton	Ingrid Stefancic*
Benito Aloc	Nathalie Béland	Sonia Boulin*	Dougal W. Clark
Catherine Delorme	Claude Marseille	Pierre Setlakwe	Philippe Tremblay*
Isabelle Rondeau	Benoit Mandeville	France Allard	Suzanne Anfousse
Aubie Herscovitch	Pierre A. Lefebvre	Élyse Lemay	Éric Ménard
Nathalie Mercure	Brigitte Ramasøder	Debra L. Raicek	

Conseil

George A. Allison, c.r.	L'Honorable Alan A. Macnaughton, C.P., c.r.
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
Londres
Bruxelles



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



PRUDENTIELLE

La Prudentielle Compagnie d'Assurance Limitée

The Prudential Assurance Company Limited

Siège social canadien : 1155, rue University, Montréal, Qué. H3B 1R7

McALLISTER, BLAKELY, HESLER & LaPIERRE

AVOCATS

W.R. McALLISTER, Q.C.

N.D. HESLER, LL.L.

D.W. WILLIAMS, LL.L.

A. LEDUC, LL.L.

H. LAMED, B.C.L.

L. NAHMIASH, LL.B.

R. BURGOS, LL.B., LL.M.

B. ARRONIS, LL.B.

J.A. BLAKELY, Q.C.

C.K. LaPIERRE, B.C.L.

A. THIBAUDEAU, LL.L.

J. LOZEAU, LL.L.

H. CLAVIER, B.C.L., Arch.

L. ARSENAULT, LL.B.

S. LATRAVERSE, B.C.L.

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

Téléphone: (514) 866-3512

Télex: 05-25569

Adresse télégraphique WHITESCO

Télécopieur: (514) 866-0038

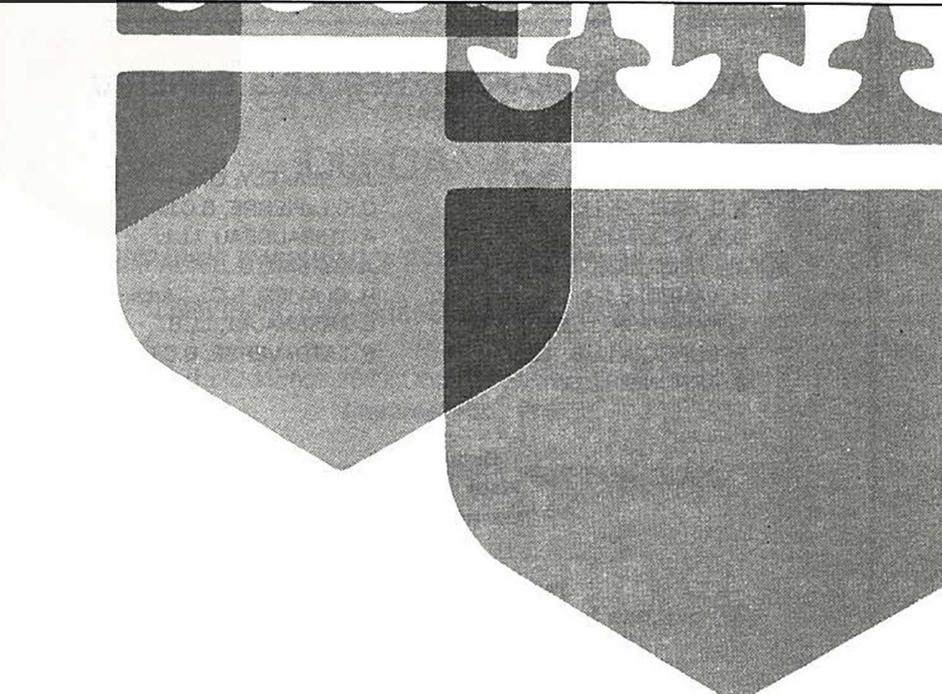
POITRAS
LAVIGUEUR
COURTIERS D'ASSURANCES

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



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



DE GRANDPRÉ, GODIN
AVOCATS - BARRISTERS AND SOLICITORS

PIERRE de GRANDPRÉ, C.R.

RENÉ C. ALARY, C.R.

JEAN-JACQUES GAGNON

RICHARD DAVID

J. LUCIEN PERRON

ANDRÉ P. ASSELIN

ALAIN ROBICHAUD

MARIE-CHRISTINE L. PAPILLON

JACQUES L. ARCHAMBAULT

PIERRE LABELLE

FRANÇOIS BEAUCHAMP

JEAN BENOÎT

YVAN BRODEUR

HÉLÈNE MONDOUX

GUY GILAIN

MARC BEAUCHEMIN

ANNE BÉLANGER

GILLES GODIN, C.R.

ANDRÉ PAQUETTE, C.R.

OLIVIER PRAT

GILLES FAFARD

GABRIEL KORDOVI

PIERRE MERCILLE

BERNARD CORBEIL

PIERRE-PAUL LAVOIE

YVES POIRIER

JEAN J. BOURRET

DANIEL SÉGUIN

PIERRE HAMEL

CHRISTIANE ALARY

MARC DÉCARIE

BERNARD BUSSIÈRES

NATHALIE FERRON

SYLVIE ARCAND

CONSEIL
MARC DESJARDINS

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

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

MONTRÉAL, QUÉBEC H4Z 1C2

TÉLÉPHONE: (514) 878-4311

TÉLEX 05-25670 MULTILEX MTL

TÉLÉCOPIEUR: (514) 878-3467

AGENCE DE RÉCLAMATIONS CURTIS INC.

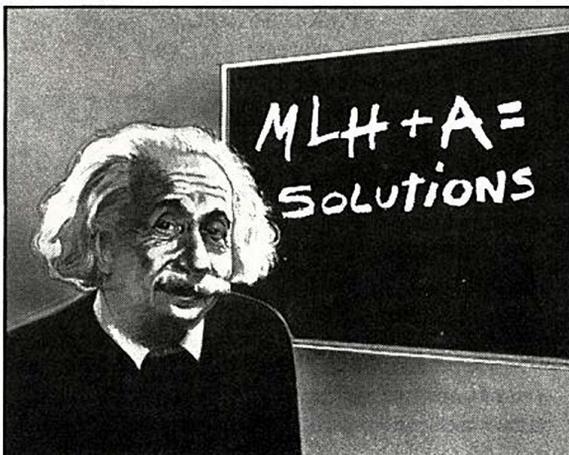
Gilles Lalonde
Jacques Lemarbre
Mario Pedroni

EXPERTISES APRÈS SINISTRES
DE TOUTES NATURES

2340, rue Lucerne
Bureau 9

V.M.R., Montréal
H3R 2J8

Tél.: 341-1820
Fax: 341-1828



**Échangez vos problèmes
contre nos solutions**

Régime de rentes
Assurances collectives
Rémunération
Ressources humaines
Gestion des risques
Communications
Administration de
régimes de rentes



MLH + A
Murray, Le Houllier, Hartog
actuaire et conseillers

Montréal
(514) 845-6231

Toronto
(416) 486-5460

Québec
(418) 659-4941

Hamilton
(416) 522-8884

Ottawa
(613) 232-9150

Vancouver
(604) 641-1383

**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, boul. René-Lévesque ouest
Montréal, Québec, H3B 1S6
Téléphone: (514) 866-6825 - Télécopieur: (514) 875-7389



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, Qué.
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.
Alain Lortie
Pierre-G. Rioux
C. François Couture
André Loranger
Michel Benoit
Jean H. Gagnon
Serge Gloulnay
Paul Marcotte
Sylvain Lussier
Andrée Grimard
Christiane Brizard
Benoît Emery
Claude Bédard
André Vautour
Johanne Bérubé
Paul Dupéré
Nicolas Dion
Chantal Fafard

Claude Ducharme, c.r.
Michel Roy
Daniel Bellemare
Jacques Paquin
Jean-Maurice Saulnier
Roger Page, c.r.
Serge R. Tison
Michel McMillan
Danièle Mayrand
Michel Legendre
Louise Lalonde
Lucille Dubé
Joanne Biron
Marie-Josée Bélinsky
Michèle Beauchamp
Luca Bourbonnais
Jean-Marc Brodeur
Mario Langlois
Judith Rochette

Pierre Bourque, c.r.
Maurice Laurendeau
Réjean Lizotte
Marc A. Léonard
Anne-Marie Lizotte
André Wery
Luc Bigaouette
Pierre Legault
Victor Marcoux
Jean-François Munn
Marie St-Pierre
Gilles Leclerc
Eugène Czolij
Daniel Majeau
Jean Leduc
Marc Beauchemin
François Renaud
Monique D'Amours
Chantal Roy

Jean-Paul Zigby
Claude Bédard
Denis St-Onge
Gérard Coulombe
Louis Payette
Robert J. Phénix
Paul R. Granda
Armando Aznar
François Garneau
Louise Gagné
Gilles E. Bujold*
Jacques St-Louis
Suzanne Courteau
Gilbert Poiquin
René R. Poitras
Dominique Fortin
Etiane-Marie Gauvin
David MacKinnon**
Erik Bellavance

LE BÂTONNIER Claude Tellier, c.r.

Conseils

Charles J. Gélinas, c.r. Georges Emery, c.r. André E. Gadbois, c.r. Richard Mineau

* aussi membre du Barreau du Nouveau-Brunswick

**aussi membre du Barreau de la Colombie-Britannique

Avocats et agents de marques de commerce

Tour de la Banque Nationale
600, rue de La Gauchetière ouest, bureau 2400
Montréal (Québec) H3B 4L8

Téléphone: (514) 878-9411
Télex: 05-25202 «Premont»
Télécopieur: (514) 878-9092

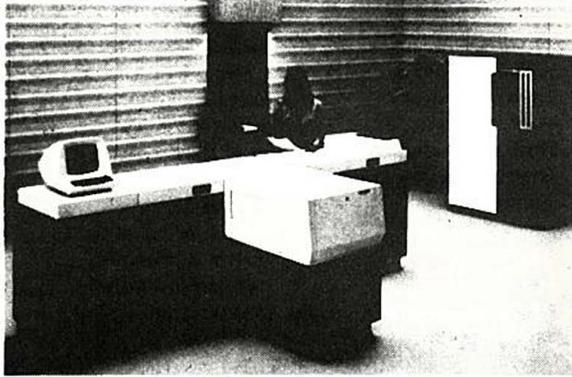


LOGIDEC

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

Tél.: (514) 268-0073

*Nos systèmes Logidec®; Logitex® et
Logilaser® peuvent préparer des pages
pour les photocomposeuses APS-5 ou
VIDECOMP 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) 651-3525
Ouest du Québec — Montréal — C. Chantal (514) 735-3561
Sutton-Perry — Ottawa — R.D. L'Ecuyer (613) 725-2967
Ontario — Toronto — L.G. Burns (416) 598-3722
Prairies — Calgary — W.B. Gillies (403) 263-6040
Pacifique — Vancouver — J.E. Vallance (604) 684-1581
Centre d'Estimation — Montréal — Geo. W. MacDonald
(514) 735-3561

Siège Social — Montréal — André Mancini,
Vice-président — Marketing (514) 735-3561

Siège social

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

MACKENZIE GERVAIS

AVOCATS

DAVID MACKENZIE, C.R.

P. ANDRÉ GERVAIS, C.R.

LIONEL J. BLANSHAY

IAN B. TAYLOR*

PETER RICHARDSON

ROBERT E. CHARBONNEAU

A. LINDA JULIEN

MICHAEL PATRY

ANN SODEN

ANDRÉ DUFOUR

PAUL R. BOURASSA

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^{ÈME} ÉTAGE

770, RUE SHERBROOKE OUEST

MONTRÉAL, CANADA H3A 1G1

TÉLÉPHONE: (514) 842-9831

TÉLEX: 05-24190 (SREEP)

TÉLÉCOPIEUR: (514) 288-7389

J.G. THOMKA-GAZDIK, C.R.

20, RUE SÈNEBIER

CH. 1211 GÈNÈVE 12

SUISSE

TÉLÉPHONE: (022) 29 47 33

TÉLEX: 427464 LEGA CH

STONE & COX LIMITED

CANADIAN INSURANCE PUBLISHERS

TABLES D'ASSURANCE-VIE, STONE & COX

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

GENERAL INSURANCE REGISTER

Un ouvrage de référence avec profils des compagnies au Canada; un supplément financier; courtiers d'assurances générales; experts en sinistres; firmes d'experts-conseil.

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.

111 PETER STREET, SUITE 202, TORONTO, ONTARIO M5V 2H1



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

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

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)
- LES MUTUELLES DU MANS 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)
- SOCIÉTÉ COMMERCIALE DE RÉASSURANCE (Assurance Vie)
- SOCIÉTÉ DE RÉASSURANCE DES ASSURANCES MUTUELLES AGRICOLES (SORÉMA) (Assurance Générale)
- 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 Télèx: 05-24391**

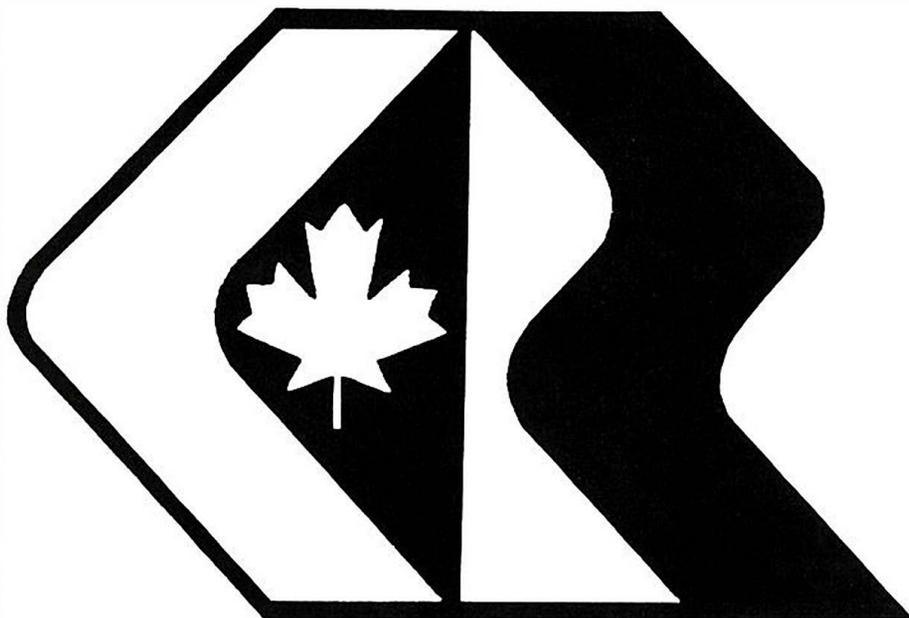
Au service des compagnies d'assurance

Vie

Générale

**COMPAGNIE
CANADIENNE DE
RÉASSURANCE**

**SOCIÉTÉ
CANADIENNE DE
RÉASSURANCE**



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

Tél.: (514) 288-3134

ASSURANCES

*A Quarterly Journal dedicated to the study
of the theory and practice of insurance in Canada*

A very useful tool

Assurances, which has been keeping abreast of the progress in the field of insurance for the past fifty-seven years, examines subjects on the theory and practice of insurance, as well as areas and activities related thereto, including the distributing of insurance products. It also contains articles on law, economics, finance, real estate and securities, among others, and closely follows new trends, namely the deregulation of financial institutions and intermediaries.

Assurances can therefore be considered a very useful tool. To subscribe, simply fill out the attached subscription form. We look forward to having you among our faithful readership.

If you are already a subscriber, you may wish to obtain additional subscriptions for other management staff and personnel in your company.

Thanks to our renowned collaborators and faithful advertisers, *Assurances*, which is available at a reasonable price, has become an important source of information essential to understanding insurance.

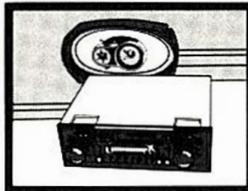
THE MANAGEMENT

Pour un service à la hauteur de vos assurés.

Nous offrons une gamme complète de services:



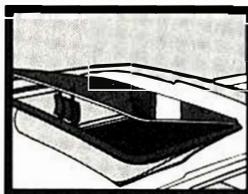
**PARE-BRISE
ET VITRES
D'AUTOS**
Pour tous les
genres de
véhicules, y
compris les
importés



**RADIO ET
SYSTÈMES
DE SON**
Service
complet de
réclamation



**FINITION
INTÉRIEURE**
Housses,
rembourrage,
shampoing,
décoration,
etc.



**TOITS
OUVRANTS
ET
TOITS DE
VINYLE**

**AUSSI: SERVICE D'UNITÉS MOBILES POUR VOS CLIENTS
ÉLOIGNÉS DES GRANDS CENTRES**

GARANTIE INTER-SUCCESSALE G. LEBEAU

G. Lebeau

PLUS DE 40 SUCCURSALES AU QUÉBEC

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'actuaire 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.