
Assurances

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

Fondateur: GÉRARD PARIZEAU

OPINION DE SODARCAN INC. CONCERNANT LA TAXE SUR
LES PRODUITS ET LES SERVICES

THE STATE OF CANADIAN GENERAL INSURANCE IN 1989

GARANTIR LE RISQUE THÉRAPEUTIQUE

HOW TO MANAGE THE RISK OF PRODUCT LIABILITY IN-
SURANCE

L'ASSUREUR-VIE FACE AUX EXIGENCES D'UN MARCHÉ EN
ÉVOLUTION

UNLICENSED REINSURANCE - UNCOLLECTABLE DILEMMA

L'INCENDIAT JUVÉNILE : UN PHÉNOMÈNE URBAIN

VALUE MAINTENANCE IN INTERNATIONAL TRANSAC-
TIONS: THE INFLATION RISK

LES CHRONIQUES

FAITS D'ACTUALITÉ

GARANTIES PARTICULIÈRES

CHRONIQUE DE DOCUMENTATION

ÉTUDES TECHNIQUES

CHRONIQUE ÉCONOMIQUE

DOCUMENTS

CHRONIQUE JURIDIQUE

À LA RECHERCHE DU MOT JUSTE

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

OPINION DE SODARCAN INC. CONCERNANT LA TAXE SUR LES PRODUITS ET LES SERVICES , par Gilles P. Grenier, en collaboration.....	481
THE STATE OF CANADIAN GENERAL INSURANCE IN 1989 , by Christopher J. Robey.....	489
GARANTIR LE RISQUE THÉRAPEUTIQUE , par Henri Margeat....	515
HOW TO MANAGE THE RISK OF PRODUCT LIABILITY INSURANCE , by Jenik Radon and Heiner Druke.....	521
L'ASSUREUR-VIE FACE AUX EXIGENCES D'UN MARCHÉ EN ÉVOLUTION , par Denis Moffet	526
UNLICENSED REINSURANCE - UNCOLLECTABLE DILEMMA , by Christopher J. Robey.....	532
L'INCENDIAT JUVÉNILE : UN PHÉNOMÈNE URBAIN , par Cécile Ségal.....	537
VALUE MAINTENANCE IN INTERNATIONAL TRANSACTIONS: THE INFLATION RISK , by Georges Dubé.....	553
LES CHRONIQUES	
FAITS D'ACTUALITÉ , par J.H. et R.M.	567
Sociétés d'assurances en voie de liquidation. Pertes techniques prévisibles au Canada en assurance IARD, en 1989. Le marché de l'assurance. Les captives. L'assurance mondiale en 1987. Le tremblement de terre de San Francisco. Vers un record de fusions au Canada. Le consommateur et la fusion des entreprises. Conférence mondiale de l'énergie. D'une génération à l'autre.	
GARANTIES PARTICULIÈRES , par Rémi Moreau.....	575
Le nucléaire et l'assurance	
CHRONIQUE DE DOCUMENTATION , par G.P. et R.M.	582
«Sur trois contributions d'Allais». <i>L'Empire immobile. Le Canada et l'atmosphère en évolution. L'Actualité terminologique. Terminogramme. A Century of Canada's Arctic Islands (1880-1980). Le vol d'automobiles au Québec. Le Cahier n° 2 de la Chaire de sciences comptables de l'École des Hautes Études Commerciales. «La réforme du droit des obligations». Fiduciary Duties in Canada. Colloques récents.</i>	
ÉTUDES TECHNIQUES , par Rémi Moreau.....	589
Le harcèlement sexuel en milieu de travail et l'assurance responsabilité civile de l'employeur. Assurance-maladie et subrogation par la Régie. Élargissement de la couverture pollution en assurance responsabilité civile : pollution autre que souterraine. Sens de l'expression <i>aggravation du risque</i> . Assurance automobile offerte gratuitement par certains manufacturiers d'automobiles. La TVA (ou TPS) dans le monde : taux initial d'application versus taux actuel.	
CHRONIQUE ÉCONOMIQUE , par André Sirard	597
Perspectives économiques et financières : 1990.	
DOCUMENTS	606
<i>Code of Professional Conduct.</i>	

CHRONIQUE JURIDIQUE, par Rémi Moreau.....	610
Un paralytique reçoit 5 millions \$ de son assureur. Bris d'une clause de non-concurrence de la part d'un courtier. Non-applicabilité de la convention d'indemnisation directe vu l'absence de collision. Sur l'article 2603 C.c. Conduite d'une automobile sous l'influence de drogues ou de boissons alcoolisées. La preuve d'un acte criminel en droit civil. L'exclusion relative à une faute d'exécution (<i>faulty workmanship</i>) dans une assurance tous risques chantiers.	
À LA RECHERCHE DU MOT JUSTE, par Jean Dalpé.....	614
<i>Buyback</i> . Des fonctions <i>managériales</i> . Du bon usage du dictionnaire. <i>Ego. Friendly Bid. Hostile Bid. Gracious. Informer, désinformer. Job salon, bancassurance, cat. nat., back-office. Joint Venture</i> . La titrisation des titres. Le courtier, cet <i>entremetteur</i> . Le français, eau de roche. Le milieu financier et les <i>LBO</i> . Les abréviations. Les canadianismes : sens et portée. Les dictionnaires financiers. <i>Média, médiatique, médiatisé. Mégaprojet, mégalopole. Mégatransaction. Neveurmagne. Portatif, portable. Sidéens</i> . «Tabac et bon français». <i>Tail</i> , en réassurance. <i>Transactions, opérations, mémoire. Trou d'un coup (hole in one)</i> .	
PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau	626

* * * * *

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*

DALE-PARIZEAU

Professionalisme et excellence en courtage d'assurance

Le groupe Dale-Parizeau possède une expérience de plus de 125 ans dans le domaine de l'assurance et se classe parmi les grands courtiers nord-américains. Son personnel qualifié, son réseau national ainsi que ses associations au niveau international permettent à Dale-Parizeau de répondre aux besoins diversifiés et changeants de sa clientèle et ce, dans toutes les classes d'assurance.



Dale-Parizeau inc. **courtiers d'assurances**

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

Prenez conseil de votre courtier, Dale-Parizeau

Membre du groupe Sodarcan



UN REFLET DE **STABILITÉ**

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

À une époque
de grande agitation,
il est bon de pouvoir
se fier à une entreprise
stable.



Les compagnies d'assurances
L'Union Canadienne
La Normande

LA STABILITÉ
EN PRIME

GAGNÉ, LETARTE, SIROIS, BEAUDET & ASSOCIÉS

AVOCATS ET PROCUREURS

JEAN H. GAGNÉ, C.R.

JACQUES BEAUDET

MARC WAITERS

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 TRUELLE

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
TÉL. (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
Alain Falardeau
François Shanks
Pierre-Paul Roy
Paul-Yvan Martin
Marie-Claude Thibault

Pierre Jasmin, D.E.S.
Bertrand Paiement
Francis C. Meagher
Jacques Perreault
Jacqueline Bissonnette
Pierre Dondo

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»

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 2630

630, boul. René-Lévesque ouest

Montréal (Québec) H3B 1S6

Téléphone: (514) 866-1841

Télécopieur: (514) 875-7389

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 LACHAPELLE
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



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 Sodarcam, lequel se classe parmi les vingt plus importants courtiers d'assurance et de réassurance au monde.



BEP International

Courtiers de réassurance

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.
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. Mécs	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 Mécs	Donald M. Hendy
Claude Désy	Paul B. Singer	Dennis P. Griffin	François Rolland
Jean Masson	André Durocher	Gilles Carli	Richard J. Clare
Marie Giguère	Eric M. Maldoft	Xeno C. Martis	Ronald J. McRobie
David Powell	Robert Paré	Richard Lacoursière	Jean G. Morency*
Claude Paré*	Pierre J. Deslauriers	Brigitte Gouin	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. Novak	Louis H. Séguin	Marc Généreux	Guy Leblanc*
Pierre Lefebvre	Alain Ranger	Claude Auger	Louise Béchamp
Marie Lafleur	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
Bernard Choquette*	Alain Morin	Anne Chaurette	Claudette T. Couture*
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 Aloe	Nathalie Bêland	Sonia Boutin*
Dougal W. Clark	Claude Marseille	Pierre Setlakwe	Philippe Tremblay*
Isabelle Rondeau	Jean G. Lamothe	Benoit Mandeville	Suzanne Anfousse
Pierre A. Lefebvre	Élyse Lemay	Éric Ménard	Nathalie Mercure
Brigitte Ramaseder	Debra L. Raicek	Nathalie Faucher	Éric Bédard
Michel Boislard	François Lajeunesse	Michel Lalande	Marc Novello
Natalie Pouliot			

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

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
MONTREAL, QUÉBEC H3A 1M8
Tél.: (514) 284-1888 Téléx: 05-24391**

ASSURANCES

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

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada :

L'abonnement 25 \$

Le numéro 7 \$

À l'étranger

L'abonnement 32 \$

Membres du comité :

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

Administration :

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

**Directeur et
secrétaire de la rédaction :**

M^e Rémi Moreau

Secrétaire de l'administration :

M^{me} Lise Jolicoeur

© Tous droits de reproduction et de traduction réservés.
Canada 1990 - par Sodarcac inc., Montréal, Canada.

57^e année

Montréal, Janvier 1990

N^o 4

Opinion de Sodarcac inc. concernant la taxe sur les produits et les services⁽¹⁾

par

Gilles P. Grenier,
en collaboration⁽²⁾

Sodarcac inc. supports the Government's initiative and commitment to replace the present federal sales tax by a value added tax known as the "Goods and Services Tax (GST)"; in principle, such a reform is preferable to the status quo. We, however, favour the introduction of a GST system which would reduce the administrative burden for companies and not unduly impair the profitability of property and casualty (P & C) insurance intermediaries. In addition, within

(1) Mémoire présenté par Sodarcac inc. au Comité permanent des finances, le 15 septembre 1989.

(2) Vice-président principal aux Finances et trésorier de Sodarcac inc. Ses principaux collaborateurs ont été : M. José L. Correia, C.A., vérificateur interne de Sodarcac, M. Christopher J. Robey, vice-président, B E P International Inc., ainsi que les responsables des Finances des entreprises membres du groupe Sodarcac.

this reform, the Government must not be deterred from the absolute necessity to better control its expenses and to hold back inflationary pressures on the Canadian economy.

Sodarcac inc. asks that the Standing House Committee on Finance make the following recommendations to the Government of Canada:

- 482 1. *Eliminate, from the GST system, the tax-exempt status for insurance brokerage, reinsurance brokerage and reinsurance underwriting operations, as they relate to P & C insurance.*

We are of the opinion that these operations should be taxed according to the same GST principles which apply to most commercial activities. However, some of the activities in the area of P & C insurance, such as those provided to individuals, could be zero-rated.

2. *The introduction of specific terms of application which would enable related companies to regroup themselves for the purposes of the GST, such as the systems currently being used in France and in the United Kingdom, in view of avoiding a significant negative impact on the cash flow and on the operating costs of the companies concerned and, in some cases, of avoiding double taxation. This request would become even more pressing if the Government of Canada were to keep P & C insurance tax-exempt, a status we request the Government eliminate, as outlined above.*
3. *The introduction of transitional rules, in the event the Government decides to keep the tax-exempt status for P & C insurance, providing for a reimbursement, in the form of credits, of the GST paid:*
- a) on losses reinsured under P & C reinsurance treaties written prior to January 1, 1991 ; and*
 - b) on administrative costs incurred by reinsurance brokers and reinsurers for the settlement of losses under P & C reinsurance treaties written prior to January 1, 1991.*

The basis of application for the GST which we recommend would:

- a) ensure fairness and respect for competitive positions ;*
- b) reduce the administrative burden on companies ;*

c) *not adversely affect the profitability of property and casualty intermediaries ; and*

d) *respect the fundamental objectives advanced by the Government in the White Paper on the reform of the sales tax to implement a neutral and visible GST system.*



Introduction

Notre société, Sodarcane inc., est l'un des plus importants intermédiaires en assurances IARD au Canada : près d'un milliard de dollars de primes d'assurance et de réassurance transitent annuellement dans notre réseau qui regroupe 1 400 employés répartis dans quelque 35 villes canadiennes, d'un océan à l'autre.

483

Les activités d'exploitation de Sodarcane sont effectuées par ses filiales, qui oeuvrent à titre d'intermédiaires dans quatre secteurs spécialisés, chacune d'elles jouissant d'une position de chef de file dans son marché respectif :

Dale-Parizeau inc.	– Courtage d'assurance
B E P International Inc.	– Courtage de réassurance
MLH + A inc.	– Actuariat-conseil et consultation
La Nationale, Compagnie de Réassurance du Canada	– Souscription de réassurance-vie et IARD

Sodarcane contrôle également des opérations en traitement et développement informatiques (Mathema Inc.) et en gestion d'assurances (Gestas inc.).

Contrôlée par des intérêts canadiens depuis son incorporation en 1972, Sodarcane se classe, par l'importance de ses activités de courtage, au 17^e rang des courtiers d'assurance dans le monde (*Business Insurance*, 26 juin 1989). Toutes les entreprises de notre groupe affrontent quotidiennement, au Canada, la concurrence de sociétés étrangères qui dominent chacun de nos marchés.

En cette ère de globalisation des marchés, les secteurs au sein desquels évolue notre société connaissent de moins en moins de frontières. Partageant le même souci d'équité et de respect des positions

commerciales concurrentielles – tant domestiques qu'internationales – que celui exprimé par le gouvernement canadien dans la mise en application de la TPS, nous désirons présenter l'opinion de Sodarcan concernant la réforme fiscale proposée.

484 Sodarcan inc. appuie le gouvernement du Canada dans sa volonté de remplacer la présente taxe de vente fédérale par une taxe sur la valeur ajoutée, désignée *Taxe sur les produits et services* (TPS) : cette réforme est préférable au *statu quo*. Par contre, nous favorisons l'introduction de modalités d'application de la TPS qui permettraient la réduction du fardeau administratif pour les entreprises et qui ne pénaliseraient pas indûment la rentabilité des intermédiaires en assurances IARD. De plus, cette réforme ne doit pas distraire le Gouvernement de la nécessité absolue de mieux contrôler ses dépenses et de restreindre les pressions inflationnistes dans l'économie canadienne.

Partageant le même souci d'équité et de respect des positions commerciales concurrentielles que celui exprimé par le gouvernement canadien dans la mise en application de la TPS, nous vous demandons de considérer, et de soumettre au ministre des Finances, les trois recommandations ci-après.

I. Abolition du principe d'exonération

Nous sommes profondément préoccupés par le fait que les modalités d'application de la TPS, telles qu'elles sont définies dans le document technique publié le 8 août 1989 par le ministre des Finances, attribuent le principe d'exonération à la majeure partie de nos activités, soit le courtage d'assurance, le courtage de réassurance et la souscription de réassurance IARD. Cette orientation, en ce qu'elle inclut les activités reliées aux assurances IARD, est contraire au contenu original du *Livre blanc* sur la réforme de la taxe de vente et va à l'encontre, selon nous, des objectifs fondamentaux de la réforme énoncés par le Gouvernement.

Dans ses secteurs d'activités exonérés, Sodarcan devra payer la TPS sur tous ses achats de produits et de services, sans pouvoir réclamer aucun crédit de taxe sur intrants, et ne pourra percevoir la TPS sur les services rendus. Ce principe d'exonération augmentera substantiellement les dépenses d'exploitation des secteurs d'activités ainsi désignés, et créera des distorsions majeures ainsi que de graves

inéquités au sein de notre industrie en forte concurrence. L'impact du principe d'exonération variera d'une compagnie à l'autre selon leur structure corporative, le pourcentage de leurs exportations, leur niveau d'expertise interne, etc. Dans notre domaine, ce principe bénéficiera directement à la concurrence étrangère – qui est déjà prépondérante – car il favorisera la prolifération de bureaux de vente, au Canada, de sociétés non résidentes dont les sièges sociaux, administrant l'essentiel des achats et des activités de développement, échapperont à la TPS canadienne. Cette situation ne peut être souhaitable, car elle nuirait au développement de l'économie canadienne.

485

Ces inéquités et ces distorsions causées par le principe d'exonération de la TPS sont inacceptables : le Gouvernement, par sa réforme, vise à juste titre à abolir des inéquités et des distorsions similaires engendrées par le présent système de taxe de vente fédérale. À notre avis, le Gouvernement n'atteindrait pas ses objectifs fondamentaux s'il ne faisait que transférer aux intermédiaires en assurances IARD, par l'introduction de la TPS, les maux qu'éprouvent présentement les manufacturiers canadiens sujets à la taxe de vente fédérale.

De plus, la quasi-totalité de nos revenus de courtage d'assurance et de courtage de réassurance sont établis en fonction directe de primes déterminées unilatéralement par les assureurs et les réassureurs (étrangers dans la plupart des cas) : c'est donc dire que nous n'exerçons, à titre d'intermédiaires, aucun contrôle sur le facteur principal qui détermine nos revenus. Dans ces conditions, comment pourrions-nous absorber l'augmentation substantielle des dépenses d'exploitation, estimée à quelque deux millions de dollars pour l'année 1991 seulement, suite à l'application du principe d'exonération à ces activités ? Le maintien de ce principe d'exonération en assurances IARD est, à notre avis, néfaste et ne pourra conduire, dans les meilleures hypothèses, qu'à amplifier certaines distorsions entre le marché domestique et le marché international. En outre, dans l'éventualité où les assureurs IARD décideraient d'augmenter leurs primes de façon à compenser l'accroissement de leurs coûts par la TPS – dans les limites imposées par leur propre concurrence – il s'en suivra que les consommateurs seront amenés à faire les frais d'une TPS cachée et seront alors privés de leur droit fondamental de connaître avec exactitude les composantes du prix des services qu'ils

achètent ; la transparence de la TPS, objectif initial avancé par le Gouvernement, se voit compromise par le principe d'exonération.

Nous recommandons respectueusement que le Gouvernement élimine le principe d'exonération en ce qui a trait aux activités des intermédiaires en assurances IARD.

486

Des solutions de rechange à ce principe d'exonération existent à l'intérieur des structures du système de TPS proposé, et Sodarcan demande au Comité permanent des finances de recommander au gouvernement du Canada de faire en sorte que soient reclassées comme taxables les activités de courtage d'assurance, de courtage de réassurance et de souscription de réassurance IARD. Ainsi, ces intermédiaires en assurances IARD pourront réclamer un crédit de taxe sur intrants pour les biens et services achetés, et percevoir la TPS sur les services rendus. Cette solution aura l'immense avantage d'éliminer les distorsions et les inéquités que créerait le principe d'exonération, tout en permettant à la majorité des entreprises qui achètent de l'assurance d'être traitées équitablement puisqu'elles pourront réclamer, à leur tour, un crédit pour la TPS payée sur ces services.

Une variante acceptable à cette solution consisterait, selon Sodarcan, à reclasser comme détaxés les services de courtage d'assurances IARD destinés exclusivement aux particuliers, afin de ne pas leur imposer de charges supplémentaires qui les inciteraient à réduire la protection de leurs actifs, de leur patrimoine.

II. Regroupement d'entreprises liées

Le groupe Sodarcan, dans un souci d'efficacité, est structuré de façon à ce que sa société de gestion fournisse à chacune de ses filiales des services professionnels (contentieux, gestion des placements, contrôle, coordination, planification, etc.) ainsi que de nombreux services administratifs (téléphonie, courrier, messageries, photocopies, gérance d'immeuble, etc.). De plus, une filiale à part entière, Mathema inc., fournit à l'ensemble de ses compagnies soeurs des services de traitement et de développement informatiques.

Chacune des filiales du groupe Sodarcan constitue un centre de profits distinct, dispose de son propre conseil d'administration et opère, sur le plan professionnel, tout à fait indépendamment des autres filiales.

Le document technique sur la TPS prévoit l'application de la TPS sur toutes les activités taxées entre compagnies liées. Cette situation nous obligerait à restructurer notre groupe de compagnies – dans les limites permises par la législation – afin d'éviter le paiement improductif de TPS sur des activités internes taxables et même d'éviter une augmentation directe des coûts lorsque le destinataire interne remplirait une activité exonérée. De plus, dans cette situation, tout achat d'immobilisations ou de services importants à l'intérieur de notre groupe d'entreprises entraînerait des impacts de TPS différents selon qu'un achat particulier est effectué par une compagnie taxée ou exonérée. Cette situation alourdirait inutilement tout exercice de planification et serait, au mieux, improductive.

487

Il est instructif de se rendre compte que, lors de l'introduction de la taxe sur la valeur ajoutée en Europe, la même situation se présentait aux entreprises, et qu'en France et au Royaume-Uni, les modalités d'application ont permis aux compagnies liées de transiger entre elles comme si elles n'étaient pas des entités légales distinctes au sens de cette taxe.

À notre avis, il est impératif que le Gouvernement introduise des modalités permettant le regroupement des entreprises liées aux fins de la TPS, et ce, afin d'encourager l'efficacité de l'économie canadienne. L'importance de cette recommandation revêtirait un caractère crucial si le Gouvernement décidait de maintenir le principe d'exonération en assurances IARD, car notre groupe verrait alors ses dépenses d'exploitation augmenter de plus de 600 000 \$ en 1991, somme représentant la TPS facturée entre nos compagnies liées et dont les récipiendaires de services seraient exonérés.

III. Règles de transition

Les règles de transition énoncées dans le document technique ne sont pas explicites quant au traitement du règlement des sinistres sur les traités de réassurance IARD ayant pris effet avant le 1^{er} janvier 1991, sans que soit pris en considération, dans la détermination des primes, le coût additionnel de la TPS.

Nous devons considérer que certains sinistres survenus avant le 1^{er} janvier 1991 ne seront réglés qu'après cette date et seront alors sujets à la TPS. Compte tenu que cet élément de coût n'aura pas été pris en considération dans l'établissement des primes, le souscripteur

devrait pouvoir réclamer un crédit pour la TPS incluse dans le montant des indemnités. Cette mesure reconnaîtrait que, dans les faits, les services ont commencé à être livrés avant la date d'entrée en vigueur de la TPS.

Parallèlement, des sinistres assurés en vertu de traités de réassurance IARD souscrits avant le 1^{er} janvier 1991 surviendront après l'entrée en vigueur de la TPS, exigeant de la part du souscripteur l'absorption de coûts de règlement supplémentaires reliés à la TPS.

488

Dans notre contexte, en l'absence de telles règles de transition et dans l'hypothèse d'une TPS de 9 p. cent qui gonflerait les sinistres de quelque 6 p. cent, nos activités de souscription de réassurance IARD devront encourir, en 1991, des coûts additionnels de quelque 1 640 000 \$, en rapport avec la TPS. Il est donc crucial que des règles de transition soient introduites, afin de permettre aux réassureurs d'obtenir des crédits pour la TPS payée sur les indemnités versées en vertu de contrats chevauchant la date d'entrée en vigueur de cette taxe.

Nous nous devons, par ailleurs, de soutenir un raisonnement analogue en ce qui a trait aux frais d'administration se rapportant au règlement des sinistres assurés en vertu de traités de réassurance IARD souscrits avant le 1^{er} janvier 1991. En effet, le règlement de tels sinistres peut s'échelonner sur plusieurs années et nécessiter des frais d'administration substantiels, alors que la majoration des frais causée par l'introduction de la TPS n'aurait pas été prise en considération dans la rémunération afférente. Cette activité de gestion, propre à la réassurance, devrait, selon nous, être incluse dans la classe d'activités pour lesquelles le courtier de réassurance et le réassureur pourraient réclamer des crédits pour la TPS.

Les préoccupations que nous exprimons à ce chapitre découlent essentiellement de l'orientation du Gouvernement, telle qu'elle est décrite dans le document technique, lequel applique le principe d'exonération aux activités de réassurance IARD. L'abolition de ce principe, reclassé comme taxé ou détaxé, éliminerait nos préoccupations, ce qui appuie la première recommandation du présent mémoire.

The State of Canadian General Insurance in 1989

by

Christopher J. Robey⁽¹⁾

489

Notre collaborateur, M. Christopher J. Robey, nous livre à nouveau la revue de la situation de l'assurance autre que vie au Canada. Il compare les résultats de l'année 1989 avec ceux des années antérieures et il donne les statistiques pertinentes sur tous les assureurs et sur tous les réassureurs autorisés à pratiquer l'assurance au Canada.

Par ailleurs, M. Robey ne manque pas de fournir des indications fort judicieuses sur la réglementation en matière de réassurance, sur le projet fédéral de taxe sur les produits et les services, sur le régime ontarien d'assurance automobile et sur d'autres aspects, notamment les marchés de l'assurance et de la réassurance au Canada.



The Canadian general insurance industry has now gone ten years without an underwriting profit and will almost certainly go a few more without one, as it grapples with a multitude of changes both within and outside the industry.

The 1988 loss ratio climbed to 75.35%, its highest level since 1985, but still better than the cumulative loss ratio of 76.57% since 1984.

The results of private property and casualty companies during the last five years have been as follows⁽²⁾ :

⁽¹⁾Mr. Christopher J. Robey is an executive vice president of B E P International Inc., member of the Sodarcam Group.

⁽²⁾All statistics are taken from one of the following sources :

- Annual statistical issue of Canadian Insurance magazine.
- Annual statistical issue of Canadian Underwriter magazine.
- Canadian Insurance Underwriting Results, published on disc by Stone & Cox Limited.
- The Insurance T.R.A.C. Report.

Year	Gross Direct Premiums	Net Premiums Written	Net Premiums Earned	Loss Ratio	Underwriting Result
1984	8,508,009	7,874,884	7,757,617	78.12%	(961,618)
1985	9,581,558	8,956,155	8,380,718	82.40%	(1,334,113)
1986	11,849,586	10,959,262	10,139,053	74.28%	(567,777)
1987	12,845,556	11,942,952	11,531,623	74.61%	(640,577)
1988	13,354,189	12,550,616	12,220,191	75.35%	(848,793)

All figures in thousands of dollars.

490

Nonetheless, high interest rates have once again provided record investment income of \$2,120 million, leaving the industry with its third consecutive billion dollar operating profit.



Insurers

There were ninety-one insurance companies and groups in 1988 with direct premiums written of \$15,000,000 or more and net premiums written of \$10,000,000 or more, which write at least half their net premiums in the automobile, property and liability classes. It should be noted, however, that not all groups have been consolidated.

Of these ninety-one, seventy-six suffered an underwriting loss and only twenty-two had an underwriting result better than in 1987.

The largest underwriting profit was achieved by Lloyd's with \$70,729,000 on \$497,348,000 of net written premium. However, about a third of their gross premium was from reinsurance, which generally produced better results than insurance in 1988. Nonetheless, it was a remarkably good result and an improvement of \$118,348,000 over their 1987 underwriting loss of \$47,619,000.

• The Quarterly Report, published by Insurers Advisory Organisation Inc.

• The Stone & Cox "Brown Chart."

Since these references use different bases for preparing their information, not all the figures given are strictly comparable, however there should not be any material differences.

Other companies with over \$10,000,000 of underwriting profit were American Home (\$24,759,000), Chubb (\$14,053,000) and Commassur (\$12,527,000).

The largest underwriting losses were, not surprisingly, found amongst companies with large portfolios of Ontario automobile business – Co-Operators (\$149,471,000), Economical (\$81,990,000), Allstate (\$53,484,000), Zurich (\$51,061,000) and Safeco (\$50,132,000). They are first, fifth, seventh, third and eleventh respectively amongst insurers writing Ontario automobile.

The best loss ratio was achieved by Allendale Mutual at 36.55%, with Commonwealth (45.45%), Lloyd's (48.25%) and Protection Mutual (48.26%) also under 50%. Scottish & York (116.76%), Liberty Mutual (109.06%), Kansa General (105.62%), Safeco (103.23%) and Abstainers (100.40%) were all over the 100% loss ratio level.

The following table gives the 1988 results of selected insurers ; their ranking based on direct premiums written and net premium written is shown in brackets :

Company	Direct Premiums Written		Net Premiums Written		Underwriting Result	Loss Ratio	
		()		()		1988	1987
Co-Operators	777,576	(1)	747,886	(1)	(149,741)	94.62%	82.80%
Royal	743,843	(2)	660,191	(3)	(28,705)	73.31%	72.06%
Zurich	706,524	(3)	698,181	(2)	(51,061)	74.90%	—
Economical	497,401	(4)	474,338	(5)	(81,990)	88.95%	79.73%
Continental	439,207	(5)	259,780	(15)	(2,114)	67.54%	64.20%
Laurentian	399,606	(7)	353,620	(8)	(19,306)	66.71%	67.32%
Wawanesa	358,014	(10)	352,496	(9)	(33,295)	82.89%	79.65%
Dominion	338,558	(11)	322,347	(11)	(32,030)	77.57%	81.45%
Lloyd's	335,863	(14)	497,348	(4)	70,729	48.25%	71.42%
Commassur	292,472	(15)	271,576	(14)	12,527	65.67%	63.48%
Prudential U.K.	254,548	(16)	244,031	(16)	(15,788)	74.61%	71.22%
Wellington	211,262	(18)	227,174	(18)	(31,971)	81.35%	84.14%
Simcoe Erie	193,525	(22)	110,272	(29)	(9,975)	78.09%	72.59%
Guarantee Co.	157,661	(23)	128,012	(24)	(4,468)	69.33%	56.99%
Canadian Gen.	153,609	(24)	127,861	(25)	(15,790)	80.18%	83.65%
Desjardins	133,847	(29)	109,425	(30)	(6,838)	61.23%	60.02%
Gore Mutual	125,738	(33)	116,055	(28)	(6,370)	75.91%	76.38%
Canadian Surety	114,940	(35)	93,830	(37)	(5,631)	66.19%	65.67%
I.I.M.	112,101	(36)	105,886	(31)	(19,829)	86.66%	77.35%
Scottish & York	108,950	(37)	32,986	(64)	(14,090)	116.76%	88.11%

Gerling Global	100,308 (40)	43,823 (54)	275	64.88%	61.65%
Provinces Unies	87,310 (42)	92,334 (38)	(2,024)	70.21%	66.80%
Federation	77,608 (44)	61,877 (43)	(6,828)	82.03%	79.37%
Pru. of America	69,497 (46)	68,894 (41)	(9,028)	86.10%	84.00%
Commonwealth	65,098 (47)	18,676 (80)	(338)	45.45%	74.65%
Pafco Financial	62,477 (48)	42,792 (56)	(761)	54.71%	65.87%
La Capitale	61,780 (49)	61,002 (44)	164	73.32%	70.23%
Personal	59,683 (52)	50,935 (49)	(2,888)	82.23%	81.72%
Metropolitan	49,817 (60)	49,201 (50)	(10,601)	92.48%	80.98%
Anglo-Gibraltar	49,770 (61)	40,215 (60)	(3,387)	70.71%	75.33%
Canadian North	47,514 (65)	43,626 (55)	(2,866)	58.10%	52.99%
Canadian Union	46,012 (67)	41,547 (58)	(5,067)	79.81%	70.18%
S.N.A.	33,209 (74)	17,536 (82)	(1,152)	69.49%	62.74%
Coopérants	28,003 (77)	17,117 (84)	(1,582)	73.20%	79.80%
Equitable	26,838 (79)	23,485 (74)	(1,836)	74.41%	73.67%
Saint-Maurice	25,966 (80)	16,567 (85)	(1,044)	71.83%	67.49%
Unique Générale	18,618 (86)	14,044 (88)	(1,183)	73.30%	61.67%
Peace Hills	16,060 (89)	12,594 (91)	(3,720)	95.66%	75.46%
Canada West	15,131 (91)	12,870 (90)	(3,213)	94.81%	76.04%

All figures in thousands of dollars.

Only Commassur has had an underwriting profit in each of the last five years.

Gerling Global General has had a profit in the last four years and Allendale Mutual, American Home, Capitale and Pilot have had profits in four of the last five years. Besides the six companies already mentioned, only Lumbermen's Mutual Casualty and the General Division of Saskatchewan Government Insurance have now had two consecutive years of profit.

On the other hand, almost half the companies reviewed – forty-four of ninety-one – have had an underwriting loss in each of the last five years.

Only 22 companies improved their dollar result in 1988 over 1987, the most remarkable being Lloyd's going from a loss of \$47,619,000 to a profit of \$70,729,000. Since 1985, they have been on something of a roller-coaster, having had a loss of \$23,018,000 in that year, and a profit of \$84,585,000 in 1986.

Other companies with an improvement of more than \$10,000,000 in their result were Protection Mutual (loss of \$10,660,000 to a profit of \$7,464,000), Manitoba Public General

Division (loss of \$14,345,000 to a profit of \$2,469,000), Chubb (loss of \$1,074,000 to a profit of \$14,053,000), American Home (profit of \$12,705,000 to a profit of \$24,759,000), Commercial Union (loss of \$39,997,000 to a loss of \$28,613,000) and St. Paul (loss of \$12,823,000 to a loss of \$1,458,000).

Direct premiums written by Canadian-owned companies in 1988 were 43.18% of the total market, almost the same as their 43.28% share in 1987.

American-owned companies were next, with 22.66% in 1988 (23.88% in 1987), followed by United Kingdom companies with 21.08% (21.46% in 1987).

493

Other countries with more than 1% of the market were Switzerland (5.77% ; 6.55% in 1987), the Netherlands (3.40% ; 1.39%), Germany (2.02% ; 0.75%) and France (1.04% ; 0.95%).



Reinsurers

While results of the market as a whole deteriorated, those for professional reinsurers writing in the open market improved significantly and gave them, as a group, their first underwriting profit since 1972. Results for the last five years have been as follows :

Year	Reinsu- rance Assumed	Net Premiums Written	Net Premiums Earned	Loss Ratio	Under- writing Result
1984	769,573	583,495	584,645	78.83%	(81,687)
1985	876,020	730,020	669,763	78.51%	(85,438)
1986	1,115,574	923,064	859,764	76.28%	(53,136)
1987	1,066,994	911,053	917,828	73.08%	(17,484)
1988	1,021,372	872,619	892,829	68.17%	3,429

All figures in thousands of dollars.

Total reinsurance ceded on Canadian business in 1988 was about \$3,600 million, down from \$4,105 million in 1987 and \$3,981 million in 1986. However this includes some double counting because of inter-company pooling arrangements.

Probably the most dramatic example of the distortion which such pooling arrangements produce can be seen in the figures for the Phoenix Continental group. Dominion Insurance Corporation, a Continental subsidiary, was the largest reinsurer in Canada in 1988, with a total assumed volume of \$523,876,000. The Continental Insurance Company of Canada had assumed reinsurance of \$124,835,000 and the Phoenix Assurance company of Canada had \$120,743,000. On the other hand, the largest professional reinsurer, the Munich Re, had only \$140,022,000 of assumed reinsurance.

494

Not only is it impossible to calculate from published figures how much genuine reinsurance of Canadian business is placed, it is also impossible to determine how much of it is placed into the open market, since the reinsurance placed with affiliated companies cannot be identified.

This is particularly true when many foreign-owned companies include their Canadian business in their world-wide or North American reinsurance arrangements. For example, twenty-two companies do not show any ceded reinsurance in their Canadian accounts at all.

About \$1,380 million of reinsurance was assumed in 1988 by licensed companies writing reinsurance on the open market, although the true open market business was probably closer to \$1,300 million. In 1987 and 1986, this amount was about \$1,400 million.

A total of \$787 million of premium was placed by federally licensed companies into the unlicensed reinsurance market in 1988, down from \$900 million in 1987 and \$870 million in 1986. If provincially licensed companies ceded the same proportion of their reinsurance to unlicensed reinsurers as did federally licensed companies, these total cessions would have been approximately \$890 million in 1988, \$1,030 million in 1987 and \$990 million in 1986.

However, the majority of these unlicensed cessions were not for traditional reinsurance. About \$104 million was for unlicensed retrocessions of professional reinsurers and much of the balance would have been ceded to affiliated companies or would be for fronting arrangements for specific books of business. The total premium ceded to the unlicensed market in 1988, made up of traditional treaty rein-

insurance ceded to unaffiliated companies, was probably closer to \$70,000,000.

This would mean that the total true open market premium available in Canada was about \$1,370 million. This is a reduction of about 10% since 1986 and a further reduction will certainly appear when the 1989 figures are published.

Results for assumed reinsurance are only available for those companies which have reinsurance as their specialty. In the following table of licensed companies writing reinsurance on the open market, those with no results shown also write a substantial volume of insurance. The rankings shown in brackets are based on total reinsurance assumed.

495

Name	Reinsu- rance Assumed	Net Premiums Written	Under- writing Result	Loss Ratio	
				1988	1987
Lloyd's	161,485 (1)				
Munich Re	152,288 (2)	135,967	1,957	66.47%	71.93%
Canadian Re	114,659 (3)	66,713	(6,319)	71.14%	75.33%
M & G	65,598 (4)	53,178	6,475	50.86%	61.36%
Abeille Re	61,861 (5)	58,987	(7,886)	82.62%	80.79%
SCOR Re of Cda	58,365 (6)	37,607	(5,452)	79.16%	84.06%
RMCC	57,747 (7)	39,124	1,300	65.75%	69.54%
General Re	54,568 (8)	54,568	14,392	50.10%	68.46%
Zurich Insurance	49,412 (9)				
Gerling Global Re	43,007 (10)	30,304	769	65.27%	64.35%
Prudential Re	42,489 (11)	41,240	1,169	68.95%	74.67%
American Re	30,320 (12)	30,320	271	72.64%	65.76%
Employers Re ⁽³⁾	29,980 (13)	47,873	292	70.05%	74.02%
Skandia	28,357 (14)	24,979	(2,357)	70.55%	82.56%
Co-Operators	27,949 (15)				
St. Paul	22,647 (16)				
Ancienne Mut	22,097 (17)	19,797	(1,814)	95.51%	89.35%
CIGNA	20,079 (18)				
SAFR	19,081 (19)	19,081	747	57.66%	58.81%
Citadel	17,648 (20)				
Hannover Ruck	16,586 (21)	16,312	1,548	62.58%	60.43%
Sphere Re	16,278 (22)	15,831	(1,198)	70.37%	77.85%
Victory Re	16,095 (23)	15,178	114	68.47%	83.56%
Great Lakes	15,519 (24)	15,153	(931)	68.48%	65.38%
Transreco	15,442 (25)	10,970	(1,417)	77.11%	77.76%
Frankona	13,196 (26)	13,196	(162)	81.33%	84.56%

⁽³⁾ Also wrote \$17,893,000 of direct premiums, which are included in the results.

Christiania	10,845 (27)	9,106	932	55.79%	52.44%
Nationwide	9,941 (28)	8,315	1,963	50.62%	77.35%
Royal Re	9,275 (29)	8,469	(2,439)	102.48%	3.11%
Mutuelle du Mans	8,487 (30)	8,107	(620)	69.92%	74.01%
US F & G	7,127 (31)				
Kemper Re	6,042 (32)	5,375	(299)	80.76%	84.82%
Netherlands Re	5,854 (33)	5,854	140	62.00%	65.53%
Union Re	4,776 (34)	4,655	(519)	76.26%	80.04%
Home	4,627 (35)				
Reco	4,284 (36)	3,117	(871)	98.34%	73.63%
New Zealand	3,946 (37)	3,413	(286)	77.13%	91.36%
Transcontinentale	3,847 (38)	3,835	114	67.81%	68.90%
Laurentian	3,602 (39)				
NAC Re	3,224 (40)	2,881	(720)	101.03%	85.74%
Reliance	2,662 (41)				
General Sec NY	2,493 (42)	2,493	228	61.77%	52.52%
Philadelphia Re	2,208 (43)	1,810	(650)	86.24%	105.20%
Allstate	2,095 (44)	1,970	1,551	-22.49%	125.62%
Motors	2,036 (45)				
Baloise	617 (46)				
Switzerland Gen	483 (47)				

496

All figures in thousands of dollars.

Two other professional reinsurers specialise in the reinsurance of farm mutuals, the SMRQ in Quebec and Farm Mutual Reinsurance Plan in Ontario. Their results in 1988 were as follows :

Name	Rein- surance Assumed	Net Premiums Written	Under- writing Result	Loss Ratio	
				1988	1987
SMRQ ⁽⁴⁾	42,359	39,206	470	66.60%	60.25%
Farm Mutual Re	28,228	17,400	3,395	68.30%	88.22%

All figures in thousands of dollars.

Thirty of the forty-seven open market reinsurers saw their volume drop in 1988, compared to 1987.

Amongst the largest reductions were for the Laurentian (from \$28,574,000 to \$3,602,000) and the Home, operating in Canada as U.S.I. Management, (\$19,529,000 to \$4,627,000), however in both

⁽⁴⁾ Also wrote \$9,165,000 of direct premiums, which are included in the results.

these cases, changes in inter-group reinsurance arrangements may well be more significant than changes in their open market business.

American Re's volume dropped 41.49%, from \$51,817,000 to \$30,320,000, and this was probably the largest genuine drop in volume. Two other professional reinsurers had drops of over 21%, Nationwide (27.98%) and Skandia (21.37%). Skandia, however, will show a significant increase in 1989, following their purchase of the portfolio of Sphere Reinsurance Company of Canada in 1989.

The greatest percentage increase in reinsurance assumed was by the New Zealand, increasing by 87.90% from \$2,100,000 to \$3,946,000. At a somewhat lower percentage (77.64%), was Lloyd's however the increase was far more dramatic, given their volume, going from \$90,907,000 in 1987 to the top spot in 1988 at \$161,485,000. Because of the variety of business written by Lloyd's, it is impossible to identify where such a major increase would have originated.

497

Of the other two reinsurers with more than \$100,000,000 of reinsurance assumed in 1988, both had small drops in volume, the Munich Re of 4.41% and the Canadian Re of 1.89%.

On the other hand, the fourth largest reinsurer, Mercantile & General, climbed from eighth place in 1987 with a 33.26% increase in volume.

Of the professional reinsurers with at least \$5,000,000 of reinsurance assumed, General Re produced the best combined ratio at 75.76%, followed by Nationwide at 78.98%, Christiania at 86.37% and Mercantile & General at 87.36%.

Altogether, 14 of this group of 26 reinsurers had a combined ratio below 100%.

At the other end of the scale was Royal Re, with a combined ratio of 140.79%. Other reinsurers with a combined ratio of over 110% were Abeille Re (114.40%), SCOR Re (113.91%) and Transatlantic Re (113.08%).

Twenty-one of the professional reinsurers have a Canadian office and, between them, averaged a net expense ratio after acquisition costs of 8.50%. This ranged from a low of 2.60% for Christiania to a

high of 16.41% for Transatlantic Re, which specializes in facultative reinsurance.

Besides Christiania, reinsurers with a net expense ratio below 6% were Hannover Ruck (2.90%), Ancienne Mutuelle (3.20%), Employers Re (4.69%), Abeille Re (5.53%), Munich Re (5.69%) and Gerling Global Re (5.99%). Hannover Ruck, however, handle only facultative business out of their Canadian office, treaty business being done in Hannover.

498 Besides Transatlantic, five companies had net expense ratios over 10%, American Re (10.26%), Canadian Re (10.85%), Royal Re (11.46%), General Re (14.96%) and Mercantile & General (15.04%).



Reinsurance Regulations

Outside influences, particularly government activity, continue to shape the insurance market, as they have for most of the 1980's.

The longest running drama – new federal reinsurance regulations – looks as though it is now coming to an end.

The official process began in September 1982 with publication by what was then the Federal Department of Insurance of possible amendments to the Canadian and British Insurance Companies Act and the Foreign Insurance Companies Act.

Part of the changes proposed have already been incorporated into legislation and the final step, the revised reinsurance regulations themselves, were published in the Canada Gazette in April 1989. They are expected to come into force early in 1990 and apply to insurance companies' returns for that year.

Their primary purpose is to limit the amount of reinsurance which a company can place and also control the amount of reinsurance placed with unregistered reinsurers. The market has already developed to the point where few, if any, companies contravene the regulations as laid out, however they will provide a barrier against a return to the less disciplined use of reinsurance which was prevalent ten years ago.

Regulation of Financial Institutions

Another long running federal government initiative, which can be traced back to a Green Paper published in April 1985, is the revised regulation of financial institutions.

Some changes have been introduced already, however the changes which will have a major impact on the insurance industry have not yet appeared. These are expected to deal with limitations on ownership as well as the consolidation of the present two acts into a single one, removing the distinction between British and other foreign companies.

499

However, changes in the acts regulating other financial institutions are expected to have a greater impact on the day-to-day operations of the insurance industry.

Focus is particularly strong on the power which may be granted to the banks to enter the insurance industry. At present, banks are not allowed to own insurance companies, nor act as an agent selling insurance products.

There are six major banks in Canada, compared with over 300 property and casualty insurance companies. At the 31st December 1988, the total assets of the smallest of the six, the National Bank, were \$30,834 million, compared to \$1,217 million for Royal Insurance, the largest private insurance company.

Net assets for all federally licensed insurance companies in Canada, including reserves required by the Office of the Superintendent and the head office account for foreign companies, was \$8,200 million, while those of the largest of the banks alone, the Royal Bank, were \$5,145 million.

Considering that the banks, along with the provincial credit unions, have a distribution network which reaches into every corner of the country, already dealing with the financial affairs of almost every Canadian, it is easy to see why the insurance industry is concerned about their entry into the insurance field.

There are already certain arrangements in force between banks and insurance companies, which stretch to the limit the permissible activities of banks under the present legislation. The Toronto Dominion Bank has an arrangement to promote property business for

the Simcoe & Erie General, while the Bank of Nova Scotia has a similar arrangement with Canada Life Casualty. In a similar vein, American Express promotes the homeowners policy of the Constitution of Canada to its credit card holders and the Bank of Commerce promotes the Allstate. The federal government has already approved the creation of the American Express Bank, but delayed its actual formation until the changes in the Bank Act are in place.

500 In Quebec, which is much further ahead in the reform of the regulation of financial institutions, the provincially licensed credit unions are already selling personal lines insurance over the counter.

Indications from the federal government are that banks will not be permitted to sell insurance products directly. However, they will be allowed to own an insurance company subsidiary and also promote insurance products to their credit card holders.

There is no consensus on the likely impact of such measures and the experience with other "financial supermarket" operations has been mixed.

The experience in the United States suggests that the public will not automatically look to bankers as purveyors of all their financial services.

Both the Co-operators and the Laurentian Group have experimented with selling a series of financial products from a single location in Canada, with results still to be evaluated, although neither could be considered an overwhelming success at present.

On the other hand, the experience of the Desjardins Group of credit unions in Quebec suggests that, there at least, there is much interest in the approach.

While most of the attention has been concentrated on banks, with their branches on every street corner, insurers also have to keep a watch on other possible purveyors of insurance products, such as trust companies and real estate agents, many of which already have corporate ties to insurance companies and a significant presence in all communities.

The date for tabling the various pieces of legislation has been put back several times. The government has stated that they now intend to bring in the legislation in the spring of 1990. However, with

their legislative timetable filling up and no consensus amongst the different sectors of the financial services industry on what the changes should be, it is impossible to be sure of any date, even whether the changes will now be introduced at all.

Goods and Services Tax

Another federal government initiative which is causing insurers concern at the moment is the planned introduction of a value added tax, known as the *Goods and Services Tax (GST)*.

Under present proposals, insurance premiums and commissions would be exempted from the GST, which means that the insured does not pay the tax, but insurers and agents pay the tax on the goods and services which they purchase.

501

The effect of this is different, depending on the class of business and also the nature of the company's organization, however, insurers will presumably look to pass on the cost of the tax in their premiums.

The Insurance Bureau of Canada has asked the government to tax insurance premiums and commissions on the same basis as most other products, which would result in the insured paying the tax and insurers and agents obtaining a deduction for the tax they have paid.

Either basis will require changes in the administration procedures of insurers, however the taxable basis would cause the least disruption and avoid any necessity to adjust premiums.

The GST is scheduled to come into force on the 1st January 1991, however insurers should be preparing for it now.

Ontario Motorist Protection Plan

Without a doubt, however, the major government initiative which has occupied most insurers' minds in 1989 has been the proposed reform of Ontario automobile business.

Ontario automobile represents about 25% of the insurance premiums written by private companies and most if not all of their underwriting losses.

The Ontario government has now introduced a partial no-fault plan with a verbal threshold, which it hopes to have in place for the

1st June 1990, although that date is subject to change as the necessary legislation makes its way through the provincial legislature.

The no-fault plan will provide death benefits to the estate of any one killed in a car accident as well as rehabilitation, medical and future care benefits and salary replacement to anyone injured in such an accident.

502 The right to sue is retained in cases of death and permanent serious injury, however no-fault benefits received, as well as benefits from most other sources, will be deducted from any damages awarded.

All existing automobile policies will be automatically changed on the effective date of the new plan and insurers will be allowed an average rate increase of 8% in urban areas and no increase in rural areas on the renewal of existing policies. A Commission, created from the merger of the Ontario Automobile Insurance Board and the Department of Insurance will have substantial powers over the operations of insurance companies, including the approval of rates for automobile coverage.

The plan, which was released in draft form in September and as legislation on the 23rd October is still too new for its full impact to be measured and parts of it, particularly the verbal threshold, will be measured by the courts before the full impact is known.

Judicial Climate

The changes now being proposed for Ontario automobile can be traced back to the liability crisis of 1985 and 1986, when it seemed that judicial decisions were taking the law of tort beyond what had ever been contemplated by Canadian insurers.

A series of decisions had been handed down by the courts which seemed to offer liability insurers a bleak future. The one which gained the most publicity, although by no means the only one to concern insurers, was the Brampton case – *McErlean v City of Brampton* – in which the City of Brampton was found largely responsible when McErlean, fourteen at the time, was injured while racing a dirt bike on fenced-off city property.

The Appeal Court however dismissed liability against the city, finding that McErlean was familiar with the site and, since he was in-

dulging in an adult activity, he should be held to the same standard of care as an adult.

The Appeal Court also reduced the amount of damages awarded M^cErlean from \$7,023,150 to \$3,689,435. The award was reduced under a variety of headings, however the greatest single reduction was in the allowance for future income tax from \$3,136,324 to \$845,029.

In a British Columbia case, *Scarff v Wilson*, such gross-up for income tax was disallowed altogether, a decision which has been followed in Quebec and Manitoba. However, legislation has been introduced in Ontario which would require the courts to make an allowance for income tax for future care claims.

503

Offsetting this change in Ontario, however, is a provision in the same bill which permits the court to apply a structured settlement, and requires the court to do so where gross-up for income tax is requested by the plaintiff, unless the court finds that such an award would not be in the best interests of the plaintiff.

Since no income tax gross-up is necessary in a structured settlement, the savings these changes will bring in the cost of bodily injury losses are welcome news to insurers.

Another decision of a senior court which reversed a lower court ruling causing much concern to insurers was in *Bates v Zurich*.

In this case, a Board of Inquiry appointed under the Ontario Human Rights Code had held that charging an increased premium to a young single male driver was discriminatory and therefore not permissible. Ontario automobile insurers were therefore faced with the prospect of refunding millions of dollars to young drivers, without the possibility of adjusting the rates of older drivers to compensate.

The case was appealed to the Divisional Court, which held that the discrimination was reasonable and this decision has since been upheld by the Court of Appeals. Although it is expected that such rating will be replaced under the Ontario Motorist Protection Plan, this decision enables insurers to do it in an orderly manner.



Property

Despite fierce competition, the commercial property loss ratio in 1988 dropped to 53.94% from 60.32% in 1987. This was more than enough to offset deterioration in the personal property loss ratio from 60.46% to 64.80%, leaving a small improvement in property business overall, from 60.48% to 59.39%.

With prices dropping, it was only the lack of a major catastrophe, either natural or in the nature of a serious fire, which made such a result possible and a deterioration in 1989 seems inevitable.

504

Results for property over the last five years have been as follows :

Personal Property	Net Premium Written	Net Premium Earned	Loss Ratio
1984	1,519,652	1,482,950	59.69%
1985	1,492,527	1,499,355	65.91%
1986	1,765,207	1,686,612	59.40%
1987	1,938,382	1,864,142	60.46%
1988	2,088,787	2,011,086	64.80%

All figures in thousands of dollars.

Commercial Property	Net Premium Written	Net Premium Earned	Loss Ratio
1984	1,100,480	1,068,496	69.11%
1985	1,294,531	1,188,485	71.83%
1986	1,627,171	1,546,884	55.80%
1987	1,790,001	1,767,827	60.32%
1988	1,819,119	1,832,161	53.94%

All figures in thousands of dollars.

All Property	Net Premium Written	Net Premium Earned	Loss Ratio
1984	2,975,497	2,916,922	63.53%
1985	3,259,252	3,072,807	68.21%
1986	3,715,145	3,537,519	58.10%

1987	4,002,549	3,902,419	60.48%
1988	4,158,726	4,098,284	59.39%

All figures in thousands of dollars.

The expected deterioration in commercial property had become significant by the end of the second quarter 1989, however it is offset somewhat by an improvement in personal property.

Property loss ratios by quarter since 1984 have been as follows :

505

Personal Property	1st	2nd	3rd	4th
1984	59.7%	61.9%	62.1%	56.6%
1985	65.0%	70.6%	65.4%	61.9%
1986	62.0%	60.4%	61.8%	54.3%
1987	58.7%	57.2%	68.3%	54.8%
1988	64.1%	61.2%	70.6%	60.6%
1989	65.3%	58.7%		

Commercial Property	1st	2nd	3rd	4th
1984	64.6%	63.9%	64.6%	77.4%
1985	76.7%	75.7%	66.9%	65.0%
1986	66.2%	60.0%	53.7%	49.1%
1987	54.6%	53.3%	65.3%	70.4%
1988	61.1%	55.4%	60.1%	49.2%
1989	63.1%	64.4%		

All Property	1st	2nd	3rd	4th
1984	62.1%	62.8%	63.3%	66.1%
1985	70.0%	72.8%	66.0%	63.3%
1986	64.0%	60.2%	58.0%	51.7%
1987	56.7%	55.3%	66.9%	62.5%
1988	62.7%	58.5%	65.7%	55.2%
1989	64.3%	61.3%		

Personal lines in the western provinces produced significantly poorer results than in the east, particularly in Alberta, which suffered through a series of storms too small to have much impact on reinsurers, but enough to affect companies' net retentions. On the other hand, commercial business in Alberta was the best in the country, other than for Prince Edward Island. All other provinces, except Saskatchewan, were in the 50's.

Results by province in 1988 were as follows :

506

	Personal	Commercial	Total
Newfoundland	58.72%	58.45%	58.54%
P.E.I.	68.07%	30.51%	49.41%
Nova Scotia	59.85%	53.69%	56.90%
New Brunswick	57.69%	54.07%	56.05%
Quebec	55.16%	54.86%	54.99%
Ontario	54.57%	52.56%	53.51%
Manitoba	65.02%	55.83%	60.32%
Saskatchewan	73.27%	76.53%	69.04%
Alberta	120.22%	48.88%	76.51%
British Columbia	63.05%	52.77%	58.10%

With the bulk of their premium coming from proportional reinsurance on commercial business, reinsurers had a significantly better loss ratio than insurers in 1988 and their property business was the reason for their underwriting profit overall.

Reinsurers' results for the last three years have been as follows :

	Personal	Commercial	Total
1986	61.40%	65.21%	63.43%
1987	60.68%	55.67%	60.34%
1988	68.42%	53.10%	55.30%

Automobile

Automobile business remains the major problem for insurers, with the loss ratio still in the mid-90's.

Ontario represents by far the largest volume for private insurers and, with rate controls and major political intervention having been

the major feature for several years, and continuing in 1989, no improvement seems likely. Some hope for improvement lies in 1990, with introduction of the Ontario Motorist Protection Plan, however it is too early to estimate the full impact of the new plan and how long it will take for insurers' results to turn around.

Results in automobile for the last five years have been as follows :

Section	Year	Net Premiums Written	Net Premiums Earned	Loss Ratio
Liability	1984	1,794,655	1,801,197	99.65%
	1985	2,040,322	1,917,763	111.68%
	1986	2,666,429	2,426,547	102.33%
	1987	2,980,357	2,869,733	101.85%
	1988	3,215,013	3,106,921	107.60%
Damage to the Vehicle	1984	1,750,277	1,733,252	68.64%
	1985	1,916,446	1,829,126	78.55%
	1986	2,286,916	2,136,885	73.42%
	1987	2,466,692	2,383,078	72.48%
	1988	2,740,037	2,624,901	75.29%
All Sections	1984	4,890,254	4,848,841	86.95%
	1985	5,380,867	5,138,134	95.20%
	1986	6,438,113	6,012,258	92.24%
	1987	7,120,548	6,853,381	93.47%
	1988	7,963,636	7,635,070	94.00%

507

All figures in thousands of dollars.

The following loss ratios by quarter in fact suggest that 1989 could become the worst year yet for this class.

Year	1st	2nd	3rd	4th
1984	78.90%	73.00%	81.80%	100.30%
1985	91.00%	84.30%	86.30%	110.90%
1986	89.70%	81.50%	85.60%	95.80%
1987	81.80%	80.40%	87.40%	97.70%
1988	90.30%	81.10%	89.90%	105.60%
1989	92.70%	85.60%		

The results by province show a wide variety, however it should be noted that those for Manitoba, Saskatchewan and British Columbia do not include the results for the compulsory coverages, which are the monopoly of government insurers, and those for Quebec do not include the results of the Régie, which covers all bodily injury losses occurring within the province.

Results by province in 1988 were as follows :

	Newfoundland	76.36%
508	P.E.I.	89.14%
	Nova Scotia	88.75%
	New Brunswick	78.99%
	Quebec	75.15%
	Ontario	95.40%
	Manitoba	36.88%
	Saskatchewan	57.36%
	Alberta	89.76%
	British Columbia	55.86%

Reinsurance of automobile is almost entirely on an excess of loss basis, consequently reinsurers are more able to name their own price for the coverage they give. As a result, their loss ratio has been lower than that of the market as a whole, however since excess of loss premiums are net of commission, it is not directly comparable.

Reinsurers' loss ratios in this class have been 98.13% in 1986, 92.29% in 1987 and 84.27% in 1988.

Liability

Liability business continued its steady improvement from loss ratios in excess of 100% at the beginning of the 1980's, producing a result of 60.89% in 1988. However, the drop in written premium in 1988 does not bode well for 1989.

Results for liability in the last five years have been as follows :

Year	Net Premiums Written	Net Premiums Earned	Loss Ratio
1984	571,640	547,575	102.35%
1985	812,699	679,185	88.94%
1986	1,309,876	1,109,206	77.81%
1987	1,390,393	1,321,947	73.60%
1988	1,350,993	1,363,106	60.89%

All figures in thousands of dollars.

509

The quarterly results are beginning to show this deterioration, although the relatively small premium volume for the class inevitably makes the results more volatile than for automobile and property.

Quarterly results have been as follows :

Year	1st	2nd	3rd	4th
1984	99.1%	102.1%	101.0%	125.6%
1985	98.8%	93.5%	93.4%	103.4%
1986	64.5%	72.7%	73.3%	95.8%
1987	65.6%	64.4%	61.2%	98.1%
1988	66.4%	79.1%	60.2%	62.0%
1989	80.4%	70.6%		

These are of course accounting year results, not underwriting year, so that they do not fully reflect the results on current business.

Again the smaller premium volume produces more erratic results by province, however in every province except New Brunswick, insurers would have done no worse than a small underwriting loss and, in most cases, would have had an underwriting profit.

The results by province in 1988 were as follows :

Newfoundland	33.36%
P.E.I.	27.45%
Nova Scotia	31.64%
New Brunswick	67.35%

Quebec	55.73%
Ontario	61.31%
Manitoba	65.91%
Saskatchewan	56.61%
Alberta	39.49%
British Columbia	62.98%

510 Since reinsurers write most of their liability business also on an excess of loss basis, their results do not match those of the industry as a whole and, in fact, have been substantially worse – 101.75% in 1986, 95.67% in 1987 and 87.40% in 1988.

Other Classes

Results for the last five years in other classes have been as follows :

Class	Year	Net Premium Written	Net Premium Earned	Loss Ratio
Surety	1984	83,391	78,236	44.77%
	1985	96,556	89,909	41.62%
	1986	95,918	94,790	47.65%
	1987	111,228	105,824	26.27%
	1988	136,470	124,650	28.84%
Marine	1984	66,596	65,333	69.83%
	1985	71,464	69,746	49.44%
	1986	75,515	73,933	57.28%
	1987	81,800	78,780	63.31%
	1988	86,525	86,967	65.23%
Aircraft	1984	55,447	49,972	81.73%
	1985	59,343	58,077	56.42%
	1986	82,595	77,167	42.50%
	1987	88,290	87,351	47.33%
	1988	67,157	66,663	46.82%
Fidelity	1984	37,749	33,674	61.39%
	1985	50,319	41,489	70.93%
	1986	70,627	59,431	23.99%
	1987	80,588	79,968	26.65%
	1988	82,735	84,089	35.82%

Hail	1984	22,157	22,041	76.14%
	1985	23,097	22,428	39.20%
	1986	17,118	17,756	51.53%
	1987	15,596	15,842	45.66%
	1988	15,849	15,755	101.83%

All figures in thousands of dollars.

In all classes except hail, the results have held to levels similar to 1987. Hail, on the other hand, had a very poor year in 1988 and it will be interesting to see if this will drive total premium income back up to the levels which existed at the beginning of the decade.

511

All Classes⁽⁵⁾

The rate of increase in outstanding losses, at 15%, was lower in 1988 than in the three previous years and much lower than in 1987, when it was 22%, a surprising change in a year which saw deteriorating results.

The major change, however, was in property, where the increase was only 1%, compared to 20% in 1987. This was offset by an increase in paid losses of 14%, compared to 5% in 1987.

In automobile liability, the rate of increase of outstanding losses has been fairly constant since 1985, at 22% in each year except 1987, when it was 24%.

In general liability, the fluctuation was much more, 17% in 1985, 22% in 1986, 24% in 1987 and down to 13% in 1988. Paid losses, on the other hand increased by only 2% in 1987 and 6% in 1988, after increases of 21% in 1985 and 11% in 1986.

Not surprisingly as automobile results have deteriorated, the ratio of outstanding losses to earned premiums for the liability section of the policy has increased, from 145% in 1984 to 168% in 1987 and 190% in 1988.

For general liability, which has seen a substantial improvement in loss ratio over the same period, the outstanding losses have decreased from 274% of earned premiums in 1984 to 226% in 1988.

⁽⁵⁾ This section covers only federally registered companies and is based on analysis done by J.G. Dovey, Manager for Canada, The Baloise Insurance Company Limited.

The 1988 figure was however a deterioration from that of a year earlier, when it was 204%.



Market Structure

512 The crisis in automobile insurance in Ontario has taken its toll on a number of companies and, along with the positioning of financial institutions resulting from the reform of the legislation governing them, has resulted in some important and continuing structural changes in the market.

Only one insurer has actually been pushed into bankruptcy by the Ontario motor situation, the Advocate General Insurance Company of Canada. It is the first company where unrecoverable losses will be paid for by the industry compensation fund.

Another casualty, although only in terms of ceasing underwriting, not actual bankruptcy, was the Eaton Insurance Company.

Other companies significantly curbed their underwriting of automobile, particularly in the Toronto area. Federated Insurance Company of Canada, Upper Canada Insurance Company, CIGNA Insurance Company of Canada and Co-operators General Insurance Company, the largest in the province, all restricted their underwriting or withdrew from the automobile market altogether.

Another company, the Prudential of America General, initially announced that it would not write any new policies to families with children between the ages of 16 and 24, however when it discovered that this could contravene discrimination laws, it decided to stop writing any new business entirely in Toronto and two other major urban areas.

More drastic action was taken by the Travelers, which sold its Canadian company to the Zurich and United States Fidelity & Guarantee which sold its Canadian company to Central Capital, a financial services company. Central Capital had already bought the Scottish & York group in 1989 and the Canadian General group in 1987.

Also up for sale are the Metropolitan Insurance Company, the larger of the two general insurance company subsidiaries of Met-

ropolitan Life, and two Canadian owned companies, Pafco Financial Services and Canadian Surety Insurance Company.



Reinsurance Market

With almost all reinsurers operating in Canada being owned outside Canada, the changes in the reinsurance market usually come from outside as well. This is particularly true as European companies reorganize to prepare for major changes in their market in 1993.

As a result, although there are just as many reinsurers licensed in Canada, there are fewer owners.

For example, the Swiss Re Group now has three subsidiaries operating independently in Canada – Canadian Re, Switzerland General and Union Re – in addition to their Canadian branch.

SCOR/U.A.P. Re have both the SCOR Re of Canada and General Security of New York.

Gerling Konzern have the Gerling Global Re and Frankona Re. The GAN have Transcontinentale and GAN Canada, and there are a variety of other similar links.

While a consolidation of these companies' various interest in Canada may come about in the years ahead, and could result in a reduction of as much as 30% on the number of reinsurers in the market, there would be little reduction in the capacity available.

On the other hand, more reinsurers are seeking to become licensed in Canada. The Kölnische Ruck has just received its licence and the American Insurance Company, a subsidiary of Fireman's Fund, is expected to be licensed in the near future. Several others are reported to be seeking a license, although licenses are harder to come by now than ever before and it is not certain that they will succeed, at least in time to write business for 1990.



As the insurance industry wrestles with changes both within and without, the combination of an economic slowdown and high interest rates, along with the chronic over-capacity, do not offer a likely climate for short-term improvement in results.

However, with the future form of Ontario automobile now almost certainly known and the prospect of the reform of financial institutions regulation being completed in 1990, at last it will be able once again to address itself to problems largely within the industry's control.



Garantir le risque thérapeutique⁽¹⁾

par

Henri Margeat⁽²⁾

A therapeutic risk may occur at any time before, during or after surgery, and its seriousness varies from case to case.

515

Insurers offer coverages which now make it easier for victims to obtain compensation, pitting the advocates of the old school of thought who uphold the personal accident theory (« l'individuelle accidents ») against the advocates of modern thought who uphold advance payment, on recovery (« l'avance sur recours »). In his article, Henri Margeat, a director of UPA, strongly defends the latter.



Le risque thérapeutique en chirurgie existe et sa fréquence se développe à la mesure de la confiance manifestée dans le savoir-faire des chirurgiens. D'où l'utilité d'en préciser les contours et d'examiner comment il est possible d'en réparer les conséquences, soit en nature, soit en argent. Les assureurs proposent des garanties pour ce risque dont les contours méritent d'être précisés.

Le risque thérapeutique en chirurgie, c'est l'incident de parcours survenant au cours d'un acte opératoire, pré-opératoire ou post-opératoire, quelle qu'en soit la gravité.

Certains ont nié son existence, voire sa fréquence, en insistant sur la difficulté de l'individualiser, de le distinguer des conséquences dites « normales » ou prévisibles de l'intervention.

Pourtant, de même que Galilée affirmait que la terre tournait, de même tout individu possédant l'usage de ses facultés mentales apprend, par la lecture de la presse ou l'information en provenance de ses proches, que l'incident opératoire se produit chaque jour, en

⁽¹⁾ Ce texte a paru originairement dans *L'Argus*, Journal international des assurances, Paris, n° 6125, 18 août 1989.

⁽²⁾ M. Henri Margeat est directeur à l'Union des Assurances de Paris.

n'importe quel lieu, dans les établissements les plus réputés et sous les doigts des praticiens les plus expérimentés. Tantôt il en résulte des conséquences bénignes, passant parfois inaperçues, tantôt une invalidité temporaire ou permanente, quelquefois le décès.

Selon la maladie dont souffrait le patient, l'incident est mis au compte de celle-ci, ou jugé prévisible avant l'intervention, ou nettement et indiscutablement distinct de l'évolution normale du processus thérapeutique.

516 Le patient qui s'estime lésé du fait d'un acte opératoire doit apporter la preuve de son dommage, de la faute lourde ou ordinaire du soignant, selon les cas, et du lien de causalité entre le dommage et la faute.

N'étant pas spécialiste en matière médico-légale, ce patient devra subir une ou plusieurs expertises portant sur chacun de ces points.

D'emblée, l'expert lui paraîtra suspect puisqu'il appartient à la gent médicale dont il recherche à priori la responsabilité.

Informé de ces premiers obstacles, le patient, ou ses proches, prendra le chemin d'un cabinet d'avocat qui, lui, aura tendance à conseiller le dépôt d'une plainte afin d'obtenir une expertise dans les meilleures conditions de délai et de coût.

Dans la moins mauvaise hypothèse, et notamment lorsque le soignant auquel le manquement est reproché fournit spontanément toutes les informations nécessaires, un rapprochement sera tenté avec l'assureur de sa responsabilité, lequel décidera, après avoir procédé aux investigations utiles, s'il y a opportunité à proposer une transaction ou à affronter un procès en cas de doute sur l'existence de la faute, du dommage ou du lien de causalité.

Des péripéties plus sérieuses guettent le demandeur sur ce parcours du combattant, à propos de la communication des pièces médicales ; la compétence de la juridiction qu'il convient de saisir (administrative ou judiciaire) ; l'attente, anormalement longue devant les juridictions administratives (cinq à dix ans) ; la disparité de la réparation allouée selon que la décision est prononcée par une juridiction administrative ou judiciaire.

D'où la propension des demandeurs à s'adresser à la juridiction pénale afin de faire pression sur le soignant et, indirectement, sur son assureur. Inutile de souligner que le soignant apprécie peu ce mécanisme qui retentit sur sa réputation.

Signalons, pour compléter le tableau, que la faute des soignants relevant des établissements donne lieu à des exigences quant à son intensité qui relèvent d'une fine casuistique :

Dans les établissements publics, on recherche la faute ordinaire pour le personnel soignant ou de service et la faute lourde s'il s'agit du chirurgien ou de l'anesthésiste par exemple.

517

Dans les établissements privés, on retiendra la faute simple du personnel ou du chirurgien, et la présomption de responsabilité du fait du matériel utilisé.

Précisons enfin que, sauf cas d'exception (chirurgie esthétique par exemple), le chirurgien n'est astreint qu'à une obligation de moyens.

Le dommage réparable, lorsque les conditions de la responsabilité sont remplies, s'entend, en cas de survie, des séquelles proprement dites, de l'aggravation de l'état antérieur du fait des séquelles, de l'aggravation des séquelles du fait de l'état antérieur.

Si l'on fait la synthèse des situations possibles, il existe trois éventualités : ou bien la faute, selon les qualifications requises, est admise ; ou bien il n'y a pas de faute ; ou bien il y a doute sur l'existence de la faute ou de la qualification requise.

C'est un expert qui se prononcera dans la plupart des cas, à moins que le médecin-conseil de l'assureur ne soit suffisamment éclairé. Le juge, qui n'est pas médecin, aura tendance à entériner l'avis de l'expert, bien qu'il ne soit pas tenu de le suivre en raison de son souverain pouvoir d'appréciation.

Le système de responsabilité que nous utilisons n'est plus adapté à notre époque. Il apparaît nécessaire de l'englober dans une autre chose qui soit fiable et rapide.

- L'imagination peut se donner libre cours quant aux solutions :
- ou bien conseiller à nos concitoyens de s'assurer personnellement contre le décès et l'invalidité ;

- ou bien créer un fonds national d'aide aux handicapés ou à leurs proches en cas de décès ;
- ou bien créer une assurance spécifique.

L'assurance spécifique existe depuis mars 1988 et son coût est abordable. Il s'agit d'une garantie de paiement immédiat, comportant une avance sur le recours qui sera éventuellement exercé contre le fautif s'il est identifié.

Le rôle de l'assurance avance sur recours

518

L'idée de cette garantie est apparue en 1976. Mais il a fallu attendre la loi du 5 juillet 1985 (loi Badinter relative aux accidents de la circulation) pour lui donner son essor. La loi du 13 juillet 1930, codifiée depuis, retenait deux types d'assurances : de dommages permettant à l'assureur qui a payé de se retourner contre un fautif ; de personnes (individuelle, vie) interdisant à l'assureur de se faire rembourser par le tiers fautif.

La proposition faite en 1976 consistait à traiter la garantie d'indemnisation immédiate d'une victime d'accident comme une assurance de dommages ouvrant droit, pour l'assureur qui indemnise, à recours contre le responsable.

Ce régime juridique fait disparaître, pour l'assuré, le droit à cumul de la réparation reçue avec celle éventuellement due par le tiers responsable.

L'avantage réside dans l'abaissement du coût de la cotisation et dans l'indemnisation immédiate pour le compte du tiers.

La victime d'un accident thérapeutique n'a plus à rechercher le ou les responsables de son dommage : son assureur s'en chargera plus tard, s'il y a lieu, après l'avoir indemnisée selon le droit commun, c'est-à-dire comme s'il s'agissait d'un accident de la circulation.

L'UAP a mis au point trois projets : une garantie avance sur recours, souscrite par une famille, à l'année ; une garantie avance sur recours, souscrite avant l'acte opératoire ; une garantie individuelle, classique, à souscrire avant l'acte opératoire.

Ce dernier type de garantie présentait un risque d'antisélection élevé.

En effet, ne souscrivaient par principe que les patients confrontés à une intervention lourde. D'autre part, les établissements ne manifestaient aucun enthousiasme, ce qui se comprend, pour laisser entendre qu'une opération pouvait entraîner un incident de parcours.

Aussi l'UAP préféra-t-elle s'engager avec la première formule, en s'adressant à sa clientèle déjà titulaire d'une assurance maladie. Cet essai permettait, dans l'esprit de ses promoteurs, d'éluder tout le phénomène d'antisélection.

C'est dans le courant de l'année 1989 qu'une tentative sera faite avec la troisième formule, et ultérieurement avec la deuxième.

519

Le coût de la formule mise à l'essai a été fixé à 50 F par famille titulaire d'un contrat maladie, sur la base d'une étude faisant apparaître une composition de trois personnes par contrat, auquel la garantie sécurité thérapeutique est fournie en annexe. Il en résulte donc une cotisation moyenne de 17 F par personne et par an. À ce jour, 82% des assurés acceptent de payer ce complément de 50 F par contrat.

Il est certes prématuré de tirer un enseignement à partir de cet essai. Mais il est permis de penser qu'une fois l'antisélection désamorcée, le risque à courir n'apparaît pas catastrophique.

L'émergence laborieuse de la garantie du risque thérapeutique en France a suscité aussitôt une réaction révélatrice d'un état d'esprit bien connu chez nous : la peur du changement, qui repose sur trois fondements :

- la crainte chez certains praticiens de devoir répondre d'incidents ne donnant lieu jusqu'ici à aucune réaction de la part des patients ;
- la crainte, chez leurs assureurs de responsabilité, d'avoir à faire face aux recours des assureurs du risque thérapeutique subrogés dans les droits de la victime ;
- la crainte, enfin, chez les assureurs, d'explorer le territoire inconnu du risque thérapeutique.

D'où l'opposition à la subrogation de l'assureur qui paie la victime.

La subrogation est interdite en assurance de personnes, si bien que la victime cumule la prestation d'assurance individuelle avec la réparation espérée en droit commun (responsabilité civile).

Seule exception admise par le législateur (article 33 de la loi du 5 juillet 1985) : l'assureur avance sur recours qui indemnise peut se retourner contre le tiers dont la RC lui paraît engagée.

520 L'opposition à la subrogation constitue un faux problème et la frayeur des assureurs RC face à l'assureur avance sur recours n'est pas justifiée. En effet, ne croyons pas que le coût d'une recherche de RC est de l'ordre de 20 à 30 000F en matière médicale ; une convention de médiation est facile à élaborer entre assureurs de RC et d'avance sur recours et le soignant ne sera pas « traîné », en règle générale, devant un tribunal.

En conclusion, un train peut certes en cacher un autre, mais pourquoi se précipiter sous le premier au motif que l'on risque de passer sous le second ?

Il reste à souligner que cette offensive en faveur de l'individuelle classique, à la souscription de laquelle le Français est plutôt rebelle, et contre l'avance sur recours, paraît être le fait des assureurs spécialisés en RC médicale.

Ce qui tend à démontrer qu'il s'agit d'une initiative corporatiste à laquelle il serait peu convenable de céder.

D'où l'adoption d'une solution parfaitement respectueuse des prérogatives de la clientèle : la proposition de l'avance sur recours et de l'individuelle classique à l'appui d'une explication claire des avantages et inconvénients de chacune des garanties.

Le risque thérapeutique et sa garantie constituent de vrais problèmes et posent de vraies questions qui appellent de vraies solutions.

À peine celles-ci sont-elles esquissées et mises à l'épreuve que leur finalité – l'amélioration du statut des patients – est remise en cause par des discordances périphériques qui menacent d'apparaître au nom d'intérêts subalternes ou d'un malthusianisme incorrigible.

Est-ce sérieux ? Au public d'en juger, tandis que nous continuerons à démontrer l'existence du mouvement en marchant.

How to Manage the Risk of Product Liability Insurance⁽¹⁾

by

Jenik Radon⁽²⁾

and

Heiner Drucke⁽²⁾

521

Aux États-Unis, l'évolution du droit de la responsabilité civile découlant des produits, autrefois basée sur la notion de faute, s'appuie maintenant sur le concept plus étroit de la responsabilité stricte. Une vive controverse est apparue à ce sujet entre les groupes de consommateurs et les industriels. Cette situation ne peut laisser indifférents les fabricants étrangers qui notent l'augmentation importante des poursuites et surtout l'ampleur des dommages alloués par les tribunaux, de constater les auteurs.⁽³⁾

Ceux-ci ont tenté de répondre globalement à la question suivante : « Comment gérer le risque de la responsabilité de produit ? ». Si l'étude traite du risque de responsabilité du fabricant d'un produit exporté (le cas des États-Unis dans le cadre du libre-échange), nous avons choisi de publier ici la deuxième partie, consacrée à l'assurance de la responsabilité des fabricants.



(1) Ce texte a paru dans la *Revue générale de droit*. Il a été préparé à l'occasion du colloque tenu le 18 octobre 1989 à l'Université d'Ottawa, sous le thème « Comment maîtriser les risques dans les contrats internationaux ». Nous le reproduisons avec l'autorisation de M^e Louis Perret, vice-doyen de la faculté de droit de l'Université d'Ottawa, et celle de M. Ernest Caparros, directeur de la *Revue générale de droit*.

(2) Font partie respectivement de Radon & Ishizumi, New York et de Rechtsreferendar, Bonn.

(3) "In 1985, 13,554 product liability suits were filed in federal district courts, compared with 1,579 in 1974, a 758% increase. The average product liability award rose from \$393,580 in 1975 to \$1,850,452 in 1984, a 370% increase (see Berger, *The Impact of Tort Law Development on Insurance*, 37 Am. U.L. Rev. 285, 292 (1988))."

Part II – Product Liability Insurance

522

The broad application of strict liability not only in manufacturing flaw-cases, the rejection of state-of-the-art defense in the area of design defects by some courts, and the almost incomprehensible broad range of the duty to warn demonstrate the high financial risk manufacturers and sellers are facing. This development has already had a major impact on companies in the United States. Firms from a wide range of industries like aerospace, pharmaceutical, chemical, food processing, plastics, farm equipment, packaging, machinery, computer, pesticides are reported to have stopped developing some of their new products because potential liability risks were too high. Other companies have started removing established products from the market out of the same fear.⁽⁴⁾ The threat is not so much caused by anticipating that some of the company's goods might be defective due to a manufacturing flaw. What really concerns the American industry is that, in defective design cases, even if proper attention has been given to the technological know-how existing at the time the product is developed, a court applying strict liability may still retrospectively deem the product unsafe.⁽⁵⁾ Furthermore, even compliance with state or federal safety rules and receiving official approvals from security agencies are no safeguard against liability.⁽⁶⁾ The whole question of liability is thereby left to the court system whose decisions are sometimes perceived by the defendant companies as ordeals, i.e. hard, completely unpredictable and stemming from an incomprehensible logic. To safeguard against these high financial risks acquiring insurance coverage is nothing, if not a must.

1. The Negotiating Process

Insurance companies themselves have given the advice that one should start negotiating at least three months before the date insurance coverage is needed. The same amount of time should also be taken into account prior to the expiration of a current insurance policy.⁽⁷⁾ Only in theory, insurance agents/brokers have access to all insurance offered. Since insurance companies have limited the num-

⁽⁴⁾ *Insight Magazine*, August 29, 1988, at 38.

⁽⁵⁾ *Id. supra*, at 39-40.

⁽⁶⁾ *Rumsey v. Freeway Manor Minimax*, 423 S.W. 2d 387 (Tex. App. 1968); *Joncscuc v. Jewel Home Shopping Service*, 306 N.E. 2d 312, 316 (Ill. App. 1974).

⁽⁷⁾ Larsen, "Alternatives to Traditional Product Liability Insurance," in *Product Liability: Weathering the Storm*, 86, 87 (1986).

ber of agencies with whom they work, the bidding process is best started by engaging several brokers/agents.

Every negotiating process aims at acquiring insurance both for prospective damage awards and for claim settlements as well as litigation expenses. Because nowadays insurance companies in the field of product liability do not use any form of standardized contract, all details of the insurance contract have to be negotiated. Special attention should be paid to the amount of insurance to make sure that possible liability claims as well as attorney fees are adequately covered.

523

A critical question is whether punitive damages are also insurable. This is permitted in 21 American states. Though only a small fraction of product liability cases result in punitive damages, they have been awarded with increasing frequency.⁽⁸⁾ In some states, e.g. California, courts have granted punitive damages even in strict liability cases. Punitive damages awards depend on the reprehensible conduct and the wealth of the defendant.⁽⁹⁾ In some court decisions, several millions of dollars were awarded.⁽¹⁰⁾ Therefore, bigger corporations are confronted with very costly premiums if they want to acquire insurance coverage for punitive damages.

The rising number of product liability law suits and damage awards during the last ten years have caused huge underwriting losses in the insurance industry and quite a number of insolvencies of liability insurers.⁽¹¹⁾ This development has triggered a debate on whether product liability insurance is still affordable and available and effectively questions the traditional assumption that affordable insurance is readily available.⁽¹²⁾ Nevertheless, in most areas, insurance coverage is still provided. Fields in which insurance is difficult

⁽⁸⁾ Berger, *supra* note 3, at 314.

⁽⁹⁾ *Morris v. Parke, Davis & Co., a Div. of Warner-Lambert*, 573 F. Supp. 1324 (1983).

⁽¹⁰⁾ *Dorsey v. Honda Motor Co., Ltd.*, 655 F.2d 650, 857-58 (5th Cir. 1981) (\$5 million; the court found manufacturer consciously disregarding known design defects); *Grimshaw v. Ford Motor Co.*, 119 Cal. App. 3d 757, 174 Cal. Rptr. 348 (1981) (\$3.5 million because manufacturer consciously marketed product with design defect); *Tetuan v. A.H. Robins Co.*, 241 Kan. 441, 738 P.2d 1210 (1987) (\$7.5 million).

⁽¹¹⁾ Total underwriting losses between 1979 and 1984 were \$55 billion; during the two year period of 1984/1985, at least forty insurance companies became insolvent (Berger, *supra* note 3, at 317).

⁽¹²⁾ See e.g. Berger, *supra* note 3, at 315-321.

to obtain are pollution liability, medical malpractice and municipal liability.⁽¹³⁾

2. How Are Insurance Premiums Determined

524

The principle idea of insurance is risk-sharing. Each member (policyholder) of a specific group is facing the same kind of economic risk. Each member then contributes a certain amount (premium) that is less than the policyholder would lose if the risk materializes.⁽¹⁴⁾ Insurance companies have therefore established thousands of different classes in order to form homogeneous groups of more or less similar risks. A potential policyholder is placed into one of these classifications depending upon the characteristics of the risk and the coverage needed.⁽¹⁵⁾

The premium each individual policyholder has to pay is based on the losses of all policyholders in that specific class. Since only some class members are supposed to suffer losses while the majority is expected to be free from losses, premiums will nevertheless increase for the class if the number of claims, lawsuits and damage awards turns out to be higher than foreseen.⁽¹⁶⁾ Thus, premiums, which are generally calculated on a nationwide basis⁽¹⁷⁾, reflect the rising number of lawsuits, damage awards and settlement costs in the U.S. litigation system.⁽¹⁸⁾

Whether the individual claims record of a (prospective) policyholder influences the insurance rate to be paid depends on the size of the insured's business. For small policyholders, their individual claim record is too limited to draw any conclusions for the future, even if their past experience is measured over several years. Therefore, their premium is based on the average loss experience of all similar small policyholders.⁽¹⁹⁾ Only the claim record of the largest policyholders can be used to estimate their future losses. In this case,

⁽¹³⁾ "Questions and Answers on Insurance Availability," in *Product Liability: Weathering the Storm*, 61, 74 (1986).

⁽¹⁴⁾ *Supra* note 13, at 66.

⁽¹⁵⁾ *Supra* note 13, at 71.

⁽¹⁶⁾ *Supra* note 13, at 69.

⁽¹⁷⁾ Berger, *supra* note 3, at 313.

⁽¹⁸⁾ It is stated that premiums on the U.S. market are twenty times higher than in Western Europe (Schwartz & Bares, *Federal Reform of Product Liability Law: A Solution that Will Work*, 34 *Def. L.J.* 19, 22 (1985)).

⁽¹⁹⁾ *Supra* note 13, at 70.

the premium may be fixed on a purely individual basis. The rates of most policyholders are usually based on an average figure and are readjusted according to the individual claims experience. Therefore, if the individual policyholder's experience turns out to be better than anticipated, the premium will (or, at least, should) be reduced. Similarly, if it is worse, the premium will be increased.⁽²⁰⁾ This shows that, in order to lower insurance costs, policyholders are well advised to design and manufacture their products in the safest way under the existing circumstances and to issue warnings and instructions on how to use the product.

525

⁽²⁰⁾ *Supra* note 13, at 70.

L'assureur-vie face aux exigences d'un marché en évolution⁽¹⁾

par

Denis Moffet⁽²⁾

526

In his article, our collaborator first describes the savings market in Canada and shows how life insurance competes with other types of savings. He then describes the life insurer's need to adapt and, more particularly, the difficulty in reconciling the sales function with the consulting function.

Can the same person excel in both sales and consulting? According to the author, this is possible if the individual has the proper university background.



En choisissant le titre de cet exposé, j'ai quelque peu hésité entre les mots *évolution* et *révolution*. Selon le *Petit Larousse*, une *évolution* est une série de transformations successives tandis qu'une *révolution* est un changement brusque et violent de la structure sociale.

Pour plusieurs intervenants du milieu des assurances, les mouvements engendrés par le décloisonnement, d'abord des institutions financières, puis des intermédiaires de marché, tiennent davantage de la tornade que de la brise printanière.

Ceux-là auraient sans doute préféré que j'opte pour le mot *révolution*. Ils pourront cependant se consoler en se remémorant cette parole de je ne sais quel sage : « Une *évolution* n'est peut-être après tout qu'une *révolution* qui n'en a pas l'air ».

⁽¹⁾ Le présent article a fait l'objet d'une conférence présentée le 8 juin 1989 au congrès de l'Association provinciale des assureurs-vie du Québec, dans le cadre de l'atelier intitulé « La formation : une clé pour l'avenir ». Les tableaux dont il est fait mention dans le texte ont été volontairement omis.

⁽²⁾ M. Denis Moffet est directeur de la Chaire en assurance de l'Université Laval.

Mon exposé va comporter deux parties. Une première partie a comme objectif de décrire le marché de l'épargne au Canada en faisant ressortir comment l'assurance-vie est en concurrence avec les autres formes d'épargne. La deuxième partie sera consacrée aux nécessités d'adaptation de l'assureur-vie en faisant ressortir, de façon plus particulière, les exigences parfois difficiles à concilier de la fonction de vente et de la fonction de conseil.

I. Évolution du marché de l'épargne

De 1961 à 1987, le revenu personnel disponible (RPD) *per capita* au Canada est passé de 1 475 \$ à 14 199 \$ (voir « Tableau 1 »). Pendant ce temps, l'épargne totale *per capita* passait de 48,85 \$, ou 3,31% du RPD, à 1 357,54 \$, soit 9,56% du RPD. On constate que l'épargne totale a atteint un sommet en 1982 : elle représentait cette année-là 18,31% du RPD.

527

Pendant cette même période de temps, l'épargne effectuée sous forme d'assurance-vie passait de 30,87 \$ (ou 2,09% du RPD) à 391,73 \$ (ou 2,25% du RPD). De 1961 à 1987, on constate que l'épargne sous forme d'assurance-vie s'est maintenue d'une façon assez stable aux alentours de 2% du RPD.

D'autre part, on constate que les autres formes d'épargne, alors qu'elles ne représentaient que 1,22% du RPD en 1961, représentaient 7,31% du RPD en 1987. Il apparaît clairement que la position relative de l'assurance-vie se détériore lorsque le taux d'épargne augmente.

Au cours des cinq dernières années, le taux d'épargne a diminué et, conséquemment, la position relative de l'assurance-vie s'est améliorée. Ainsi, en 1982, pour chaque dollar d'épargne affecté à l'assurance-vie, près de huit dollars étaient affectés à d'autres formes d'épargne tandis qu'en 1987, le rapport était de un à trois (3,25).

À la lumière de ces données, il est clair que l'importance relative des compagnies d'assurance-vie a diminué considérablement. Le « Tableau 2 » ne fait que confirmer cette situation ; on y voit en effet qu'au début des années 60, les actifs des compagnies d'assurance-vie représentaient près de 30% des actifs de toutes les institutions financières canadiennes alors qu'en 1987, leur part n'est plus que de 14%. On constate que la position relative des compagnies d'assurance-vie,

en ce qui a trait aux actifs, s'est largement améliorée depuis 1982, année où le taux d'épargne a commencé à diminuer.

Si les compagnies d'assurance-vie désirent améliorer leur position parmi les institutions financières, diverses possibilités se présentent :

1. augmenter leur part du marché de l'épargne personnelle ;
2. agrandir leur marché potentiel ;
3. diversifier leurs activités.

528

Chaque compagnie d'assurance-vie doit élaborer sa politique de développement dans le contexte que nous venons de décrire. Une compagnie donnée est en concurrence avec les autres compagnies d'assurance-vie d'une part, et avec les autres institutions financières d'autre part.

Dans une optique de concurrence face aux autres institutions financières, les compagnies d'assurance-vie ont alors un intérêt commun. Elles ont avantage à s'entendre sur des positions qu'elles partageront : recherche portant sur des nouveaux produits ou de nouvelles méthodes de mise en marché, formation des représentants, messages publicitaires, *lobbying* politique, etc. . .

Dans un marché à faible croissance, on peut s'attendre à une forte concurrence entre les différents producteurs, cette forte concurrence pouvant se traduire, à plus ou moins brève échéance, par une plus grande concentration. Il est à noter que tout gain d'une part du marché, au détriment d'un concurrent, est alors fort onéreux. Outre le marché de l'assurance-vie, le marché de la bière et le marché de l'alimentation sont d'autres exemples de marchés où la croissance est faible et où l'on observe une forte concurrence se traduisant d'ailleurs par une tendance vers plus de concentration.

Une solution au problème de la stagnation du marché est la diversification des activités ou, en d'autres mots, l'intégration horizontale. La Loi 75, mise de l'avant par le gouvernement du Québec en 1984, a permis aux compagnies d'assurance-vie d'étendre leurs activités aux opérations d'épargne et de crédit, aux opérations de fiducie et aux opérations de courtage ; on a alors commencé à parler de décloisonnement des institutions financières.

Par la Loi 75, les compagnies d'assurance-vie détenant une charte de la province de Québec se voient attribuer un avantage relatif dans la concurrence que se livrent les institutions financières pour gérer l'épargne des personnes.

II. Les fonctions duales de l'assureur-vie : la vente et le conseil

En première partie, j'ai tenté de mettre en évidence la concurrence existant entre l'assurance-vie (incluant les rentes viagères) et les autres formes d'épargne. D'autre part, l'analyse présentée a fait ressortir que l'importance relative, par rapport aux actifs, des compagnies d'assurance-vie a diminué depuis le début des années 60.

529

À titre d'illustration, les actifs de la Banque Royale sont de 110 milliards \$, soit un montant comparable à la valeur des actifs combinés de toutes les compagnies canadiennes d'assurance-vie. Encore à titre d'illustration, la Banque Nationale, la sixième banque canadienne en importance, a des actifs de 31 milliards \$, par comparaison à des actifs de 24 milliards \$ pour la Manufacturers Life, qui est la plus importante compagnie canadienne d'assurance-vie.⁽³⁾

Comme je l'ai déjà signalé, le décloisonnement enclenché au Québec a permis aux compagnies d'assurance-vie d'envahir les autres piliers financiers. C'est un décloisonnement unidirectionnel par rapport aux banques, qui, elles, sont sous législation fédérale. Advenant un décloisonnement multidirectionnel, il faut bien comprendre que les banques disposeraient alors de moyens financiers susceptibles d'amener certains à regretter le confort sécurisant du cloisonnement des activités financières.

Quoi qu'il en soit, l'assureur-vie se retrouve dans un joyeux champ de bataille. Il se trouve assailli de tous côtés et son véhicule de combat ne jouit pas de la même force d'accélération que ceux de ses adversaires. Pour s'en sortir, il lui faudra plus d'audace et de dextérité. Ce qui n'empêchera pas bon nombre de ses compagnons d'armes de rester au champ d'honneur.

Plus d'audace peut signifier l'élargissement de ses activités de façon à pouvoir répondre aux différents besoins d'épargne de ses clients ; je fais alors allusion au cumul de permis.

⁽³⁾ *Financial Post*, Silver Anniversary Edition, Summer 1989, p. 169.

Plus d'audace peut aussi signifier, pour l'assureur-vie, une réorientation de son activité première. Puisque le décloisonnement s'est accompagné de la formation de conglomerats financiers, on peut fort bien imaginer des réorientations de carrière s'effectuant à l'intérieur d'une même organisation.

530 Plus de dextérité signifie plus de compétence professionnelle, celle-ci pouvant s'obtenir tant par la formation académique régulière (au cégep ou à l'université) que par la formation continue offerte par les associations professionnelles. À mon avis, il n'y a aucune opposition entre ces deux types de formation. Bien au contraire, j'ai plutôt de la difficulté à imaginer comment l'une pourrait aller sans l'autre.

Comme je l'ai déjà dit devant certains de vos membres⁽⁴⁾, je répète aujourd'hui à quel point il m'apparaît important, pour une profession recherchant le respect du public tant au niveau de la compétence qu'à celui de la déontologie, de fixer des exigences élevées pour accéder à la profession.

Étant donné l'élargissement des activités de l'assureur-vie que permet le décloisonnement des intermédiaires de marché, étant donné aussi l'augmentation du degré de sophistication du public, il m'apparaît évident que la fonction de conseil gagnera en importance.

Dans un passé pas si lointain, on avait coutume de dire : *Life insurance is sold not bought*. Dans cette optique, les compagnies d'assurance recrutaient de « bons vendeurs » comme agents. Quand on parle d'un « bon vendeur », on parle d'une personne qui, d'instinct, peut vendre à peu près n'importe quoi, à n'importe qui. À la limite, on dit d'un « bon vendeur » qu'il peut même vendre un réfrigérateur à un Esquimau.

Peut-on être à la fois un « bon vendeur » et un « bon conseiller » ?

Au risque de simplifier, je dirais que les qualités d'un « bon vendeur » sont surtout des qualités innées tandis que les qualités d'un « bon conseiller » sont davantage des qualités acquises.

Pour moi, un « bon vendeur » fait appel, dans ses rapports avec un client, aux impressions, à l'émotion et utilise son sens de la per-

⁽⁴⁾ Moffet, Denis, « L'assureur-vie dans un monde en transformation », conférence présentée devant les membres de l'Association régionale des assureurs-vie de Québec, 26 janvier 1989.

suasion. Tandis qu'un « bon conseiller » fait plutôt appel aux démonstrations, à la raison et à son sens de l'écoute.

Évidemment, il n'est pas exclu qu'une même personne puisse jouer dans les deux registres au gré des circonstances. D'ailleurs, j'ai déjà lu la phrase suivante : « La logique fait réfléchir et les sentiments font agir ».

Selon ma vision des choses, le besoin de formation académique est moindre si l'industrie désire recruter de « bons vendeurs » comme agents. Il faudrait même se demander si trop de formation, basée sur la logique et le raisonnement formel, ne constituerait pas une entrave à l'épanouissement des qualités innées d'un « bon vendeur ».

531

Il faut comprendre cependant que si l'industrie désire recruter de « bons conseillers », elle devra alors rechercher des candidats ayant une formation basée davantage sur la logique et le raisonnement formel.

Je suis d'avis que si les intermédiaires de marché veulent que leur profession jouisse un jour d'un prestige comparable à celui des comptables agréés, des notaires ou des avocats (leurs concurrents en ce qui a trait à la fonction de conseil), il est essentiel qu'un programme de formation de premier cycle universitaire soit exigé pour accéder à la profession.

Unlicensed Reinsurance – Uncollectable Dilemma⁽¹⁾

by

Christopher J. Robey⁽²⁾

532

Recouvrer une réclamation d'un réassureur, qu'il soit ou non agréé, peut s'avérer compliqué dans les trois cas suivants :

- lorsque le réassureur est incapable de payer ;*
- lorsque le réassureur refuse de payer ;*
- à la suite d'une catastrophe ayant pour effet de réduire la liquidité du marché.*

Quoiqu'un grand nombre d'entreprises canadiennes devront faire face à des problèmes de réassurance non recouvrable, seules quelques-unes d'entre elles en subiront des conséquences graves. Au Canada, le marché des réassureurs agréés n'a pas connu de faillites, et les réassureurs qui se sont retirés du jeu l'ont fait d'une manière responsable.

Les problèmes actuels seraient principalement liés aux réassureurs non agréés ; toutefois, même dans les années 70, lorsque le marché de la réassurance agréée était considérablement plus restreint qu'aujourd'hui, il était rare que les affaires proportionnelles fussent placées auprès de réassureurs non agréés, et la majorité des affaires en excédent de sinistres, surtout celles exposées au risque, étaient également placées sur le marché agréé.



The collection of claims from reinsurers, whether licensed or unlicensed, can be of concern in three circumstances :

- where the reinsurer is unable to pay ;

⁽¹⁾ This article was originally published in 1989, in the technical bulletin of the Canadian Insurance Accountants Association.

⁽²⁾ Mr. Christopher J. Robey is an executive vice president of B E P International Inc., member of the Sodarcam Group.

- where the reinsurer is unwilling to pay ;
- following a catastrophe which undermines the liquidity of the market as a whole.

The situation with a reinsurer in liquidation, where it is known that it cannot pay its debts, is the most straightforward. The ceding company knows that it will not receive 100 cents on the dollar for monies owed and this is reflected in its financial statement.

In addition, the reinsurer will give little commercial consideration to items in dispute. Indeed, the liquidator could be charged with failing in his duty if he pays out money for which the reinsurer is not clearly responsible.

533

It can be disconcerting for a ceding company suddenly to find itself discussing, either directly or through an intermediary, with someone who has absolutely no reason to be accommodating and this can put a severe strain on the sometimes too loosely drafted wording of the reinsurance contract.

Dealing with a reinsurer able but unwilling to pay is much less straightforward.

Normally, such a reinsurer is solvent, but has lost a lot of money dabbling in reinsurance. It is either being run off completely or, as often as not, it continues to write an insurance portfolio while running off its reinsurance acceptances.

Again, the ceding company finds itself dealing with a reinsurer who has no reason to be accommodating. Often, the run-off is handled by a lawyer or accountant who, while fully competent to apply the letter of the contract, has little understanding of, or desire to understand, the commercial climate in which it was negotiated.

Protecting the cash flow and reducing the ultimate liability can become the key considerations. This will normally take the form of ensuring that every letter of the contract is followed, with every "i" dotted and every "t" crossed, before parting with any money. The nature of the reinsurance business is such that an approach of this kind can generate substantial delays, along with substantial investment income on the funds withheld.

In the rare case, the tactics can go to the point of bad faith. It is not unknown for a reinsurer to acknowledge the validity of a debt to

a ceding company, but offer to pay only 50 cents on the dollar, arguing that, if the ceding company had to force payment through the courts, it would in any case only realize about that amount after expenses.

534 Insurance Solvency International, which analyses the financial statements of insurance companies around the world, estimates that the world-wide surplus of insurance companies is overstated by U.S. \$10,000,000,000 because of unrecoverable reinsurance. In the United States in 1986, reinsurance recoverables equalled 85% of total policyholders' surplus and it has been suggested that 10% to 20% of this may be uncollectable.

Such is the nature of reinsurance that the impact of uncollectable amounts is felt more strongly by the weaker insurance companies. Those are the companies needing most reinsurance and more likely to be price rather than security conscious in their reinsurance buying. Inevitably, they are therefore more exposed to reinsurers which fail.

Even more exposed are the reinsurers themselves, since the weaker reinsurers would have been unable to attract the better quality business and would have had a portfolio which would tend to compound their problem. In the wide open market of the 1970's, the business available would often have been the retrocessions of other weaker reinsurers, creating the danger of a chain reaction of failures.

While many companies in Canada will have some problems with uncollectable reinsurance, these problems would be serious only for a very few of them. The licensed Canadian market has not seen any bankruptcies amongst reinsurers and those which have withdrawn have done so responsibly.

Those problems which exist would be with unlicensed reinsurers, however even in the 1970's, when the licensed reinsurance market was by no means the size it is today, it was rare for proportional business to be placed with unlicensed reinsurers and the bulk of excess of loss business, particularly at the working level, would also have been licensed.

Those insurers with the greatest difficulties would be the ones which accepted reinsurance themselves, since their retrocessions would have been placed more on the unlicensed market and, inevita-

bly, in some cases with reinsurers now in one form of difficulty or another. Nonetheless, even for these companies, the damage is not fatal, since their reinsurance writings were a small part of their overall volume.

It is true that unlicensed reinsurance has been held responsible, in part, for the failure of some insurance companies in Canada in the last few years. However, the problems were caused more by the unconventional nature of the reinsurance than the fact that it was unlicensed.

It is unlikely that Canadian insurers are building future problems for themselves with unlicensed reinsurers, partly because of the ready availability of reasonably priced licensed reinsurance for most exposures today and partly because of the advance notice received, over several years, of tightened regulations from the Office of the Superintendent of Financial Institutions.

535

However there is one area where the use of unlicensed capacity could prove a blessing for a Canadian insurer – in the wake of a major natural disaster, such as an earthquake in Vancouver or Montreal.

Not only would Canadian reinsurers suffer substantial losses in their catastrophe treaties, but also from their proportional book. Hurricane Gilbert in Jamaica has underlined the size of the catastrophe exposure lurking in quota share and surplus treaties.

The sudden need for cash to pay claims would far exceed the liquidity of the insurers and reinsurers affected. Banks would have their own problems and may not be overly eager to extend credit to an industry which has suddenly suffered a crippling financial blow.

Governments would be more interested in putting money directly into the hands of individuals, and would in any case be facing enormous demands on their welfare, unemployment insurance and possibly workers' compensation funds.

The only other recourse for insurers and reinsurers would be to liquidate some of their own investments.

But they would be selling into a market already devastated by the disaster itself and the subsequent unloading of securities by others. Insurance companies dumping millions of dollars of investments

into such a market would only exacerbate the problem, while at the same time reducing the value of those investments to which they hold on.

The ceding company which has its catastrophe protection placed with unlicensed reinsurers in Germany, Japan or Switzerland however is in a different position. These reinsurers would have only a small amount of Canadian business and almost none of their investments in Canada. Their means of communication would still be intact, their banks unaffected.

536 Suddenly, unlicensed reinsurance would seem the most collectable reinsurance of all.

In practice, however, such is the international nature of the licensed reinsurance market in Canada that Canadian insurers can have the best of both worlds. Licensed catastrophe reinsurance is readily available from reinsurers which have head offices or parent companies outside Canada, insulated from a Canadian disaster almost to the same extent as an unlicensed reinsurer. Such is the standing of these reinsurers in the international insurance community that they can be counted on to provide whatever immediate succour would be needed by their Canadian operations.

It is one time when the almost total lack of Canadian-owned reinsurance capacity would be welcomed.

L'incendiat juvénile : un phénomène urbain⁽¹⁾

par

Cécile Ségal

Arson is one of the most difficult crimes to detect, yet its material costs are considerable and it often has a devastating effect on human beings and on society.

537

We would like to thank the author for allowing us to publish her study on arson committed by youths under 18 years of age. This study outlines the main characteristics of arsonists and concludes with effective preventive measures which can be taken.

This study, published in April 1989, is a summary of 8 months of research carried out by the author concomittantly with a prevention program drawn up by the Quebec City Fire Department in collaboration with 35 juvenile arsonists.



Ce document ne présente pas une étude exhaustive de l'incendiat juvénile. Il résume une recherche, publiée en avril 1989, qui porte sur un ensemble de facteurs associés à cette problématique particulière.

Cette étude a été menée, sur une période de huit mois, en concomitance avec un programme de prévention auprès de 35 jeunes incendiaires de la ville de Québec.

(1) Analyse abrégée d'une recherche faite en 1989 et commanditée par la fondation Conrad LeBlanc et par la Chaire en assurance de l'Université Laval. Nous nous excusons auprès de l'auteur de n'avoir pu publier les nombreux tableaux accompagnant son étude, faute d'espace.

Le lecteur désirant obtenir plus de renseignements au sujet du programme de prévention et connaître les résultats de son évolution pourra s'adresser à M^{me} Cécile Ségal, la responsable de ce projet, chez Moffet et Brochu, au (418) 656-2131 ou au Laboratoire de recherche de l'Université Laval, École de service social, Cité universitaire, Québec (Québec) G1K 7P4.

En revanche, le lecteur désireux d'obtenir une copie intégrale de l'étude de M^{me} Ségal pourra s'adresser à la revue *Assurances*.

Les résultats qui découlent de la description des données du Commissariat des incendies de la ville de Québec permettent de dresser une esquisse du phénomène. L'étude n'a pas procédé par une analyse statistique des données, mais a suffi à nous fournir des résultats quantitatifs intéressants qui suscitent des réflexions et qui peuvent orienter des recherches ultérieures.

Introduction

538 L'incendie volontaire est un des crimes les plus difficiles à détecter. Pourtant, ses coûts matériels sont considérables et ses effets humains et sociaux souvent très pénibles.

L'incendie volontaire commis par des jeunes de moins de dix-huit ans présente trois caractéristiques. D'abord, il forme une part très importante de ce type de criminalité, au moins le tiers au Québec. À Québec, les trois quarts des personnes soupçonnées sont des mineurs. Deuxièmement, l'incendiat juvénile commence à être mieux connu : les risques sont liés à des conditions sociales, des milieux et circonstances, des situations psychologiques identifiables. Particulièrement, le jeu banal avec le feu chez les enfants est un signe d'alarme clair. Enfin, il en résulte non seulement que la prévention est possible, mais aussi que c'est une prévention à faible coût par rapport aux risques évités.

Le problème, certes, est angoissant, mais l'étude effectuée⁽²⁾ éclaire et révèle qui est l'incendiaire juvénile, où, quand, comment il met le feu, où il habite, et permet de conclure sur les conditions nécessaires à une prévention efficace.

1. Un phénomène réel

1.1 Un phénomène fréquent

Au Québec, plus de 40% des personnes soupçonnées d'incendie sont âgées de moins de dix-huit ans et plus du tiers des incendies d'origine volontaire sont allumés par elles.

Dans la région 03, presque la moitié (47%) des incendies volontaires sont allumés par des mineurs.

⁽²⁾ Ségal, Cécile. « L'Incendiat juvénile : un phénomène urbain ». Laboratoire de recherche en service social, Université Laval, Québec, 1989, 120 pages.

Plus encore, en dix ans, de 1978 à 1988, à Québec même, 70% des individus soupçonnés d'incendie volontaire ont moins de dix-huit ans. En 1987 seulement, 35% des feux d'origine volontaire pour lesquels on a trouvé un suspect sont allumés par des mineurs. En 1987 toujours, les trois quarts des suspects identifiés sont des jeunes. C'est qu'il est plus facile de repérer un comportement suspect ou dangereux chez un jeune que chez un adulte.

1.2 Un phénomène en croissance

Jusqu'en 1979, à Québec, le phénomène de l'incendiat juvénile est stable : le nombre de ces incendies n'augmente pas. À partir de 1980, l'augmentation est constante : de 1% par année jusqu'en 1985, de 3% par année en 1986 et en 1987.

539

1.3 Un phénomène coûteux

Plus de 350 millions \$ de dégâts, 116 morts et 582 blessés : ce pourrait être le bilan d'une catastrophe effroyable ; c'est, en réalité, celui des incendies volontaires en cinq ans, de 1980 à 1985.

Seulement à Québec, de 1984 à 1987, les incendies volontaires ont fait plus de 11,5 millions \$ de dégâts. Les jeunes incendiaires ont sur la conscience 40% de ces dommages, c'est-à-dire 4,5 millions \$.

La situation réelle est probablement pire puisque la cause de 60% des incendies n'est pas déterminée.

En 1987, les enfants sont responsables de 5% des dégâts matériels causés par des incendies majeurs (50 000 \$ et plus).

1.4 La prévention : une solution économique

Notre recherche nous éclaire assez pour proposer des solutions avantageuses.

Les Américains, dont la culture s'apparente à la nôtre, ont déjà mis sur pied une batterie de programmes de recherche, mais aussi de prévention :

- Depuis treize ans, plus de 325 programmes de prévention et d'aide aux incendiaires juvéniles ont été mis sur pied.
- À Fall River, au Massachusetts, un an après la mise en place d'un programme, les incendies juvéniles diminuaient de 40%. Aucun des jeunes aidés par le service ne récidivait.

- À Houston, en cinq ans, on a aidé 600 jeunes avec un programme semblable ; quatre seulement ont récidivé.
- On estime que chaque dollar investi dans la prévention évite 27 \$ de dégâts.

À Québec, depuis 1984, on perd chaque année 1 million \$ en moyenne à cause des incendies causés par les jeunes.

Un bon service de prévention coûterait 60 000 \$. Un seul incendie évité suffirait à le rentabiliser.

540 2. Une étude fiable

2.1 Prévention, intervention, recherche

Cinq organismes ont senti qu'on avait besoin de mesurer l'ampleur du phénomène à Québec ; ils y ont mis les efforts nécessaires en créant un service d'aide aux jeunes incendiaires (AJI). Ce sont : la Fondation Conrad Leblanc, la Chaire en assurance de l'Université Laval, le Commissariat aux incendies de la Ville de Québec, le Centre des services sociaux de Québec et la Direction générale de la prévention des incendies du Québec.

Le service a été en place de janvier à octobre 1988. On voulait réduire les risques d'incendies criminels et accidentels causés par les enfants.

Dans cette perspective, nous avons expérimenté à Québec un programme de prévention et d'intervention, et tenté, par une recherche scientifique, de donner un portrait exact de la situation dans ce domaine.

Échantillonnage

Le Commissariat aux incendies avait, depuis 1973, répertorié 410 jeunes suspects. L'avènement de l'informatique en 1978 permet, à partir de cette date, d'avoir plus de renseignements sur 310 cas de jeunes incendiaires.

L'existence d'un fichier similaire pour les adultes nous a permis de comparer le milieu social des jeunes incendiaires avec celui de leurs aînés.

On a ainsi mieux cerné le portrait type de l'incendiaire juvénile selon certaines variables : où met-il le feu ?, quel quartier habite-t-il ?, quel âge a-t-il en moyenne ?, etc.

On a aussi repéré ce qui, dans leur environnement, favorise leur tendance incendiaire.

Nous savons maintenant de façon scientifique ce que ceux qui étaient confrontés au phénomène savaient intuitivement. Les résultats de cette recherche apportent de l'eau au moulin de la prévention.

2.2 Des études qui concordent. . .

541

Nos résultats concordent avec ceux obtenus aux États-Unis. Les Américains ont établi ces données :

- Quarante-trois p. cent des suspects d'incendie en 1985 sont des mineurs (statistiques du FBI). C'est 7% de plus que l'année d'avant. Quarante p. cent des incendies sont causés par eux.
- Dix-sept p. cent des suspects d'incendie en 1977 ont moins de treize ans.
- Soixante-cinq p. cent des incendies allumés par des mineurs sont causés par des enfants de cinq à neuf ans.
- Les enfants de moins de cinq ans sont responsables de 17% des feux mortels, mais ne représentent que 7% de la population.
- En Californie, entre 1980 et 1982, un feu sur trois est allumé par un jeune récidiviste.
- Trente à soixante p. cent des enfants aimeraient jouer avec le feu, ou l'ont déjà fait.
- La plus vieille étude faite dans ce domaine montre que quand un enfant joue plus d'une fois avec le feu, il y a 80% de chances pour qu'il allume un vrai incendie.
- Soixante p. cent des jeunes incendiaires sont simplement curieux ; 40% éprouvent des malaises familiaux ou personnels.
- Plus de la moitié des feux allumés par des jeunes le sont sous les lits d'enfants, dans les garde-robe, dans les garages, dans les salles de bains. Quatre sur dix le sont dehors, près de la maison. . .

3. Qui est l'incendiaire juvénile ?

3.1 Pas toujours un malveillant

L'enfant qui joue avec le feu agit parfois par malveillance, mais le plus souvent, c'est de l'inconséquence. Il peut faire exprès pour jouer avec le feu, sans pour autant vouloir mettre le feu et causer des dégâts.

542 Si nous voulons faire de la prévention efficacement, il faut non seulement aider ceux qui mettent le feu volontairement ou accidentellement, mais aussi ceux qui jouent avec le feu sans que cela ait, jusque-là, eu de conséquences néfastes. . .

3.2 Leur sexe : des garçons surtout

- 1° À Québec, 410 jeunes ont allumé 489 incendies en quinze ans. Neuf fois sur dix, c'était des garçons.
- 2° Ce n'est qu'en bas de cinq ans que cette proportion est moins évidente.
- 3° Les adultes incendiaires sont à 75% des hommes.

3.3 Son âge : la puberté

Au cours des dix dernières années, 70% des incendiaires recensés sont des mineurs, 30% des adultes.

Quatre-vingts p. cent des jeunes soupçonnés depuis dix ans ont entre six et quinze ans. Sur les quinze dernières années, on calcule que l'âge modal (fixé en éliminant les extrêmes qui fausseraient les statistiques) est de dix ans et demi. Les jeunes incendiaires sont donc surtout à la toute fin de l'enfance ou dans leur préadolescence, donc entre neuf et treize ans.

3.4 Pourquoi met-il le feu ?

Les statistiques et la recherche ne nous permettaient pas d'établir les motifs des jeunes incendiaires.

Mais le projet d'intervention⁽³⁾ auprès de 35 d'entre eux nous permet de cerner des tendances, que viennent confirmer les études américaines. Basées sur plus de cas, ces études ont établi des descrip-

⁽³⁾ Bruneau, Marie et Ségal, Cécile. Bilan évaluatif du programme AJI. Centre des services sociaux de Québec.

tions de comportements que notre expérience nous a permis de retrouver dans les mêmes proportions ou presque. . .

Le jeune curieux

Dans notre expérience, c'est plus que le tiers des incendiaires juvéniles. Il y trouve une satisfaction, une sensation de puissance, à manipuler un élément naturel comme le feu. Il le fait par jeu avec d'autres enfants, par défi des règles fixées, ou par simple goût d'essayer. . .

Le jeune qui a besoin d'aide

543

C'est la moitié des jeunes que nous avons rencontrés. Il y a des tensions dans leur famille, dans leur milieu. Ils protestent contre l'attitude de leurs parents. Ils n'arrivent pas à exprimer leurs besoins. Ils sont introvertis, et ne savent comment sortir de leur mal d'aise. Souvent, ils ne s'entendent pas avec les autres enfants et cela se double de difficultés scolaires. . .

Le jeune à handicap sérieux

C'est 15% de la clientèle. Ils ont un jugement défaillant, un désir de provocation, ils sont souvent désœuvrés. Mais le plus inquiétant, c'est qu'ils ont intégré à leur personnalité des troubles sérieux de comportement. Les jeunes qui ont besoin d'aide jouent avec le feu par réaction. Celui qui a un handicap sérieux le fait plus systématiquement, et semble indifférent à ce qu'il provoque.

3.5 La récidive

Les policiers divisent les jeunes incendiaires en monoincendiaires et multiincendiaires. Les premiers n'ont mis le feu qu'une fois. Les seconds ont récidivé.

Onze p. cent des jeunes incendiaires récidivent une fois qu'ils ont été repérés par les policiers. Cela signifie que 89% cessent leur activité une fois identifiés ou encore, récidivent, mais sans se faire prendre. Les 11% de récidive représentent un chiffre conservateur, puisque plusieurs peuvent recommencer sans se faire prendre.

4. Comment, quand et où met-il le feu ?

4.1 Comment

4.1.1 Cas vécus

Deux cas vécus sont très symptomatiques et démontrent que ce ne sont pas que les enfants des autres, mais aussi des enfants comme les autres.

A. 28 mars 1984

544 Deuxième alarme à Québec pour un appartement en flammes. Il y a deux morts. Le père est trouvé dans la chambre. Son fils, âgé de cinq ans, sur le plancher du salon. La mère et le jeune frère étaient absents. Les enquêteurs découvrent que l'incendie est dû à une négligence ou est criminel et, à force de questions, découvrent que l'enfant de cinq ans avait été surpris souvent à jouer avec le feu au cours des cinq derniers mois.

B. 16 mars 1987

Deuxième alarme à Québec. Mais cette fois, tous les occupants de l'immeuble sont sains et saufs, malgré 100 000 \$ de dégâts. Au cours de l'enquête, deux fillettes de huit et neuf ans finissent par expliquer qu'elles jouaient avec une chandelle qu'elles ont échappée. Elles sont sorties de la pièce, ont fermé la porte et ont hésité à prévenir leur grand-mère dans l'appartement voisin. L'une des fillettes en était à son quatrième début d'incendie. Ses proches avaient toujours éteint à temps, sans pompier. L'autre en était à son deuxième et venait de se faire prendre pour vol à l'étalage.

Si un programme de prévention avait existé, comme il y en a aux États-Unis dans des villes plus petites que Québec, ces deux tragédies n'auraient peut-être pas eu lieu. Des proches démunis devant le manège de ces enfants, auraient pu obtenir une aide immédiate sans pénaliser le jeune, et sans déranger les policiers pour des petits « jeux » à première vue anodins.

4.1.2 Des facteurs facilitants

Des facteurs semblent faciliter l'émergence du phénomène.

A. C'est facile de mettre le feu

Les préventionnistes du Service de protection contre l'incendie de la ville de Québec observent dans leurs visites domiciliaires que les allumettes, les briquets, les cigarettes et autres produits inflammables sont fréquemment laissés à la portée des enfants.

Malgré un code municipal qui interdit de jeter quoi que ce soit à la rue, 70% des enfants référés au service AJI en six mois avaient trouvé leurs allumettes sur le parterre public.

De plus, les commerces, selon les préventionnistes, laissent accessibles aux jeunes allumettes, pétards, feux d'artifice, produits inflammables.

545

Les règlements municipaux font-ils défaut ? Est-ce le public qui ne les respecte pas ? Est-ce de la négligence ou de l'ignorance ? Serait-il souhaitable de mettre hors d'atteinte des enfants de tout âge les allumettes, les briquets, les produits inflammables, ou doit-on leur apprendre à s'en servir respectueusement ?.

Ces questions restent en suspens mais devront être approfondies dans les délais les plus brefs pour contrôler l'accès facile aux combustibles que l'on considère comme un facteur incitatif aux événements d'incendiat juvénile.

B. Où est la prévention ?

De 1986 à 1987, il y a eu une baisse de 46% des activités de prévention dans les écoles. Il n'y a plus de visite annuelle systématique, alors que durant une heure et demie on expliquait aux élèves du primaire comment se protéger en cas de feu et quels dangers il représentait. Les préventionnistes (policiers et pompiers) manquent de temps et voudraient posséder plus de techniques pédagogiques pour s'adresser efficacement aux enfants.

C. Les ressources manquent

Souvent, quand on repère un jeune incendiaire, seulement deux solutions sont possibles : le référer au directeur de la Protection de la jeunesse ou le rendre à ses parents avec un bon avertissement.

Seulement un jeune incendiaire sur trois est envoyé à un service d'aide. Les policiers et pompiers ont peu de ressources :

- L'âge moyen du jeune incendiaire est onze ans : trop jeune pour la loi des jeunes contrevenants.
 - La Protection de la jeunesse s'adresse plus aux jeunes qui ont des troubles de comportement très sérieux. Soixante p. cent des jeunes ont besoin d'aide, mais pas forcément de l'autorité du DPJ, qui fait souvent peur aux parents. Les policiers en sont conscients.
- 546
- D'autres, comme les CLSC, pourraient aider ces jeunes mais ils connaissent mal le phénomène et les parents cherchent une ressource plus spécialisée. De plus, la bonne volonté ne suffit pas à éviter la récidive. . .
 - Ce n'est pas le travail et la compétence du policier que d'identifier les problèmes du jeune et la ressource qui peut l'aider. Ne pouvant user ni de la loi, ni du DPJ, il rend, deux fois sur trois, le jeune à ses parents sans pouvoir l'aider.

4.2 Quand : d'avril à octobre

Les mois de mai (13%) et de septembre (14%) sont les mois de l'année pendant lesquels surviennent le plus d'événements d'incendiat juvénile. Fait intéressant, ces mois correspondent respectivement à la fin et au début de l'année scolaire. Suivent les mois de juillet (11%), d'avril (9,4%), d'octobre (9,2%) et d'août (9%).

Toutefois, comme les quantités ne sont pas très élevées, ces observations peuvent résulter de phénomènes accidentels. C'est pourquoi nous avons établi une courbe des moyennes mobiles sur trois mois.

4.3 Où : le quartier de résidence

Plus des trois quarts des 342 événements d'incendiat commis par des jeunes non récidivistes (259 événements, 78%) ont lieu soit dans « école et endroit public » ou dans « logis des parents ou à proximité ».

Plus l'âge augmente, plus l'événement auquel le jeune incendiaire est relié est commis loin du domicile familial. Sur 259 événements, le pourcentage des jeunes de moins de cinq ans, de six à onze ans, de douze à dix-sept ans ayant commis leurs actes dans des en-

droits publics est respectivement de 14%, 40% et 47%. Alors que pour des événements commis dans le logis des parents ou à proximité, le pourcentage respectif est de 79%, 38% et 32%.

Les quatre types de bâtiments à Québec où se sont produits depuis 1978 le plus d'événements d'incendiat juvénile (70% des cas) sont surtout les maisons à deux logements privés ou plus (40%), plus les HLM et les commerces (20%), enfin les écoles (10%).

Les incendies causés par les enfants depuis les dix dernières années ont pris naissance, trois fois sur cinq, dans les poubelles, les terrains vagues, les hangars, les portiques, les chambres à coucher et les passages.

547

Soixante-quinze p. cent des événements d'incendiat sont commis dans le quartier où habite le jeune incendiaire.

Dès lors, la répartition des incendiaires juvéniles par quartier selon leur lieu de résidence permet d'identifier avec un bon degré de certitude les milieux à risque.

5. Où habite-t-il ?

5.1 Des milieux à risque

1° On retrouve en moyenne 2,4% d'incendiaires juvéniles au km² par quartier⁽⁴⁾. Les quartiers à forte prévalence de jeunes incendiaires sont surtout :

- Saint-Roch (5,4%) ;
- Saint-Sauveur (4,9%) ;
- Montcalm (3,5%) ;
- Vieux Limoilou (3,0%) ;
- Duberger (3,6%).

2° On retrouve en moyenne 0,1% d'incendiaires adultes au km² par quartier. Les quartiers à forte prévalence d'incendiaires adultes sont surtout :

- Saint-Roch (0,4%) ;

⁽⁴⁾ Le rapport du nombre d'incendiaires juvéniles par quartier au nombre de jeunes en général habitant le quartier devait être enrichi d'une donnée qui tient compte de la superficie des quartiers d'origine de ces jeunes (afin de considérer l'environnement urbain). Nous avons donc rendu ce rapport proportionnel à la superficie des quartiers en km².

- Champlain (0,3%) ;
- Saint-Jean-Baptiste (0,2%).

3° On retrouve en moyenne 0,3% d'incendiaires adultes et juvéniles au km² par quartier. Les quartiers à forte prévalence d'incendiaires adultes et juvéniles sont surtout :

- Saint-Roch (0,65%) ;
- Saint-Sauveur (0,49%) ;
- Vieux Limoilou (0,38%) ;
- Duberger (0,36%).

548

L'incendiaire juvénile agit dans 75% des cas dans le quartier où il habite. D'après notre étude reposant sur les incendiaires identifiés de 1978 à 1988, Saint-Roch puis Saint-Sauveur sont les quartiers comportant le plus de risques. Le tableau 8 nous le démontre.

5.2 Les facteurs urbains incitatifs

Notre recherche s'est basée ici sur la correspondance entre des indices théoriques prédictifs d'incendiat et le taux réel d'incendiat juvénile par quartier.

Ceci nous a amenés à vérifier dans quelle mesure certains facteurs urbains favorisent l'incendiat juvénile.

Nous en retenons trois :

- la trame urbaine ;
- les conditions démographiques ;
- le profil socio-économique.

5.2.1 La trame urbaine

Elle augmente le risque dans des quartiers où une population dense se concentre dans des habitations multifamiliales, où les commerces sont nombreux et où se trouvent des habitations inoccupées.

5.2.2 Les conditions démographiques

Il y a plus de risques de trouver des jeunes incendiaires dans les familles monoparentales mais aussi dans les quartiers où se concentre ce type de ménage. Aussi, les quartiers où il y a un taux élevé de déménagement semblent plus propices au phénomène, de même que les quartiers où il y a une densité élevée d'enfants.

La densité d'enfants par quartier et la transmigration sont des facteurs d'influence mais moins probants.

5.2.3 Le profil socio-économique

Nous constatons que les actes de délinquance en général et l'incendiat en particulier (dans ce dernier cas autant des adultes que des jeunes) sont reliés à la prévalence d'adultes peu scolarisés, non salariés dont les revenus sont faibles. Ainsi, nous avons pu établir un lien entre la validité de ces indicateurs pour certains quartiers, dont Saint-Roch et Saint-Sauveur, où justement existe le taux le plus élevé d'incendiat juvénile (cf. tableau 8). Nous y observons, par ordre d'importance décroissante :

549

- de la pauvreté socio-économique ;
- un environnement urbain détérioré ;
- de mauvaises conditions démographiques.

Ces trois facteurs favorisent donc, à divers degrés, les tendances incendiaires des jeunes.

6. Prévenir est possible

6.1 Recommandations

Il serait adéquat et nécessaire qu'un comité soit créé par un organisme privé ou public, provincial ou fédéral pour superviser et planifier la lutte contre l'incendie d'origine juvénile.

Ses objectifs

- 1° Soutenir et coordonner les efforts déployés par les divers corps d'intervention.
- 2° Établir un fichier central pour rassembler l'information disponible sur ce phénomène.
- 3° Raffiner et standardiser la terminologie et les méthodes de cueillette de données.
- 4° Sensibiliser le public à une détection préventive.
- 5° Établir des relations avec nos voisins américains qui développent déjà depuis plusieurs années des moyens efficaces.
- 6° Procéder à une éducation du public par les médias.

- 7° Impliquer tous les intervenants des réseaux et hors réseaux susceptibles de travailler à cette entreprise.

Ses moyens

A. La recherche

Entreprendre de nouvelles recherches et comprendre davantage comment certains facteurs de l'environnement urbain favorisent l'incendiat juvénile.

550 B. L'expérimentation d'un programme de prévention et d'intervention évalué

- 1° Poursuivre et étendre à d'autres régions l'application adaptée du programme de prévention entrepris par le service AJI.
- 2° Poursuivre le programme et le perfectionner.

6.2 Questions d'études ultérieures

- 1° Les facteurs qui déterminent le comportement des incendiaires juvéniles sont-ils les mêmes que ceux qui engendrent la délinquance ?
- 2° Les activités incendiaires d'un enfant sont-elles parallèles à d'autres actes de délinquance ?
- 3° Quelle est la proportion réelle des jeunes qui ont des activités incendiaires comportant des risques ? Quelle est la proportion réelle de ceux qui causent un incendie ?
- 4° À long terme, des législations seront-elles nécessaires pour sensibiliser le public et contrôler ce phénomène ?
- 5° Les adultes impliqués dans des incendies d'origine volontaire ont-ils été des jeunes incendiaires ?
- 6° Un programme de prévention adéquat peut-il dépister des jeunes qui, sans aide, deviendraient des incendiaires adultes ?
- 7° Y a-t-il plus de jeunes qu'auparavant impliqués dans des événements d'incendiat, ou est-ce notre seuil de tolérance qui est différent à cet égard ou la qualité de l'information ?

8° Dans quelle mesure le phénomène est-il semblable dans d'autres villes du Québec et du Canada ?

La forme et l'ampleur actuelle de l'information disponible sur les événements d'incendiat juvénile au Commissariat des incendies de la ville de Québec suffisent pour émettre un signal d'alarme et démontrer l'urgence d'une concertation collective.

6.3 La concertation, une nécessité

Le geste des enfants impliqués dans des événements d'incendiat mobilise des services publics et suscite des pertes humaines et matérielles que chaque citoyen paie de ses impôts et de ses primes d'assurance.

551

Mais de multiples facteurs déterminent les comportements humains, comme l'incendiat juvénile.

La compréhension et le contrôle de ce problème supposent autant d'approches professionnelles possibles que de facteurs interreliés à étudier. L'application isolée de mesures correctives ou préventives par différents corps (assureurs, policiers, pompiers, travailleurs sociaux, éducateurs) ne seront efficaces et durables que par une coordination harmonieuse des efforts et des intérêts respectifs, mais c'est un premier pas.

Si le geste incendiaire de l'enfant nous lance un signe, nous tend une perche, il nous faut la saisir, le rejoindre et protéger son environnement. L'enfant lui-même serait alors le meilleur agent de prévention. Si nous lui donnons la place, l'importance et la responsabilité qui lui revient dans la lutte collective contre l'incendie d'origine juvénile, c'est lui qui apportera les éléments essentiels à la solution du problème. C'est pourquoi il est urgent d'établir ce contact en finançant et en multipliant des initiatives comme l'*Aide aux jeunes incendiaires* (AJI).

Conclusion

Il est évident que le document complet de notre étude apporte plus de précisions, plus d'exemples, plus de chiffres qui cernent les facteurs qui entourent le phénomène de l'incendiat juvénile.

Nous croyons fermement qu'une telle recherche, surtout si nous lui donnons suite, sera utile à l'industrie de l'assurance. Elle

permettra d'identifier les causes de l'incendiat juvénile, d'évaluer les risques qu'il engendre et d'établir une tarification adéquate en connaissance de cause.

L'objectif, d'endiguer l'incendiat juvénile qui nous coûte cher inutilement, sera bien sûr atteint par une plus large connaissance du phénomène, mais aussi par une prévention efficace, préoccupation de tout assureur.

552 *Marie de l'Incarnation*, par Françoise Deray-Pineau, chez Laffont, Paris

Voilà un livre consacré à l'Ursuline qui a créé et développé la communauté des Ursulines en Nouvelle-France, au début du XVII^e siècle. Quelle femme remarquable que nous présente fort bien l'auteur, même si son livre est assez curieusement composé et écrit. Ce n'est pas la femme pieuse, confite en bonnes pensées et en patenôtres, que nous décrit l'auteur mais celle qui crée, se bat contre l'adversité, le froid, la faim même au début. Elle installe ses gens sur ce cap Diamant où, au début, elle habite avec ses compagnes, dont deux sont de grandes dames de Paris. C'est la misère qui les attend, mais rapidement, malgré le feu qui détruit l'établissement qu'elle vient à peine de faire construire, malgré toutes les difficultés qui se présentent, soeur Marie tient le coup et reste à Québec où elle meurt ; son corps sera conservé pieusement chez les Ursulines.

On s'incline avec respect devant de pareils mérites, même si la manière dont ils sont présentés n'est pas la meilleure.

Peut-être faut-il, pour présenter de façon humaine un pareil personnage, non pas un historien de métier, mais un écrivain de bonne foi et enthousiaste comme l'est l'auteur.

Value Maintenance in International Transactions : The Inflation Risk⁽¹⁾

by

Georges Dubé⁽²⁾

553

Notre collaborateur étudie, sous l'angle du droit comparé, le risque d'inflation, en abordant les clauses de maintien de la valeur économique dans un contrat international.

En effet, M^e Dubé passe d'abord en revue certaines législations prévoyant le prix de vente dans un contrat : le Code civil français, le Code civil du Québec, la Common Law au Canada, au Royaume-Uni et aux États-Unis.

Puis, l'auteur suggère des clauses de maintien de la valeur en période inflationniste qui se révèlent fort intéressantes, notamment les clauses dites "hardship clauses", "stabilization clauses", "commodity clauses" et "index clauses". À n'en pas douter, le meilleur remède aux dangers de l'inflation dans les contrats internationaux réside dans la formulation de dispositions contractuelles appropriées aux circonstances en cause.



The price to be paid for goods sold or services rendered in international transactions gives rise to a number of risks, one of which results from the effect of inflation.

If price levels rise unexpectedly after an agreement has been reached, the buyer gains at the expense of the seller, all other things

(1) This article is based on a presentation made in Ottawa on October 18, 1989 to a conference on "The Management of Risks in International Business" sponsored by the University of Ottawa, the Canadian Export Association and the Centre for Trade Policy and Law.

(2) Georges Dubé is a partner with the law firm of Lavery, O'Brien in Montreal and formerly Vice President, General Counsel and Corporate Secretary of NOVA Corporation of Alberta in Calgary.

being equal, since the buyer will be required to pay the same number of cheaper units of currency to discharge his obligation to the seller.

This text will focus on alerting practitioners, as well as persons involved in business, to some of the potential problems frequently encountered in trying to control the inflation risk in international transactions, and on offering some practical suggestions to help solve those problems.

554 Most legal systems adhere to the principle of “nominalism” to govern the payment of the price under a contract. That principle can be articulated in the following manner: the value of money is presumed to be constant for the purpose of discharging legal obligations. In other words, the amount to be paid in the currency specified in the contract remains the same even if the price of the product or service changes between the time of entering into the contract and the time the payment is made. Therefore, inflation can have a marked effect on payment obligations whether the contract is considered to be international or domestic.

Before discussing clauses directed at reducing the risks resulting from inflation, it is useful to consider, briefly and in a summary manner, certain principles of contract law as they relate to price.

The Price in a Contract

The words *international contract* confer an aura of glamour and a shade of mystery to a transaction. In fact, one is dealing with a contract between parties in a Canadian province or territory and parties in a foreign state such as one of the United States, England, France, Singapore or Japan, or, perhaps, a Canadian dealing from a foreign base with a party in yet another country. It therefore becomes a matter of determining the province or the state or the country which has jurisdiction over the contract. It is necessary to identify the law or laws which govern the contract or various aspects of it. Such questions are not answerable by reference to a general global law of contract unless the parties fall within the ambit of a convention such as the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG). Generally speaking, “international contracts” are matters for the rules of conflict of laws or private international law.

The express or implicit fixing or making provision for determining the price in a contract is an area where the theories of the

civil law system do not always converge with those developed in the common law system. Scholars have long debated the comparative merits of both theories. It is frequently said that there appears to be enough commonality to make unification possible but not enough diversity to make international unification desirable. An overview of the requirements in certain jurisdictions with which we are more familiar will serve to illustrate the situation.

France

En France, le Code civil⁽³⁾ prévoit l'obligation pour les parties de fixer le prix de vente. Il s'agit d'une condition de formation du contrat qui, si elle n'est pas respectée, est sanctionnée par la nullité du contrat. La nécessité de la détermination du prix dans le contrat ne s'oppose pas à ce que le prix soit fixé d'après une clause d'échelle mobile pourvu que cette clause satisfasse à la réglementation administrative. Si le Code exige que le prix soit déterminé, la jurisprudence en assouplit la rigueur, en acceptant que le prix soit déterminable. Il n'est donc pas nécessaire que le montant du prix soit fixé dans le contrat d'une manière absolue ; il suffit qu'il soit susceptible de l'être par un procédé choisi dès l'origine et indépendant de la volonté ultérieure de l'une ou l'autre des parties.

555

Il y a lieu de noter, en outre, que le Code civil⁽⁴⁾ prévoit que les parties, au lieu de déterminer elles-mêmes le prix, peuvent convenir que celui-ci sera fixé par un tiers. Toutefois, si le tiers ne veut ou ne peut fixer le prix, il n'y a pas de contrat de vente.

Québec

Au Québec, le Code civil⁽⁵⁾ prévoit que le prix sur lequel porte l'objet de l'obligation de l'acheteur est un élément essentiel du contrat de vente. Là où il n'y a pas de prix et où il n'est pas possible de le déterminer, il n'y a pas de contrat de vente. Le contrat doit contenir des éléments qui permettent de déterminer le prix au moment de son échéance, sans influence possible de la volonté postérieure des parties. Les dispositions de l'article 1592 du Code civil français ne se retrou-

(3) Article 1591 du Code civil français.

(4) Article 1592 du Code civil français.

(5) Articles 1472 et 1522 C.c.

vent pas dans le Code civil québécois ; le Rapport des codificateurs en 1865 ne donne aucune indication de la raison pour laquelle cet article n'a pas été retenu.

Il est intéressant de noter que le Projet de code civil présenté en 1977 par l'Office de révision du Code civil met de l'avant une solution fort intéressante sur le sujet en question. En effet, on y propose l'addition du texte suivant au Code civil :⁽⁶⁾

556

« Lorsque le prix n'est pas déterminé ni déterminable par le contrat, l'acheteur doit payer le prix généralement exigé dans des circonstances semblables. »

Dans les commentaires⁽⁷⁾ sur cette nouvelle règle, on précise qu'elle vise à valider la vente lorsque la convention elle-même ne permet pas de déterminer le prix, et qu'ainsi la loi présume que les parties ont entendu s'en tenir au prix courant en pareilles circonstances. La source de cette recommandation ne provient pas de la jurisprudence, mais plutôt de législations étrangères tels le Code civil de la République fédérale d'Allemagne, le Code civil éthiopien, le Code suisse des obligations, la Conférence diplomatique sur l'unification du droit en matière de la vente internationale et le Uniform Commercial Code américain.

Common Law Jurisdictions

In common law jurisdictions, the basic problem has been to determine the price when the contract is silent on the subject or the parties have agreed that the price shall be fixed in the future. Where the contract is silent as to price, the court will fix a reasonable price and what constitutes a reasonable price is a question of fact dependent on the circumstances of each particular case. This rule has been codified in statutes dealing with the sale of goods in all common law provinces and territories in Canada and in the United Kingdom.

However, the situation where the price has been expressly reserved for agreement in the future by the parties, has provoked much litigation and differences of judicial opinion in England and Canada. Essentially, it appears that the courts are less willing to imply a rea-

⁽⁶⁾ Projet de code civil, livre V, article 386.

⁽⁷⁾ Rapport sur le code civil du Québec – Commentaires, volume II, tome 2, page 708, article 386.

sonable price where the parties have expressed an intention to agree on a price in the future. In other words, if the parties say nothing about price, there is likely to be an enforceable contract ; if the parties say that they will agree on the price, there may not be an enforceable contract.

United States

In the United States, the Uniform Commercial Code does not provide for the failure of a contract because of indefiniteness even though one or more terms have been left open "if the parties have intended to make a contract and there is a reasonably certain basis for giving an appropriate remedy."⁽⁸⁾ Moreover, the Code spells out the implications with respect to the specific case of price.⁽⁹⁾ In essence, the Code supports the view that commercial contracts should be upheld whenever possible if the contract conforms with the intention of the parties.

557

Contracts for the International Sale of Goods

In 1980, a diplomatic conference sponsored by the United Nations adopted the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG). The Convention is frequently referred to as the Vienna Convention or the International Sales Convention. As a general effect of the Convention, a state which becomes a party to the Convention will have two sales laws : a domestic sales law and the Convention. The courts of the contracting state will no longer have to apply the numerous different foreign sales laws that otherwise might be applied by virtue of choice-of-law rule. The provisions of the Convention which deal with price provide an interesting illustration of a compromise effected between principles of civil law and of common law. An offer is defined as "a proposal for concluding a contract addressed to one or more specific persons. . . if it is sufficiently definite and indicates the intention of the offeror to be bound in case of acceptance."⁽¹⁰⁾ A proposal is "sufficiently definite if it indicates the goods and expressly or implicitly fixes or makes provision for determining the quantity and the price."⁽¹¹⁾ The requirement

⁽⁸⁾ Uniform Commercial Code § 2-204 (3).

⁽⁹⁾ Uniform Commercial Code § 2-204 (5).

⁽¹⁰⁾ Article 14 - United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods.

⁽¹¹⁾ *Ibid.*

that provision be made for determining the price appears to be drawn from the Civil Code of France and the civil law system. According to Professor Jacob S. Ziegel who was a member of the Canadian delegation to the United Nations diplomatic conference in Vienna at which the Sales Convention was adopted, this article "was the subject of heated debate," and according to him, "an uneasy compromise was eventually reached, not by amending article 14 but by inserting a new article 55"⁽¹²⁾ which reads as follows :

558

"Where a contract has been validly concluded but does not expressly or implicitly fix or make provision for determining the price, the parties are considered, in the absence of any indication to the contrary, to have impliedly made reference to the price generally charged at the time of the conclusion of the contract for such goods sold under comparable circumstances in the trade concerned."

It is most important for Canadian buyers and sellers to remember that, even if Canada has not acceded to the Convention, their contractual relationships may be governed by its provisions. This situation results from the fact that the Convention applies to contracts of sale where the contracting parties have their places of business in different contracting states who have ratified or acceded to the Convention, or, if only one of the parties is in a contracting state, where the rules of private international law lead to the application of the law of the contracting state.

Assume a sales contract concluded after January 1988 between a Canadian merchant and a foreign merchant where the place of business of the foreign merchant is in a state which has acceded to the Convention. Even if Canada has not acceded to the Convention there is a substantial likelihood, if not certainty, that the foreign court will apply the provisions of the Convention in the event the court finds that its law is the proper law of the contract. The court may reach the same conclusion in the event the parties have expressly designated the law of that state as the proper law of the contract. The same result may occur in the event the dispute is litigated in Canada and the Canadian court determines that the proper law of the contract is the law of the foreign state.

⁽¹²⁾ Ziegel, "The Vienna International Sales Convention" in J.S. Ziegel and W.C. Graham, *New Dimensions in International Trade : A Canadian Perspective*, 1982, p. 42.

Protection from Inflation

Let us now briefly explore the techniques by which lawyers can attempt to prevent inflation from distorting the contractual obligations of their clients.

It is necessary to bear in mind at the outset that contractual provisions concerning price revision as a result of changed economic circumstances are mandatorily regulated under some legal systems. Contracting parties should always examine whether a price revision clause is permitted under the law of the country of each party and under the law of the contract. In some countries, limitations on price revision clauses or on escalation clauses exist where the purchaser or seller of the goods or services is the government itself or one of its departments or agencies.

559

Avoidance of Certain Contracts

The most straightforward response to a high inflation rate is the avoidance of long-term and fixed-price contracts. The manufacturer who sells a quantity of shelf items for delivery and payment in the very near future will usually specify a single firm price. However, when the products have to be manufactured and will not be delivered immediately, manufacturers and suppliers will likely attempt to take orders on the basis of "price in effect at the time of delivery." For the reasons discussed earlier, it is prudent under such circumstances that the price be set by reference to a readily identifiable standard which is not dependent on the will or the actions of the manufacturer or the supplier or of the purchaser. A closely related element when dealing with custom manufactured products and high inflation is for the manufacturer to require frequent and substantial progress payments to cover the build-up in costs.

The extent to which all or part of the risk of inflation can be shifted in this manner depends on the relative bargaining positions of the parties. To purchase for a price which is actually not yet known in dollars and cents is clearly less than satisfactory from the point of view of the purchaser of the products. The response of the purchaser, in turn, will likely be to withhold advance orders. The manufacturer or the supplier then sees his planning for production and delivery scheduling jeopardized.

A compromise sometimes results from the ensuing bargaining process in which the manufacturer or the supplier agrees to accept a fixed-price over a given period of time provided his costs of production do not rise beyond a given level. Any increase in costs beyond the stipulated level will be passed on to the purchaser of the products, or shared between the parties. The reverse situation is also a common form of compromise. The purchaser agrees to pay for cost increases up to a fixed level and any increase beyond that level is paid for by the manufacturer or supplier, or shared between the parties.

560 *"Guesstimates" and Hardship Clauses*

A common response, but a rather unsophisticated and unsatisfactory one, to a high inflation rate, is for the parties to build into their contract, either explicitly or implicitly, their best guess as to what the inflation rate will be during the life of the contract. For example, a three-year supply arrangement may provide for an automatic increase in price of ten per cent at the end of the first year and another automatic increase of eight per cent at the end of the second year. The parties then attempt to protect themselves by providing for the renegotiation of the contract in the event economic factors, and in particular inflation, change the situation in such a way that the cost of the product and the price to be paid for it become substantially unbalanced. To do so, the parties often rely on a broadly drafted "hardship clause." The following constitutes an illustration of such a clause :

"If during the period of this Agreement, any laws, regulations or policies are enacted or enforced by any government or competent authority in Canada, the United States or elsewhere which would create severe hardship to either or both of the parties, or if either party presents information to show that the continued performance of its obligations under this Agreement would likely result in that party incurring a substantial negative economic impact which could not be foreseen at the date of signature of this Agreement, then, notwithstanding anything contained in this Agreement, either party may at its option give written notice to the other party to negotiate to attempt to agree upon a price change under Clause 5 above. Upon the expiration of ninety (90) days after the giving of such notice, this Agreement shall terminate in the event the parties have not agreed upon a price change, subject to the settlement of outstanding accounts."

A hardship clause has the advantage of averting in many instances a disruptive failure of performance by the party who has miscalculated and may facilitate renegotiation by providing a framework within which it may be conducted. However, most often the disadvantages outweigh the advantages. The ever-present possibility of renegotiation renders the contract to some degree unstable, the definition of hardship tends to be vague and imprecise and the purchaser may find himself at a disadvantage because the manufacturer controls the pricing mechanism in many instances.

In the event the parties wish to include a hardship clause, it is advisable to use specific and comprehensive language to deal with the consequences of a failure to agree following renegotiation, the goal being to reduce the uncertainty as to the obligations of the parties at a time of difficulty in their relationship.

561

Generally, the coupling of "guesstimates" and "hardship clauses" is far from desirable especially when experience shows that the chances of correctly predicting the inflation rate at any given time is not especially good.

Stabilization Clauses

Another way to attempt to preserve the real economic value of a contract is to include what some authors call "stabilization clauses." Clauses of this nature have been used for centuries in trade and commerce. They cover a broad range, from simple commodity clauses to complex mathematical formulae.

Gold and silver clauses and foreign currency clauses are beyond the purview of this discussion. Gold clauses required that the payment be made in specified gold coins, in bullion or by way of a sum of money equal to the value of a specified quantity of gold. Since demonetization, clauses of this nature have become something of an anachronism in general trade and commerce. Foreign currency clauses require payment in a "hard" currency that may serve as the unit of account or the unit of payment. Clauses of this kind are a convenient technique for shifting exchange risks in international transactions, but they are far from ideal as devices for protecting against inflation because in reality they offer no protection against inflation in the "hard" currency country.

Commodity Clauses

Commodity clauses use commodities as both a measure of value and a means of payment. An easy illustration comes from the rental of farmland on a sharecropping basis. Since the ultimate value of the lease or rental in monetary terms varies with the yield and the market price for the commodities produced, both parties, in theory, share the risk inherent in the transaction.

562 Commodity-index clauses utilize the price of a commodity or group of commodities only as a measure of value. The means of payment remains currency. Commodities such as wheat, corn, rye and barley have long been used in attempts to stabilize the value of monetary obligations. Nonetheless, clauses of this nature are generally only crude devices to maintain value. The price of a given commodity is frequently subject to volatile fluctuations which may have nothing to do with inflation or the purchasing power of money. When using this type of clause, it is generally more effective to seek a basket of commodities as the reference point.

Index Clauses

The most effective way for most contracting parties to protect themselves against inflation is to link the value of their transaction to a broadly based price index. Because such indexes vary more or less with the purchasing power of money, an index clause can be better tailored to protecting from the consequences of inflation in contemporary markets. Since the development of sophisticated price indexes, index clauses have become enormously popular. Index clauses come under many guises and names : "escalator clauses," "sliding-scale clauses," "monetary correction clauses" or "cost-of-living clauses."

Unless prohibited by specific legislation, index clauses are generally considered valid and enforceable.

There is no "one type" or "ideal" index clause. Clauses vary substantially depending mainly on the intention and sophistication of the contracting parties. When drafting this type of clause, it is good to bear in mind (i) that the escalation formula should reflect the area where the costs are going to be incurred ; (ii) that if the product incorporates materials or components which are supplied by a third party or from another country and are subject to a price escalation

formula, such formula must be built into the pricing clause with the ultimate purchasers, and (iii) that if delay in performance is excused under the contract, price escalation should nonetheless continue at least to the extent that additional costs are in fact incurred.

In addition, substantial care should be taken with respect to the following issues :

(i) The clause should be kept as simple as possible under the circumstances.

This is a cardinal rule of good draftsmanship which takes on special importance with respect to index clauses. Such clauses tend to be inherently complex and great care must be taken when the parties are relatively unsophisticated. There are too many index clauses devised by accountants with the help of economists and translated by lawyers which no one can understand.

563

(ii) The index chosen should be appropriate to the needs of the contracting parties.

The inflation risks which the parties wish to shift or hedge by indexing will dictate the index to be chosen. For example, if labour costs are of special concern, it may be appropriate to refer to the minimum wage or the consumer price index. Frequently the parties will index the price of a deferred performance contract to a specialized index or a component of a general price index that closely reflects price changes in the subject matter of the contract. Construction contracts are commonly tied to an index of construction costs or a contract to deliver metal cable may be tied to the metal components of the wholesale price index. Moreover, the most appropriate index in some contracts may be a compromise between the conflicting interests of the parties.

(iii) The index should be described with care and specificity.

If a contract is to be indexed to the consumer price index, the clause should specify whether the parties intend to use the national version or that for a particular region or city ; the seasonally adjusted version or the unadjusted version ; and so on.

For example, in *Re Collins Cartage & Storage Co. Ltd. et al. and McDonald* (1980) 103 D.L.R. (3rd) p. 534, Lerner, J. of the Ontario High Court of Justice had to consider a lease in which the rent

564

was to be "adjusted on the 31st day of July, 1978, and on the 31st day of July, 1983, so that the effective rental at the relevant dates shall not be less than the greater of (a) the current rental ; or (b) the current rental multiplied by a figure which is made up of the then cost of living as a numerator and the cost of living index at July 31st, 1978, as the denominator." The judge came to the conclusion that the clause in question was unenforceable, because he did "not agree that "cost of living" or "cost of living index" in para. 24 of the lease refers, without doubt, to Consumer Price Index of Statistics Canada. It was open to the parties to indicate the source of cost of living and cost of living index as used in the lease with precision to make para. 24 capable, with certainty, of assisting in determining the rent from time to time."

The following provisions serve to illustrate some of the indices used for the calculation of a price change in the cost components of certain steel products :

Iron Ore & Pellets. Lower Lake pellet prices as reported as of the date of publication in *Skilling's Mining Review*, published weekly in Duluth, Minnesota by David N. Skillings, Jr. Quoted in United States cents per Fe unit.

Metallurgical Coal. Contract price index for coal metallurgical H.V. Code No. 0512-0303.01 as reported in "Producer Prices and Price Indexes" published monthly by the Bureau of Labour Statistics, United States Department of Labour, Washington, D.C.

Labour. Average weekly earnings (all employees) Canada Iron and Steel Mills SIC 291, as reported monthly by Statistics Canada in *Catalogue 72-002*, "Employment Earnings and Hours" (#D703076). Quoted in Canadian dollars.

Reagents, Manganese. The price as reported as of the referenced week ending date in *Metals Week* magazine, published weekly by McGraw-Hill Publications, New York, New York under the heading "Ferroalloys, Manganese U.S. Metal/Regular." Quoted in United States cents per pound.

Other Costs. The Manufacturing, Total non-food industries, including alcoholic beverages, D634401, as reported monthly by Statistics Canada in *Catalogue 62-011*, "Industry Selling Price Indexes." Index base is 1971 = 100.

The clause should also spell out what happens in the event of a change in the index, such as a switch to a new base year, new market basket survey, or a cessation of publication. Prudence suggests providing for these contingencies by stipulation of a substitute index or conversion formula, by designating an impartial third party to choose a new index or by renegotiating the contract.

(iv) The mechanism whereby the adjustment occurs should be clear and specific.

When is the adjustment to be made : annually, quarterly, monthly or when the index rises by a given percentage or number of points over a given period of time on a cumulative basis ? When does the obligation to increase occur and is it retroactive ? Is there an obligation to decrease if the index falls and if so, at what point ? Is there to be a floor and a ceiling to any escalation ? Will a third party be responsible for monitoring and calculating ?

565

The following clause will serve to illustrate some of the issues that have to be addressed :

“The price to be paid by Purchaser to Seller for gas delivered shall be the result obtained by multiplying the factor (the “Factor”) by the price of gas at the Alberta Border (the “AB”) as determined by the Alberta Petroleum Marketing Commission in effect for the month of delivery. The Factor for gas purchased prior to July 1, 1992 shall be one (1.00).

“At least six (6) months prior to July 1, 1992, and at least six (6) months prior to every third July 1 date thereafter during the term of this Contract (each such July 1 date being a “Factor Redetermination Date” and each three-year period from July 1, 1992 being a “Period”), the Purchaser and the Seller shall redetermine the Factor for the next Period, provided that :

(a) The Factor shall not exceed one decimal seventy (1.70) for the Period between July 1, 1992 and July 1, 1995 ;

(b) Beyond July 1, 1995, the Factor for any Period may not increase or decrease by more than zero decimal twenty (0.20) from what it was in the immediate preceding Period ; and

(c) The Factor shall never exceed one decimal ninety (1.90) nor be less than zero decimal fifty (0.50).

“If the Purchaser and the Seller are unable to redetermine a Factor before the Factor Redetermination Date, the Factor shall be

determined by Arbitration as set out in Article YYY of this Contract limited by the terms set out in the next sentence. The arbitrators shall include in their criteria the intent of the Factor which is to derive a price for gas that is similar to those gas prices in effect at the time of arbitration for gas delivered to Alberta high-load factor industrial gas consumers for reliable, long-term gas supplies, purchased under similar terms and conditions as contained in this Contract, from viable, quality gas suppliers.”



566

Generally, the best advice with respect to protecting a contract from the distortions brought about by inflation is most often to encourage the parties to agree on a carefully drafted index clause adapted to the circumstances of the contractual relationship. An index clause will not entirely do away with the effects of inflation if only because price indexes record previous price changes. The corrective effect of indexation alone usually lags behind the actual changes in the purchasing power of money.

However, there is hope.

The United States Congress proposes to make inflation illegal. Representative Stephen L. Neal (D-N.C.), Chairman of the House Domestic Monetary Policy Subcommittee, has introduced a resolution directing the Federal Reserve Board to cut inflation in the United States to zero in five years – and keep it there. Federal Reserve Board Chairman Alan Greenspan is scheduled to testify in favour of the resolution on October 25, 1989. Enthusiasm must be tempered, nonetheless. Previous attempts to legislate economic goals do not add up to encouraging precedents.

Faits d'actualité

par

J.H. et R.M.

I. Sociétés d'assurances en voie de liquidation

Nous avons demandé au Bureau du surintendant des institutions financières du Canada où en était le règlement des sociétés d'assurances en voie de liquidation à la suite d'une faillite. En retour, nous avons reçu en octobre 1989 la réponse que voici, au sujet de cinq compagnies et de trois succursales canadiennes de compagnies étrangères en cours de liquidation.

567

« *Pitts Compagnie d'Assurance Générale*

« Le dernier dividende portant le total à 100 p. 100 a été déclaré en décembre 1986. Toutes les demandes de règlement privilégiées sont entièrement payées à mesure qu'elles sont réglées. Celles-ci comprennent les demandes de règlement pour pertes et pour primes non gagnées.

« Les créanciers non garantis ont également été entièrement remboursés.

« *La Compagnie d'Assurance Cardinal*

« Un dividende de 55 p. 100 a été déclaré à l'intention des créanciers privilégiés et est versé à mesure que les sinistres sont réglés.

« Le versement final devrait dépasser 80 p. 100.

« *Northumberland Compagnie Générale d'Assurance*

« Le premier dividende doit être versé avant la fin de l'exercice 1989, sous réserve de l'approbation des tribunaux.

« *United Canada Insurance Company*

« Un dividende de 50 p. 100 a été déclaré à l'intention des créanciers privilégiés et est versé à mesure que les sinistres sont réglés.

« Il est encore trop tôt pour évaluer le montant du paiement final.

« *Ideal Mutual Insurance Company (succursale canadienne)*

« Le premier dividende de 50 p. 100 doit être versé avant la fin de l'exercice 1989. Nous prévoyons que le montant du paiement final sera considérable.

“Midland Insurance Company (succursale canadienne)

« Tous les créanciers privilégiés et non garantis seront entièrement remboursés.

« Advocat Générale Compagnie d'assurance du Canada

« L'ordonnance de mise en liquidation a été émise le 5 juillet 1989.

568

« Toutes les demandes de règlement pour primes non gagnées seront réglées après celles pour pertes. En outre, dans le cas de cette compagnie, la plupart des demandes de règlement pour pertes sont remboursables par la Société d'indemnisation en matière d'assurances IARD. Cette société remboursera les sinistres admissibles pour pertes jusqu'à concurrence de 200 000 \$, moins une franchise. Les requérants doivent céder à la Société les droits acquis en vertu de leurs polices d'assurance. Le liquidateur et son mandataire travaillent en étroite collaboration avec la Société afin d'accélérer le processus du remboursement des sinistres.

« Il est encore trop tôt pour évaluer le montant du paiement final ou pour déterminer si les demandes de règlement pour primes non gagnées ou les créances non garanties seront remboursées.

“American Mutual Liability Insurance Company (succursale canadienne)

« L'ordonnance de mise en liquidation a été émise le 30 mai 1989.

« Les commentaires que nous avons faits à l'égard de Advocat Générale s'appliquent dans le cas de American Mutual.

« Primes non gagnées »

« Conformément à la Loi sur les liquidations en vigueur au moment de la liquidation des six premières compagnies susmentionnées, les demandes de règlement pour primes non gagnées, dans le cas des assurés n'ayant subi aucun sinistre, jouissent de la même priorité que celle accordée aux demandes de règlement pour pertes.

« Selon un jugement rendu au début de 1988, les demandes de règlement pour primes non gagnées, dans le cas des assurés ayant subi un sinistre, occupent le même rang que celui des créanciers

non garantis. Par conséquent, ces demandes de règlement ne sont payées que dans le cas de Midland et de Pitts. Il est peu probable que des demandes de règlement semblables soient remboursées à l'égard des autres compagnies en voie de liquidation.

« Je me permets de vous signaler que la Loi sur les liquidations a été modifiée en 1987. Conformément à cette modification, si une compagnie d'assurance de biens et de risques divers fait faillite, toutes les demandes de règlement pour primes non gagnées sont réglées après celles pour pertes. Ces dispositions s'appliquent dans le cas de Advocat Générale et de American Mutual. »

569

II. Pertes techniques prévisibles au Canada en assurances IARD, en 1989

Le directeur des services économiques du Bureau d'assurance du Canada a prédit, au cours de l'été, une perte technique pouvant atteindre ou dépasser le cap du milliard de dollars en 1989. On se souviendra qu'en 1985, au Canada, les pertes techniques en assurances IARD avaient totalisé 1,26 milliard \$. En bref, les résultats des deux premiers trimestres de l'année 1989 se présentent comme suit :

	Pertes d'opération	Ratio sinistres-primés
• Premier trimestre	-296 012 000 \$	79,5%
• Second trimestre	-189 057 000 \$	74,0%
• Troisième trimestre	-227 974 000 \$	76,4%

R.M.

III. Le marché de l'assurance

L'assurance continue d'être un marché à la baisse, et les assureurs semblent s'en tirer assez mal. Personne, cependant, n'a pris les dispositions voulues pour que les tarifs soient augmentés à un niveau plus acceptable. Ce qui règne, au Canada comme aux États-Unis, c'est la concurrence dans toute sa vivacité. Les gens, en effet, cherchent avant tout la prime la moins élevée possible. Cela est normal, mais si, en se rendant compte de la situation, les assureurs ne font pas le nécessaire pour en changer l'allure, la perte technique sera de plus en plus élevée. Or, si la Bourse s'est ressaisie dans un bon nombre de cas, on ne se trouve pas du tout devant la situation qui existait

il y a deux ou trois ans, alors que les pertes techniques étaient compensées, et très au-delà, par les profits réalisés avec les actions. On laisse bien entendre que les obligataires à longue ou à courte durée réaliseront des bénéfices importants dès que le taux d'intérêt augmentant, la valeur sera plus élevée. D'un autre côté, à la Banque du Canada, on ne fait rien dans ce sens, la crainte de l'inflation étant plus forte que celle d'un ralentissement de l'activité économique.

J.H.

IV. Les captives

570

J'ai sous les yeux un bulletin d'un groupe américain de compagnies d'assurances, qui comprend une de ces sociétés que l'on appelle *captive*. En bref, cette dernière est censée garantir essentiellement les risques de son actionnaire unique, lequel demande que sa prime payée à la captive soit considérée comme une dépense au point de vue fiscal ; avec l'entente, également, que les profits réalisés seront considérés comme provenant du groupe. Il est entendu que tous les risques du groupe ne seront pas garantis par la captive, mais qu'ils seront répartis soit par la voie de la réassurance, soit par des accords complémentaires faits avec d'autres sociétés.

Quand une captive est forcée de solliciter des affaires extérieures au groupe, ne devient-elle pas une société d'assurances pure et simple, ayant un seul actionnaire ou quelques-uns, mais en nombre très limité, l'objet essentiel étant de donner accueil aux affaires de l'actionnaire ?

La réassurance joue un rôle prépondérant puisque la captive ne peut pas assurer tous les risques qu'on lui confie. Autrement, elle se surcharge et elle court rapidement à un déficit de plus en plus grand.

Quoi qu'on en pense, cependant, la captive existe et, pour des fins de répartition du risque, elle accueille des affaires de l'extérieur afin de chercher à établir un moyen qui la mette à l'abri des coups du sort.

J.H.

V. L'assurance mondiale en 1987

Le volume global des primes dans le monde a franchi pour la première fois, en 1987, le seuil de 1 000 milliards \$, signale la revue *Sigma*, publiée par la société Suisse de Réassurances.

En voici un bref aperçu, par continent :

	<u>(000 000 \$)</u>
• Amérique du Nord	429 539
• Amérique latine	6 418
• Europe	338 636
• Asie	270 191
• Afrique	12 422
• Océanie	12 984
Total mondial	<u>1 070 190</u>

571

Le volume mondial des primes a augmenté de 8,5% en 1987. Ce sont les affaires vie qui ont le plus contribué à cette progression, avec un accroissement de 32,6%. Les recettes de la branche vie ont représenté 51% du volume global, dépassant pour la première fois celles provenant des branches autres que vie.

R.M.

VI. Le tremblement de terre de San Francisco

Le séisme du 17 octobre 1989, à San Francisco, est-il comparable à celui qu'a connu cette même ville, particulièrement exposée aux tremblements de terre, en avril 1906 ?

Le séisme de 1989 a atteint une intensité de 6,5 à 7, selon l'échelle de Richter, alors que celui de 1906 aurait dépassé 8. Sur ce plan, le récent tremblement de terre serait plutôt comparable à celui de 1857, dans la région californienne de San Andreas.

En pertes de vies humaines, le bilan du séisme de 1906 est beaucoup plus lourd. On a estimé à 2 500 le nombre de décès, alors qu'on estime à 80 environ le nombre de victimes du récent tremblement de terre, qui aurait fait 3 000 blessés et, de façon temporaire, 14 000 sans-abri.

Il est encore difficile d'évaluer exactement les dégâts matériels de la récente catastrophe⁽¹⁾, tant au plan des infrastructures urbaines qu'à celui des dommages au patrimoine des individus ou des corporations.

⁽¹⁾ Les premiers résultats, approximatifs, font état de 7 milliards \$, sans compter les retombées économiques, touristiques et autres. (Bilan fait neuf jours après le séisme de San Francisco).

Signalons que le séisme survenu le 7 décembre 1988 en Arménie, d'une intensité de 6,9 (la même qu'à San Francisco), a fait 25 000 morts. Les normes de construction et la nature du sol ne sont toutefois pas comparables dans le cas de ces deux séismes d'intensité similaire.

572 En regard de l'assurance, la presse fait état que peu d'individus étaient assurés, soit 30% tout au plus⁽²⁾, considérant que l'assurance contre les tremblements de terre est fort coûteuse en Californie. À titre d'exemple, une maison unifamiliale d'une valeur de 100 000 \$ pourrait générer une prime variant entre 200 \$ et 400 \$, moyennant une franchise de 10% de la valeur assurable. Si on tient pour fondé le montant de 500 000 \$, avancé pour les seuls bâtiments résidentiels d'un même secteur, « Bay Area », les montants assurés ne seraient pas supérieurs à 150 000 \$.

Quoi conclure ?

Dans un numéro précédent de la Revue⁽³⁾, nous avons signalé que dans l'est du Canada, le risque d'un séisme est possible mais demeure plus éloigné qu'en Californie. Cela pourrait permettre aux assureurs canadiens de garantir le risque à des conditions nettement plus favorables, ce qui augmenterait le nombre de preneurs et, par voie de conséquence, le fonds d'assurance.

Si l'on en croit les spécialistes, il faut compter une période moyenne de 140 ans entre deux séismes majeurs. Par conséquent, la répétition du séisme de 1906, dans la région de San Francisco, ne serait pas pour demain. Tout doit donc inciter le gouvernement à réfléchir rapidement et concrètement à cette question. Tel est le sens du *Earthquake Project* présenté au Congrès, et qui a pour particularité de couvrir un séisme majeur :

- disponibilité d'un fonds spécial de 50 milliards \$;
- enclenchement du fonds uniquement si le séisme est égal ou supérieur à 8, selon l'échelle de Richter.

Au Canada, aucun programme gouvernemental spécifique au tremblement de terre n'a encore été envisagé de concert avec le milieu des assurances. Faut-il attendre un séisme majeur avant d'élaborer un tel programme ? La question mérite d'être posée. Il faudrait

(2) *The Association of California Insurance Companies*, à Sacramento.

(3) *Assurances*, 57^e année, n° 1, avril 1989, p. 56.

que le gouvernement incite les assureurs à s'y préparer à l'avance, à constituer un fonds spécial, à accumuler des réserves spéciales, non taxables.

R.M.

VII. Vers un record de fusions au Canada

La firme torontoise Venture Economics a publié, à la fin de l'été, des statistiques illustrant que le Canada s'acheminerait vers une année record de fusions et d'acquisitions d'entreprises. Pour les six premiers mois de l'année, on a enregistré 250 ententes, dont la valeur totalise environ 20 milliards \$. L'an dernier, l'ensemble des opérations de fusion et d'acquisition se sont chiffrées à 23,7 milliards \$. C'est en 1987 que le record avait été enregistré, grâce à des acquisitions et à des fusions d'une valeur totale de 28,7 milliards \$. Différents motifs expliqueraient cette progression, notamment :

573

- la création de pools à haut rendement par plusieurs groupes canadiens ;
- la mise en place de différents projets fédéraux ;
- la forte présence du marché canadien des valeurs mobilières.

R.M.

VIII. Le consommateur et la fusion des entreprises

Dans un article intitulé "*Wave of Mergers Leaves Cons Vulnerable*," M. Don McGillivray attire l'attention de ses lecteurs sur la vague de fusions que l'on constate actuellement, aussi bien aux États-Unis qu'au Canada. Dans ce dernier cas, il attire l'attention de ses lecteurs sur le fait que, si l'on n'y veille, graduellement le consommateur se trouvera devant un nombre constamment réduit de concurrents. Il rappelle, par exemple, le cas de Imperial Oil où l'on trouve la grande société américaine Exxon, et celui de la bière avec Carling O'Keefe, où l'on constate l'influence prépondérante d'Elders IXL of Australia. Tout le monde sait que plusieurs grandes entreprises peuvent se relier à un ou plusieurs groupes canadiens, mais ce que l'on ignore généralement, c'est que plusieurs très grandes entreprises canadiennes sont dirigées, en fin de compte, par un groupe étranger puissant. Dans l'assurance, en particulier, ces groupes ne tiennent pas toujours compte de la situation de l'assurance au Canada. Généralement, ce qui influence la tarification, ce sont les conditions locales, mais il faut admettre que si la situation régionale est un facteur,

l'influence du marché américain en particulier est très forte. À tel point que la tarification ne tient pas uniquement compte des résultats locaux, autant que des tendances que le marché subit chez nos voisins.

J.H.

IX. Conférence mondiale de l'énergie

574

Une conférence internationale s'est tenue à Montréal, du 18 au 23 septembre 1989, sous le thème de la protection de l'environnement. Environ 3 500 experts de 90 pays ont eu l'occasion de réfléchir collectivement sur différentes questions, notamment sur les opportunités de consommer moins d'énergie face au problème de l'épuisement des réserves pétrolières et sur d'autres préoccupations écologiques, comme le transport de l'énergie ou l'option nucléaire. Selon les organisateurs de cette conférence mondiale, une révision en profondeur des schèmes traditionnels de la protection de l'environnement est en voie de s'imposer, tant au niveau politique que social.

R.M.

X. D'une génération à l'autre

Dans le bulletin d'avril de la Banque de Montréal, on trouve deux idées que l'on peut noter ici. Voici la première.

À la tête de la Banque de Montréal, une génération (celle des 40-50 ans) remplace l'autre. Or, ce que M. Mulholland a déclaré, d'autres établissements bancaires industriels ou financiers le font. Telle cette autre banque qui a remplacé un président de grand mérite par un autre âgé de quarante-sept ans.

Dans le marché, c'est vraiment une génération qui fait place à une autre. La tension est tellement forte qu'après un certain âge, le président ou le directeur ne peuvent éviter que leur système nerveux soit atteint gravement par l'importance et la variété des problèmes qui se succèdent.

La seconde idée, c'est celle de la collégialité, qui s'oppose au régime de l'individualisme. L'idée n'est pas nouvelle, mais elle est appliquée dans un milieu où les risques sont grands et où les questions en jeu ont une importance et une variété extraordinaires.

J.H.

Garanties particulières

par

Rémi Moreau

XXVII. Le nucléaire et l'assurance⁽¹⁾

Introduction

575

Faut-il être pour ou contre le nucléaire ? Sachant que l'objet de cet article n'est pas de prendre une position arrêtée, la question reste posée, tant il est vrai que, d'une part, le nucléaire comporte des dangers et que, d'autre part, il représente peut-être la forme d'énergie première de demain.

En effet, le nucléaire fait craindre le pire advenant une défaillance technologique. Même si le risque d'un désastre écologique nucléaire est presque nul sur les tables à calcul, l'histoire récente nous apprend que les erreurs humaines et les défaillances sont possibles :

- Il y a dix ans, l'accident de Three Mile Island, en Pennsylvanie : pas une nouvelle centrale nucléaire n'a été commandée aux États-Unis depuis ce 28 mars 1979. Le coût des dommages : un milliard et demi de dollars, dont un milliard pour la perte de la centrale.
- Puis, il y a eu Tchernobyl, en Biélorussie : cet accident nucléaire survenu en mai 1986, par suite d'une déféctuosité du réacteur, a entraîné l'évacuation de 135 000 personnes et contaminé non seulement une grande part des terres cultivées de la région, mais également presque toutes les zones habitées de l'hémisphère nord, selon certains spécialistes.
- De nombreux autres accidents, moins spectaculaires mais réels, sont cités par Patrick Lagadec dans son ouvrage intitulé *États d'urgence*, publié aux Éditions du Seuil et pour lequel on lui a décerné le prix Roberval en 1988.

⁽¹⁾ Moreau, Rémi, « Garanties particulières », in *Assurances*, 53^e année, n° 4, janvier 1986, p. 484-496.

D'autre part, les ingénieurs continuent de s'intéresser à la mise au point des réacteurs de demain, plus sûrs car « à sécurité inhérente »⁽²⁾, pouvant remplacer les réacteurs à eau pressurisée conçus dans les années 50.

Nous voulons ici présenter simplement une vue d'ensemble des risques inhérents à l'utilisation de l'énergie nucléaire et de la façon dont les assureurs et les pools spécialisés d'assureurs répondent aux défis nucléaires.

Le risque nucléaire

576

Le risque nucléaire dérive du risque technologique. Par risque technologique, on entend les risques qui sont le fait de l'homme et de ses machines ou de ses équipements. Cette définition très large exclut tous les risques naturels, soit ceux qui sont liés aux déchaînements de la nature ou aux caprices climatiques. Pour mieux les comprendre, identifions quatre composantes du risque nucléaire :

- *L'évacuation des déchets nucléaires* : on doit remplacer et entreposer annuellement le tiers des barres de combustible d'un réacteur, l'entreposage se faisant souventes fois sur le site même de la centrale.
- *Le transport de la matière nucléaire* : on doit transporter le combustible nucléaire à partir des usines jusqu'aux centrales, et on doit également transporter les déchets dans des dépotoirs nucléaires.
- *La centrale elle-même* : on estime la durée d'une centrale à trente-cinq ans ; ceci implique qu'à l'échéance, elle doit être démolie afin d'éviter toute émission de radiation ; on doit également craindre différentes pièces de la centrale, en cas d'explosion.
- *Les radiations* : on doit finalement constater que les centrales laissent échapper de petites quantités de radiation, incolores et inodores, dont les dangers sont atténués ou amplifiés selon que les explications proviennent des partisans ou des adversaires de l'énergie nucléaire.

(2) Signalons un réacteur allemand de la nouvelle génération (*Walk Away Reactor*) dont la température interne ne peut atteindre un niveau dangereux et n'entraînerait aucun danger pour la population si un accident se produisait.

Face à ces risques, de nombreux intervenants sont conviés, soit à dicter les mesures à suivre, soit à établir les diagnostics, soit à concevoir des modèles sécurisants, soit enfin à assurer les protections les plus adéquates. La maîtrise du nucléaire serait à nos portes. Les nouveaux réacteurs seraient refroidis à l'hélium, gaz inerte, plutôt qu'à l'eau. De nombreux concepts à sécurité inhérente sont développés dans le monde, en Amérique, en Suède, en France⁽³⁾, en Grande-Bretagne, au Canada et ailleurs.

Au Canada, pour l'heure, la technologie à eau lourde de type Candu demeurerait, selon les experts, le choix le plus judicieux. Mise au point aux laboratoires nucléaires de Chalk River, sur les bords de l'Outaouais, par les ingénieurs de l'Énergie atomique du Canada (EACL), on continue d'en améliorer les coefficients de sécurité, grâce à un budget annuel de recherche de l'ordre d'environ 125 millions \$:

577

"Since the beginning, the safety of nuclear power, another concern, has been uppermost in the minds of those people developing and designing nuclear power plants. The fact that nuclear power followed shortly after the nuclear weapons development caused many people to associate nuclear power technology with bombs, death and destruction. Few people realize that Canada's efforts have always been directed towards peaceful uses of nuclear energy.

"The third issue of concern deals with reliability of plant safety systems and the general public safety. Safety systems are designed to shut down the reactor automatically if any unusual condition occurs during operations. To provide extra safety protection (if it is ever needed), there are two completely independent shutdown systems. All the instrumentation and mechanisms are triplicated, fail-safe, and completely independent of one another. . .

"On behalf of the Nuclear Insurance Association of Canada (NIAC) and under the direction of Bruce Gilder, P. Eng., manager of NIAC, IAO technical experts inspect the various nuclear plants to verify that the protection and detection systems are being maintained and are operable."⁽⁴⁾

⁽³⁾ La France a construit un surgénérateur, le Super-Phénix de Cregg-Malville, près de Lyon, permettant le recyclage et la réutilisation des résidus nucléaires.

⁽⁴⁾ "Candu : The Canadian Nuclear Power Approach", by Dale Wood, P. Eng. Vice President, Loss Control Engineering, Insurer's Advisory Organization, in *Canadian Insurance Review*, July 1989, p. 42.

Au niveau des standards internationaux, on tente actuellement d'uniformiser les règles et les procédures en vue d'en arriver à un protocole sur la responsabilité civile liée au nucléaire.

Au Canada, au plan législatif, le 8 octobre dernier, le projet de loi C-215⁽⁵⁾ a introduit de nouvelles règles de prescription. « Le projet de loi supprime la prescription de dix ans, permettant ainsi à la victime de poursuivre en tout temps si la prescription de trois ans (nouvelle) est observée. »⁽⁶⁾

578 La loi canadienne sur la responsabilité nucléaire limite la responsabilité à 75 millions \$ en cas d'accident dans une centrale nucléaire⁽⁷⁾.

Les assurances

Différents types d'assurances, hautement sophistiqués et souscrits en vertu de formulaires très spécialisés ont été mis au point, tant au niveau de la construction et de l'exploitation qu'au niveau de la responsabilité d'une centrale nucléaire. Nous décrivons très brièvement certains modèles :

Au plan de la souscription

- *Le modèle canadien* : les assureurs canadiens peuvent souscrire, à titre de membres de la *Nuclear Insurance Association of Canada*, différentes polices selon des formulaires autorisés par l'Association, notamment le formulaire des propriétaires ou des exploitants, le formulaire des fournisseurs ou des transporteurs.
- *Le modèle américain* : des formulaires, identiques ou non, sont souscrits par les assureurs, par l'intermédiaire des organismes suivants :
 - *American Nuclears Insurers (ANI)*
 - *Mutual Atomic Energy Liability Underwriters (MAELU)*

⁽⁵⁾ Loi modifiant la Loi sur la responsabilité nucléaire.

⁽⁶⁾ Bulletin n° 25, Division juridique, Bureau d'assurance du Canada, par Hélène Lamontagne-Gagné.

⁽⁷⁾ Cette loi serait contestée en Cour suprême par la Ville de Toronto et le groupe environnementaliste *Energy Probe*.

- *Mutual Atomic Energy Reinsurance Pool (MAERP)*
 - *Le modèle français* : mentionnons Garpol et un nouveau venu, Assurpol, permettant une capacité de souscription rehaussée.

Au plan de la capacité

On peut distinguer deux formes de participation :

- le pool de coassurance, dans lequel chaque assureur ne participe que pour la part qu'il veut assumer lui-même, sans recours aux traités de réassurance dont il dispose ;
- le pool de coréassurance, dans lequel un ou plusieurs assureurs établissent la police et la réassurent à 100 p. cent auprès du pool, selon différents traités usuellement reconnus (exemple : traité de rétrocession facultative ou obligatoire).

579

Au plan des biens assurables

Signalons les phases de la construction des centrales nucléaires et des expériences liées à l'essai des centrales. La durée usuelle d'une police « montage » est d'environ cinq ans. La garantie couvre globalement tous les biens, sauf les restrictions usuelles.

Puis, associés à l'exploitation proprement dite d'une centrale, on retrouve les assurances de biens : les biens appelés constituants nucléaires et les autres biens habituels, immobiliers ou mobiliers, ainsi que les biens en cours de transport (exemple : *Motor Truck Cargo and Shippers' Policies*).

Ces biens sont assurés à hauteur des valeurs réelles ou jusqu'à concurrence des limites imposées aux centrales nucléaires par les législations.

Au plan des risques assurables

On peut distinguer entre la garantie tous risques, quant aux biens usuels et la garantie incendie, quant aux composantes nucléaires.

L'assurance bris de machine vient prendre le relai en cas d'événements ou d'accidents imprévus, tels que fausses manoeuvres, négligences, ruptures causées par la force centrifuge et les explosions.

Seules les machines ou équipements énumérés spécifiquement sont couverts.

La perte d'exploitation reliée à un risque d'incendie ou de bris de machine est également assurable, en totalité ou en partie. On peut choisir d'assurer uniquement certaines installations occupant une position clé.

580 La responsabilité civile est assurable jusqu'à concurrence des limites législatives étatiques (exemple : la loi canadienne sur l'énergie nucléaire), tant au niveau des dommages corporels à des tiers qu'à celui des dommages matériels à des tiers. Le risque de responsabilité patronale est également assurable dans plusieurs pays. On peut distinguer entre les risques de responsabilité nucléaire et les risques de responsabilité conventionnelle.

Enfin, sont assurables selon des intercalaires distincts les combustibles et constituants radioactifs ou non, de centrales nucléaires en cours de transport ou en transit.

Au plan des conditions

Les formulaires, comme pour toutes les autres formes d'assurance, contiennent des conditions usuelles, des conditions spéciales, des définitions et des exclusions. Des avenants particuliers, mis au point par les différents regroupements, sont également disponibles.

Les conditions peuvent varier selon qu'il s'agit :

- d'assurances souscrites par l'exploitant d'une centrale ;
- d'assurances souscrites par des fournisseurs ;
- d'assurances souscrites par des transporteurs.

Exemple de définition

"The Nuclear Energy Liability Facility form has an omnibus definition of insured – undoubtedly the broadest in the history of the insurance business. It covers, in addition to the named insured, any other person or organization with respect to his legal responsibility for damages because of bodily injury or property damage caused by the nuclear energy hazard."⁽⁸⁾

(8) Facility Form, F.C.&S. Bulletins, Misc. Casualty Ne-5.

Conclusion

Cette étude est loin d'être exhaustive. Elle est plutôt un survol d'une centrale nucléaire assurable. En conséquence, nous avons passé sous silence les nombreux aspects propres aux formulaires, nous avons omis de commenter les clauses et exclusions apparaissant dans les polices usuelles destinées au public avoisinant les centrales, notamment les formules des entreprises, des propriétaires ou des locataires et les formulaires automobiles.

Nous n'avons pas non plus commenté la perspective d'un accident nucléaire et les modalités de règlement.

581

À cet égard, ce texte n'a pour but que de sensibiliser le lecteur aux risques et aux assurances des centrales nucléaires. Sans énumérer tout au long notre documentation, qu'il nous suffise de mentionner que nous avons consulté entre autres l'excellente brochure de la Munich Re, intitulée *Les centrales nucléaires en assurance*, deuxième édition.

L'essentiel était de démontrer que les assureurs sont bien outillés pour répondre aux défis nucléaires qui se posent, d'autant que les risques seraient, nous dit-on, très atténués grâce à la recherche, au développement et aux efforts multiples de sécurisation des personnes, des biens et de l'environnement, de la part des responsables du nucléaire.

Chronique de documentation

par

G.P. et R.M.⁽¹⁾

582

I. « Sur trois contributions d'Allais », par Camille Bronsard et Lise Salvas-Bronsard, dans *L'Actualité économique*, vol. 64, n° 4, 1988, p. 481-492

M. Camille Bronsard et M^{me} Lise Salvas-Bronsard, de l'Université de Montréal, étudient dans ce numéro ce que l'on connaît dans le monde de l'économie sous le nom de *dynamique microéconomique d'Allais*. Comme l'on sait, M. Maurice Allais est prix Nobel d'économie. Il est actuellement considéré comme l'un des économistes les plus en vue d'Europe et, en particulier, de la France. C'est de lui que vient ce que l'on connaît sous le nom de *paradoxe d'Allais*, présenté par ces auteurs. Nous le signalons en particulier aux actuaïres et, en général, à ceux qui se sentent à l'aise devant des calculs qui s'expriment surtout par des formules mathématiques.

Nous rappelons ici que M. Maurice Allais a fait une déclaration qui a fait sensation en France, récemment, au sujet de l'impôt personnel. En résumé, il a suggéré que l'on remplace la plupart des taxes actuelles par un impôt sur le capital. Inutile de dire que la suggestion, venant d'une pareille autorité, a fait beaucoup de bruit.

II. *L'Empire immobile*, par Alain Peyrefitte, chez Fayard, Paris

Je ne crois pas que l'ouvrage de M. Alain Peyrefitte soit un grand livre, même s'il est copieux et bien documenté, fouillé. Il apporte des détails bien intéressants sur l'ambassade de lord MacCartney en Chine, à la fin du XVIII^e siècle. Au moment où la France faisait sa révolution sanglante, mais qui devait apporter une liberté essentielle au peuple français, l'Angleterre envoyait en Chine un de ses meilleurs diplomates. Le voyage de la délégation britannique se fait dans un pays qui est encore aux mains d'un empereur et d'un fonctionnarisme puissants. Si le voyage en soi est une défaite au point de vue du prestige britannique, il est une étape importante dans

(1) Sous la signature de G.P. : I à VI ; sous celle de R.M. : VII à XI.

les relations de la Grande-Bretagne et du Céleste Empire : une étape qui a précédé la guerre de l'opium, la mainmise des grands pays d'Europe sur le littoral de la Chine et la colonie de Hong Kong où l'Angleterre centralisera presque entièrement le commerce de la Chine avec l'extérieur, lorsque les autres établissements européens auront dû être évacués.

Le livre de M. Peyrefitte est rempli de faits, d'observations, de détails fort intéressants qu'a rapportés la mission. Pour ne pas admettre qu'elle n'a pas été un succès, M. Peyrefitte rappelle à quelles manipulations de l'opinion il a fallu avoir recours en Angleterre.

583

III. *Le Canada et l'atmosphère en évolution, par la Société canadienne de météorologie et d'océanographie*

Dans une brochure fort bien présentée, la Société canadienne de météorologie et d'océanographie étudie le temps, le climat, la prévision météorologique, l'évolution technologique des méthodes de prévision, l'atmosphère : un concept en expansion, le défi du changement climatique, l'évolution du climat, les responsabilités internationales du Canada. Après avoir présenté, entre autres choses, l'effet de serre comme on le conçoit au Canada, les auteurs ont cette assez curieuse conclusion :

« Même si l'information disponible indique que le réchauffement planétaire est un phénomène probable, on manque encore de données concluantes. Par conséquent, en dépit du large consensus qui existe chez les spécialistes au sujet de l'imminence d'un tel réchauffement, cette idée ne reçoit pas l'appui unanime de la communauté scientifique internationale. »

Cette brochure n'a aucun caractère scientifique. D'un autre côté, elle présente une vue intéressante des sujets étudiés. On la doit à une collaboration de la Société canadienne de météorologie et d'océanographie, d'une part et de la Société royale du Canada, de l'autre.

IV. *L'Actualité terminologique, bulletin du Bureau de la traduction du Secrétariat d'État du Canada, vol. 22, n° 5, 1989*

À signaler dans ce numéro, en particulier, un article sur quelques difficultés de la traduction scientifique et technique par M^{me} Dorothy Nakos. Également, un bulletin de M^{me} Michèle Plamondon sur la féminisation des noms de grades et de fonctions militaires.

V. Terminogramme, bulletin d'information terminologique et linguistique de l'Office de la langue française du gouvernement du Québec, n° 53, été 1989

Voilà un autre bulletin de terminologie qui est fort intéressant. Il est l'organe de l'Office de la langue française du gouvernement du Québec.

584 L'article principal a pour titre « Formation et pratique terminologique : une interaction nécessaire ». Il y a là un sujet fort intéressant et dont l'à-propos se constate dans la pratique de la traduction. Quelle que soit la formation première, il est indispensable, pour donner un rendement véritable, de se frotter à la pratique. Or cela n'est possible qu'après avoir acquis l'expérience du métier. M^{me} Francine Bélanger a bien raison de le signaler.

Un article présente également beaucoup d'intérêt ; il porte sur les avis de normalisation et de recommandation de l'Office. À quel moment un terme est-il admis et pourquoi ? Voilà le sens de cette étude particulière.

VI. *A Century of Canada's Arctic Islands (1880-1980)*, publié par la Société royale du Canada, Ottawa

Nous savons bien peu de choses sur la vie du Grand Nord et, en particulier, sur ces îles de l'Arctique dont la propriété est passée de la Grande-Bretagne au Canada en 1880. Cependant, ces îles sont un immense territoire que l'on a rattaché à notre pays en vertu d'une entente passée entre la Grande-Bretagne et ce qui était alors un pays nouveau : le Canada.

En 1980, à l'occasion du centenaire du traité, la Société royale du Canada a tenu un symposium à Yellowknife. Ce sont les travaux qui en ont fait l'objet que présente ici la Société sous le titre : *Un Siècle des îles arctiques du Canada*. On y trouve des renseignements fort intéressants, aussi bien sur les îles mêmes que sur les problèmes que présente le droit de propriété invoqué par le Canada. Ces problèmes sont très nombreux et très importants, si l'on tient compte à la fois des populations et des ressources naturelles qui s'y trouvent. Encore faut-il savoir, cependant, ce qu'est cet héritage, les difficultés qu'il présente, les droits des gens qu'on a englobés d'office, nos devoirs et les responsabilités qui incombent à ceux à qui on a attribué le sol, le sous-sol et les populations autochtones.

En résumé, voilà la trame de ces études. Les documents que la Société a versés au dossier permettent de mieux comprendre la question et les problèmes en jeu.

VII. *Le vol d'automobiles au Québec, dossier publié par le Bureau d'assurance du Canada, 1989*

Nous avons pris connaissance avec intérêt de ce dossier, qui a été publié pour la première fois au cours de 1988 par les assureurs de dommages et qui a été repris cette année.

« Le Bureau d'assurance du Canada poursuit sa lutte ainsi amorcée contre les voleurs de véhicules et les fraudeurs d'assurance. La présente édition de ce document met à jour les données recueillies en cours d'année sur ce délit dont la gravité ne fait plus de doute et qui continue de coûter trop cher aux Québécois. » (Extrait du document)

585

VIII. *Le Cahier n° 2 de la Chaire de sciences comptables de l'École des Hautes Études Commerciales*

« Semences de maïs, processus industriels : la progression des usages comptables en France » : tel est le titre du deuxième cahier. Son auteur, le professeur Raymond Maëder, a fondé sur l'essentiel de ce texte l'exposé qu'il a présenté sous les auspices de la Chaire, en mai 1989. En bref, l'éminent professeur explique que la comptabilité a beaucoup changé en France depuis 25 ans. Quel est le sens de cette évolution, comment comprendre la transformation des usages comptables ? C'est à ces questions essentielles que le deuxième cahier est consacré en faisant référence à l'utilisation des semences de maïs.

IX. « La réforme du droit des obligations », *Les Cahiers de droit*, vol. 30, n° 3, septembre 1989

Plusieurs auteurs sont associés à la parution de ce numéro spécial consacré à la réforme du droit des obligations. Le lecteur y trouvera une perspective générale, les grands objectifs de la réforme, la responsabilité civile délictuelle, les règles de la prescription, la responsabilité des fabricants, de même qu'une perspective de droit comparé. Le point de vue du barreau du Québec est également présenté.

X. *Fiduciary Duties in Canada*, by Mark Vincent Ellis, B.A. (Hons.), LL.B. of the Ontario Bar, De Boo

Nouveau recueil présenté dans un cartable à anneaux, il contient les dix-sept chapitres suivants :

- *The Fiduciary Concept*
- *Trustees*
- *Agency*
- *Executors and Administrators*
- *Real Estate Agents*
- *Banking Institutions*
- *Stockbrokers and Financial Advisors*
- *Lawyers*
- *Medical Practitioners*
- *Accountants*
- *Partnerships*
- *Joint Ventures*
- *Directors*
- *Employees*
- *Promoters*
- *Governmental Authorities*
- *Remedies*

586

XI. Colloques récents

Comment maîtriser les risques dans les contrats internationaux, Université d'Ottawa

Nous avons assisté au colloque « Comment maîtriser les risques dans les contrats internationaux », tenu le 18 octobre 1989 sous l'égide des facultés de droit et d'administration de l'Université d'Ottawa, avec la collaboration de l'Association canadienne d'exportation.

La qualité des participants mérite d'être signalée, tout comme la quantité et la profondeur des sujets traités, dans l'ordre suivant :

- Maîtriser les risques politiques
- Maîtriser les risques économiques

- Maîtriser les risques commerciaux et juridiques, dans la perspective de contrats à l'étranger.

En outre, au déjeuner, M. Jurgen Voss, conseiller général de la Banque Mondiale, a discoursé sur les programmes de l'Agence multilatérale de garantie des investissements. Quant au discours de clôture, il a été prononcé par M. Hare Nick, directeur général de l'Agence canadienne de développement international.

Au niveau de la maîtrise des risques politiques, il fut intéressant d'entendre quelles sont les garanties offertes pour sécuriser les contrats à l'étranger, dans les trois secteurs suivants :

587

- *Secteur public (la S.E.E.)* : allocution de M. Jeanjean, économiste en chef de la Société pour l'expansion des exportations.
- *Secteur des assurances* : allocution de Mr. James Edwards, Senior Vice-President International, Reed Stenhouse Limited.
- *Secteur des banques* : allocution de M. Voss.

Nous adressons nos félicitations aux deux coprésidents du colloque, M^e Nicole Lacasse et M^e Louis Perret, de la faculté de droit de l'Université d'Ottawa.

Le Droit des assurances : un raz-de-marée législatif, Université McGill

Un colloque intitulé « Le droit des assurances : un raz-de-marée législatif » fut tenu sous l'égide de la faculté de droit de l'Université McGill, le 29 novembre 1989. Il était présidé par le professeur Richard Janda, de la faculté de droit de l'Université McGill.

Les questions suivantes ont été présentées par une tribune d'experts canadiens chevronnés :

- Les Nouvelles Dispositions du Code civil sur l'assurance de dommages, par M^e John I.S. Nicholl
- Les Nouvelles Dispositions du Code civil sur l'assurance de personnes, par M^e Luc Plamondon
- Le Nouveau Droit de la responsabilité civile ou le triomphe de l'irresponsabilité, par M^e Odette Jobin-Laberge

- Les Nouvelles Dispositions du Code civil du Québec – l'opinion du ministère de la Justice, par M^e Jacques Chamberland, sous-ministre de la Justice et sous-procureur général
- Les Litiges en matière d'assurances. . . badinage d'un juge, par M. le juge Pierre A. Michaud
- Nouvelle Législation québécoise sur les intermédiaires financiers, par MM. Pierre Fortier et Jean R. Lachance (deux allocutions sur le même thème)
- Législation fédérale concernant la vente de produits d'assurance par les banques, par M. Claude E. Forget et M. Clifford J. Shirley (deux allocutions sur le même thème)

Études techniques

par

Rémi Moreau

I. Le harcèlement sexuel en milieu de travail et l'assurance responsabilité civile de l'employeur

589

Le concept du harcèlement a été plusieurs fois étudié par les tribunaux, de même que dans la doctrine ; il fit également l'objet de recommandations, tant par la Commission canadienne des droits de la personne que par différents tribunaux d'arbitrage.

Tel n'est pas l'objet de cette étude que d'étudier le phénomène juridique en cause. Il nous semble toutefois utile de mentionner ce qui suit et qui nous aidera à mieux interpréter l'assurance responsabilité civile en relation avec le problème du harcèlement sexuel :

- Les tribunaux ont généralement statué que le harcèlement était une forme de discrimination fondée sur le sexe (six ou sept poursuites en font le constat).
- Les harceleurs ne recherchent pas tant une gratification sexuelle, mais la satisfaction que représente l'exercice du pouvoir.
- Le Code canadien du travail relie le harcèlement au pouvoir de choquer ou d'humilier un employé.
- L'*Ontario Human Rights Code* précise le caractère intentionnel du harcèlement :
“*Harassment means engaging in a course of vexatious comment or conduct that is known or ought reasonably to be known to be unwelcome.*”
- Les tribunaux d'arbitrage tiennent compte de l'intention de l'auteur dans la détermination du litige (étude de Sylvain Toupin : voir la bibliographie ci-après).
- Il n'est pas nécessaire que le harcèlement soit répétitif (étude de Sylvain Toupin : voir la bibliographie ci-après).

590

- L'article 10.1 de la Charte québécoise des droits et libertés de la personne interdit expressément le harcèlement, d'où la possibilité (rare en droit québécois) de réclamer des dommages punitifs ou exemplaires en vertu de la Charte.
- *Harcèlement* équivaut à *diffamation* s'il porte atteinte à l'honneur et s'il a pour effet d'humilier quelqu'un, de faire perdre l'estime et la confiance en quelqu'un (*The Law of Defamation in Canada*).
- Le harcèlement constitue une intrusion dans la vie privée (*O'Brian v. Papa Gino's of America Inc.*).
- Les personnes coupables de harcèlement au travail sont d'une part l'employé harceleur et d'autre part l'employeur, dans certaines circonstances, soit à titre personnel, soit par la faute de son employé :
 - à titre personnel : s'il n'y a aucune politique en matière de harcèlement dans l'entreprise ou si l'employeur connaît sciemment les agissements de l'employé et les tolère ;
 - à titre d'employeur : dans l'affaire *Robichaud c. Canada (Conseil du Trésor)* 1987, 2 R.C.S. 84, la Cour suprême impose une responsabilité lourde à ceux qui ont le pouvoir de prendre des mesures réparatrices en vue d'éliminer le problème.

D'une façon générale, l'assurance de responsabilité civile couvre les dommages personnels provenant d'un événement.

La définition de *dommages personnels* se lit comme suit, dans certaines polices :

« Tout préjudice pécuniaire résultant d'une atteinte à l'intégrité corporelle ou personnelle. »

En regard du formulaire d'assurance autorisé par le BAC, on retrouve une autre définition qui relie le préjudice personnel à des délits spécifiques : « arrestation, détention, atteinte à l'inviolabilité du domicile, *paroles* ou écrits diffamatoires, intrusion dans la vie privée ».

Plusieurs éléments découlant du harcèlement sexuel peuvent ainsi être couverts advenant une poursuite contre un employeur, à ti-

tre d'assuré principal ou contre un autre employé, à titre d'assuré additionnel.

Vis-à-vis de l'assuré principal

Une entreprise poursuivie par un employé victime de harcèlement sexuel par la faute d'un autre employé aurait droit au bénéfice de son assurance responsabilité, y compris la garantie de défense, en ce qui concerne certains dommages personnels subis par ladite victime, notamment les préjudices moraux.

Mais ce principe d'indemnisation peut souffrir de certaines exceptions s'il est établi devant le tribunal que l'entreprise connaissait sciemment les agissements de son employé fautif et qu'elle les tolérerait indûment.

591

En effet, si l'entreprise a pu prévoir les conséquences des actes posés par l'employé harceleur, l'assureur pourrait récuser toute garantie en alléguant deux motifs :

- a) qu'il n'y a pas d'événement assurable, au sens usuel de ce mot, dans le contrat d'assurance ;
- b) que l'exclusion des dommages faits volontairement est opposable tant à l'auteur du préjudice qu'à son complice.

Si des dommages exemplaires étaient réclamés, il existe actuellement sur le marché peu de formulaires susceptibles de s'y appliquer. Dans la majorité des cas, l'assureur de responsabilité ne couvre que les dommages compensatoires.

Vis-à-vis de tout assuré additionnel (exemple : employé)

Selon une condition de la police, titrée « Responsabilité réciproque », une réclamation donnant lieu à l'application de l'assurance peut être présentée à un assuré par un autre assuré.

Cependant, l'intention première de l'assurance responsabilité civile est de couvrir l'assuré quant à certains dommages provenant d'un événement, c'est-à-dire d'une « exposition continue ou répétée à des conditions entraînant des dommages personnels (ou matériels) que l'assuré n'avait ni prévus, ni voulus ».

Ainsi, la preuve de gestes continus ou répétés de harcèlement enlèverait à l'employé tout bénéfice d'assurance. Au surplus, l'exclu-

sion dite « Dommages faits de propos délibéré par l'assuré » serait susceptible de s'appliquer. Toutefois, la protection d'assurance resterait acquise à l'entreprise poursuivie conjointement avec l'employé si celle-ci n'était pas au courant des agissements de son employé. En effet, aucun acte d'un assuré ne peut préjudicier aux droits de tout autre assuré.

592 Nous profitons de l'occasion pour rappeler que beaucoup d'entreprises ont adopté des politiques précises en matière de harcèlement sexuel. La responsabilité d'une entreprise peut être engagée pour des faits qui échappent à son contrôle, mais aussi parce qu'un tel agissement est antisocial et illégal et ne devrait pas être toléré par un employeur. Nous citons ici Sylvain Toupin, dans un article intitulé « Le harcèlement sexuel en milieu de travail » (voir la bibliographie ci-après) :

« Il serait aussi sage pour l'employeur d'instaurer un mécanisme afin que toute plainte soit traitée promptement et confidentiellement, sans crainte de représailles pour la victime. Finalement, s'assurer qu'advenant une plainte, celle-ci soit traitée sérieusement et par enquête impartiale. Un tel mécanisme mitigerait non seulement la responsabilité de l'employeur, mais assurerait aussi la possibilité de corriger, à la source, un type de comportement illégal, voire antisocial ».



Voici une bibliographie sommaire sur la question :

- "Personal Injury Liability," in *F.C.&S. Bulletins*, June 1989.
- Anderson, Eugene R. and Oshinsky, Jerold, "Progressive Injury and the CGL Policy," in *Risk Management*, July 1983.
- "Personal Injury Suit by Fellow Employee," in *The John Liner Letter*, December 1981.
- Bergeron, Jean-Guy, « L'opposabilité des exceptions à différents intéressés dans un contrat d'assurance », in *Revue du Barreau*, tome 47, n° 5, novembre/décembre 1987.
- Camp, J.J., "What Happens to an Innocent Co-Insured?," in *Canadian Journal of Insurance Law*, vol. 6, no. 1.
- Williams, Jeremy S., *The Law of Defamation in Canada*, Toronto, Butterworths.

- Toupin, Sylvain, « Le harcèlement sexuel en milieu de travail », in *Relations industrielles*, vol. 43, n° 3, 1988, p. 541.
- Groeber, Ronald X. and Wang, Charleston C.K., *Sexual Harassment*.
- Dolkart, Jane L. and Malchow, E. Lynn, "Sexual Harassment in the Workplace : Expanding Remedies," in *Tort and Insurance Law Journal*, American Bar Association, vol. XXIII, no. 1, fall 1987.
- Savoie, Dominique et Larouche, Viateur, « Le harcèlement sexuel au travail : définition et mesure du phénomène », in *Relations industrielles*, vol. 43, n° 3, 1988, p. 509.
- Terpstra, David E., "Who Gets Sexually Harassed," in *Personal Administrator*, March 1989.
- Blakley, Allison C., "Employer-Employee Relations : Employment Torts Come of Age ; Increasing Risks of Liability for Employers and Their Insurers," in *Tort and Insurance Law Journal*, vol. XXIV, no. 2, winter 1989, p. 268.

593

II. Assurance-maladie et subrogation par la Régie

La division des Services juridiques du Bureau d'assurance du Canada publiait, en juillet 1989, un bulletin (n° 151) sur le droit de subrogation de la Régie de l'assurance-maladie du Québec. Le projet de loi 139 prévoyait à l'origine ce qui suit :

« L'assureur de la responsabilité d'un tiers doit aviser la Régie par écrit dès qu'il est informé qu'on impute à son assuré un fait dommageable susceptible d'entraîner le paiement de services assurés. »

M^e Lamontagne-Gagné, avocat-conseil du BAC, signale que cette obligation a été tempérée et que la loi exige dorénavant que « l'assureur doit informer la Régie strictement au moment du règlement d'un sinistre afin de permettre à la Régie d'exercer ses droits de subrogation ».

À propos de la subrogation en assurance de personnes, nous référons le lecteur à une brève étude parue dans nos pages en janvier 1989 et intitulée « La subrogation : assurance de dommages et assurance de personnes » (p. 630).

III. Élargissement de la couverture pollution en assurance responsabilité civile : pollution autre que souterraine

Les entreprises assurées sont confrontées, depuis 1985, à une exclusion totale en matière de pollution dans les polices d'assurance responsabilité civile. Toutefois, une police dite *R.C. pollution* est disponible auprès d'assureurs regroupés à cet effet.

Plusieurs assureurs ont néanmoins élargi la portée de l'exclusion totale retrouvée dans la police : "*New form provides limited above-ground pollution coverage.*"

594

IV. Sens de l'expression *aggravation du risque*

L'aggravation du risque, en regard de la loi, est susceptible d'engendrer un refus d'indemniser de la part de l'assureur, suite à un sinistre. Notre confrère Christian N. Dumais, dans une chronique parue dans cette revue en octobre 1987, rappelle l'obligation incombant à l'assuré de dénoncer à l'assureur tout ce qui est « de nature à influencer de façon importante un assureur raisonnable dans l'établissement du taux de prime, l'appréciation du risque ou la décision de maintenir l'assurance, tel que prescrit à l'article 2566 C.c. ».

Qu'en est-il en droit français ? Signalons ici la concision et la précision d'une définition donnée par la Cour de cassation (Première Chambre) le 25 juin 1987 et rapportée dans *L'Argus* :

« Il y a aggravation du risque au sens de l'article 31 de la loi du 11 juin 1874 sur les assurances, lorsque survient au cours du contrat une circonstance ayant pour effet d'accroître de manière durable soit la probabilité soit l'intensité du risque, de telle sorte que si le nouvel état de chose avait existé à l'époque du contrat, l'assureur n'aurait point consenti à l'assurance ou ne l'aurait consentie qu'à d'autres conditions, sans qu'il soit requis que ladite circonstance ait ou puisse avoir une influence sur le sinistre lui-même. »

V. Assurance automobile offerte gratuitement par certains manufacturiers d'automobiles

Certaines sociétés, telles General Motors ou Toyota, fournissent une assurance automobile sans frais durant un an à tout acheteur du produit.

Le bulletin *Info* (août 1989) précisait que toute annonce à cet effet allait à l'encontre de l'article 342 de la Loi sur les assurances, qui stipule ce qui suit :

« Rabais sur prime interdit

« Nul assureur ou agent ne peut, directement ou indirectement, accorder un rabais sur la prime convenue dans une police d'assurance à une personne assurée ou demandant une assurance, ni convenir avec elle d'un autre mode de paiement de cette prime que le mode prévu dans la police. »

Dans un tel cas, si l'on considère que la prime serait payable par le manufacturier à l'assureur accrédité, y a-t-il « rabais sur prime interdit » ? Qu'en pense l'Inspecteur général des institutions financières ?

595

VI. La TVA (ou TPS) dans le monde : taux initial d'application versus taux actuel

Certains journaux ont publié, il y a quelques mois, un tableau illustrant l'année d'introduction, ainsi que le taux initial et le taux actuel de la taxe dite *TPS*, dans seize pays où cette taxe est en vigueur.

La TVA dans le monde

Pays	Année d'introduction	Taux	
		initial	actuel
Brésil	Octobre 1967	15%	11%
Canada (1)	—	9%	—
Chili	Mars 1975	20%	16%
Côte-d'Ivoire	Janvier 1960	8%	25%
Espagne	Janvier 1986	12%	12%
France	Janvier 1968	13,6%	18,6%
Grèce	Janvier 1987	18%	18%
Haïti	Novembre 1982	7%	10%
Italie	Janvier 1973	12%	18%
Japon (1)	—	3%	—
Mexique	Janvier 1980	10%	15%
Maroc	Avril 1986	19%	19%
Portugal	Janvier 1986	16%	16%

Royaume-Uni	Avril 1973	10%	15%
Suède	Janvier 1969	11,1%	23,46%
Taiwan	Avril 1986	5%	5%

(1) Pays où la TVA (Taxe sur la valeur ajoutée) n'est encore qu'à l'état de projet.

Source : le Fonds Monétaire International.

Chronique économique

par

André Sirard⁽¹⁾

Perspectives économiques et financières : 1990

Points saillants

597

1° En 1990, l'expansion économique mondiale se poursuivra, bien qu'à un rythme plus modéré qu'en 1988 et 1989. La rigueur monétaire des banques centrales fera davantage sentir ses effets sur les dépenses sensibles au loyer de l'argent. L'inflation semble sur le point de culminer.

2° Aux États-Unis, la tendance au ralentissement de l'activité économique se poursuivra au cours des prochains trimestres, ce qui pourrait donner lieu à un apaisement des pressions inflationnistes et à une baisse graduelle des taux d'intérêt. Au Canada, la décélération économique poussera probablement la banque centrale à desserrer sa gestion monétaire au début de 1990. Depuis mars dernier, les taux d'intérêt à court terme sont maintenus à des niveaux très élevés au pays, de façon à ralentir la croissance économique. La Banque du Canada vise ainsi à contrer la remontée des pressions inflationnistes et salariales, de même qu'à ralentir la demande de crédit émanant des ménages et des entreprises.

3° Tant aux États-Unis qu'au Canada, la réduction prévue des taux d'intérêt à court terme sera plus importante que celle des taux à long terme. Au premier semestre de 1990, la baisse probable des écarts de taux à court terme entre le Canada et les États-Unis pourrait donner lieu à une dépréciation sensible du dollar canadien face à la devise américaine.



⁽¹⁾ M. André Sirard est au service de Sodarcac inc. à titre de vice-président adjoint. Placements.

Contexte international

598

En 1989, la croissance économique s'est poursuivie dans les principaux pays industrialisés d'outre-mer. Au Japon et en Allemagne de l'Ouest, la conjoncture économique s'est caractérisée par une activité soutenue, une intensification des pressions inflationnistes et des excédents toujours très importants au chapitre du commerce extérieur. Au Royaume-Uni, l'activité économique s'est dégradée mais les tensions inflationnistes et salariales persistent. Le resserrement monétaire orchestré par la Banque du Japon et les banques centrales européennes, notamment la Bundesbank, lequel a donné lieu à une remontée notable des taux d'intérêt à court terme, fait état du degré d'appréhension des autorités monétaires en ce qui a trait à l'inflation. La hausse des taux d'intervention dans ces pays a pour but de mener le combat contre le dollar américain, à l'extérieur et contre l'inflation, à l'intérieur. Dans ces pays, les taux courts excèdent présentement les taux longs, ce qui reflète la vigilance des banques centrales.

En Europe de l'Ouest et au Japon, la consommation et les dépenses d'investissement des entreprises ont été les éléments moteurs de la croissance économique en 1989. Ces composantes de la demande intérieure progresseront vraisemblablement plus lentement au cours des prochains trimestres. Par ailleurs, l'inflation a eu tendance à augmenter au Japon, en Allemagne de l'Ouest et au Royaume-Uni, en raison de la vigueur de la demande intérieure et de la remontée des prix des produits importés, consécutive à l'appréciation du dollar américain face aux devises européennes et au yen. Les interventions répétées des banques centrales sur le marché des changes pour ralentir, voire stopper, la montée du dollar américain témoigne de leur inquiétude quant aux conséquences inflationnistes d'une dépréciation de leurs devises respectives. En 1990, la croissance économique se poursuivra au Japon et dans les principaux pays européens, bien qu'à un rythme inférieur à ceux de 1988 et 1989. En ce qui a trait à l'inflation, des signes d'apaisement sont à prévoir au second semestre de 1990.

Conjoncture nord-américaine

En Amérique du Nord, la tendance au ralentissement de l'activité économique se confirme, ce qui pourrait éventuellement donner lieu à un amoindrissement des pressions inflationnistes et à un recul des taux d'intérêt. Aux États-Unis, la très faible progression de la

masse monétaire laisse à penser que la croissance économique sera modeste et que les pressions inflationnistes seront moindres dans les prochains trimestres. La croissance de la demande de crédit émanant du secteur privé a déjà tendance à se ralentir aux États-Unis, ce qui ouvre la voie à une réduction des taux d'intérêt en 1990. Pour 1989, la croissance économique sera de l'ordre de 3% aux États-Unis. En 1990, elle pourrait avoisiner les 2% ; il s'agira de la huitième année consécutive d'expansion économique. Le risque de récession semble écarté aux États-Unis.

Au Canada, la rigueur monétaire de la banque centrale, la force du dollar canadien face à la devise américaine et le relèvement des taxes indirectes dans les derniers budgets fédéral et provinciaux pèsent lourdement sur l'économie. Des signes évidents de ralentissement sont apparus du côté des dépenses sensibles au loyer de l'argent, telles la consommation de biens durables et l'achat de maisons. De près de 3% en 1989, la croissance économique pourrait se chiffrer entre 1,5% et 2% en 1990. La croissance des dépenses de consommation s'essouffera et la construction résidentielle s'affaiblira davantage au cours des prochains trimestres. Une progression plus modérée du revenu disponible réel, un taux d'épargne moins élevé que par le passé et un taux d'endettement très important contribueront à la décélération des dépenses des ménages.

599

Du côté des dépenses d'investissement des entreprises, une croissance plus modique est anticipée pour 1990 en raison de l'affaiblissement des marchés, de la détérioration de la rentabilité et du maintien de taux d'intérêt réels très élevés. Les dépenses en capital visant à moderniser l'équipement et à améliorer la productivité ont été très élevées au Canada au cours des dernières années. Cette tendance se prolongera en 1990, bien qu'à un rythme moins rapide.

Au deuxième trimestre de 1989, le déficit au compte courant se situait à un niveau record au Canada, en raison d'une détérioration substantielle du surplus commercial. Celle-ci résultait de la bonne tenue du dollar canadien, du ralentissement de la croissance économique aux États-Unis et de la vigueur des dépenses en immobilisations des entreprises, laquelle pousse à la hausse les importations de machinerie et équipement. La fermeté du dollar canadien a pour effet de ralentir la croissance des exportations et d'encourager l'achat de produits importés. En 1990, le déficit au compte courant diminuera

quelque peu sous l'influence, d'une part, du ralentissement de la progression de la consommation et des dépenses d'investissement et, d'autre part, de la poursuite de la croissance économique dans les principaux pays industrialisés, laquelle soutiendra les exportations canadiennes de produits de base.

600 Des taux d'intérêt élevés pèsent évidemment lourd sur les finances publiques des gouvernements canadien et américain. Au Canada, en particulier, plus de 50% de la dette fédérale est à court terme ou à taux flottant, ce qui est très onéreux dans le contexte financier actuel. Par ailleurs, la perspective d'un ralentissement économique s'avère préoccupante pour les autorités fédérales. Pour l'année fiscale 1990, un déficit fédéral de plus de 32 milliards \$ est prévisible au Canada, comparativement à 28,7 milliards \$ en 1989.

La baisse des taux d'intérêt à court terme attendue au début de 1990 pourrait amener une activation de la croissance économique plus tard dans l'année. Le secteur de la construction résidentielle et la consommation connaîtront probablement un sursaut d'activité au dernier trimestre de 1990, les ménages canadiens procédant alors à certains achats importants avant l'introduction en janvier 1991 de la taxe fédérale sur les produits et les services (TPS). À la fin de 1990, la Banque du Canada pourrait de nouveau forcer les taux d'intérêt à la hausse, par prudence, compte tenu de l'impact potentiel sur les salaires de la mise en vigueur de la TPS.

Inflation

En 1989, l'inflation a eu tendance à s'accélérer en Amérique du Nord. Au Canada, la vigueur de la demande intérieure, l'utilisation intensive de la capacité de production et la majoration des taxes indirectes expliquent pour bonne part la remontée de l'inflation. Concernant les salaires, des pressions à la hausse sont présentes. Toutefois, aucun dérapage sérieux n'est encore perceptible malgré quelques hausses notables, supérieures à 6%, accordées dans le secteur minier et dans celui de la construction.

L'inflation semble sur le point de culminer au Canada, si l'on se fie, entre autres, à la tendance actuelle de la conjoncture, au mouvement modérément à la baisse du prix des produits de base à l'échelle internationale et à l'évolution favorable du prix des biens importés, sous l'effet de la fermeté du dollar canadien. Le taux d'inflation se si-

tuera autour de 5% en 1989 et entre 4,5% et 5% en 1990, comparativement à un taux moyen de 4% de 1984 à 1988.

Politique monétaire

Aux États-Unis, les considérations intérieures semblent l'emporter sur les considérations de taux de change dans la détermination de la politique monétaire. Compte tenu de la tendance au ralentissement de l'activité économique outre-frontière, la Réserve fédérale est portée vers le desserrement graduel de sa gestion monétaire. Par contre, la Banque du Canada n'a pas encore emboîté le pas à la banque centrale américaine. En effet, la politique monétaire demeure restrictive au Canada en dépit des signes de plus en plus évidents de ralentissement économique. Des pressions salariales accrues et la croissance rapide de la masse monétaire et des agrégats du crédit continuent de préoccuper la banque centrale. Les taux d'intérêt corrigés de l'inflation se situent toujours à des niveaux très élevés. Sur les bons du Trésor à trois mois, les taux réels avoisinent en effet les 7%. Les taux courts continuent d'excéder largement les taux longs. Au début de novembre, le rendement des bons du Trésor à trois mois se situait à environ 12,20%, alors que le rendement des obligations fédérales à long terme avoisinait les 9,30%. Dans le passé, des inversions de cette amplitude ont eu tendance à provoquer des périodes de ralentissement économique, comme en 1986, ou des récessions, comme en témoignent les reculs conjoncturels de 1980 et de 1981-82.

La Banque du Canada assouplira vraisemblablement sa politique monétaire au début de 1990, ce qui pourrait donner lieu à une baisse des taux courts de l'ordre de 150 à 200 points de base. Cela permettra à l'économie canadienne d'éviter de glisser dans une phase récessionniste. Aux États-Unis, le desserrement de la gestion monétaire pourrait être plus modeste, compte tenu de la diminution des taux à court terme déjà permise par la Réserve fédérale depuis le printemps dernier. Incidemment, le taux sur les *Fed funds* est passé de 10% en mai à 8,50% au début de novembre. L'assouplissement de la politique monétaire aux États-Unis a été précoce, par crainte de l'impact d'un ralentissement économique majeur sur les déséquilibres internes américains (budget, endettement des ménages et des entreprises, difficultés financières des caisses d'épargne et de crédit). Pour ce qui concerne l'écart des taux courts entre les deux pays, une

diminution sensible est prévue au cours du premier semestre de 1990. Vers la fin de 1990 et au début de 1991, les taux d'intérêt à court terme pourraient s'inscrire à nouveau dans une trajectoire à la hausse, parallèlement à un dynamisme accru, mais temporaire, de l'économie canadienne. La Banque du Canada adopterait alors une attitude plus prudente.

Marchés des changes

602 Au cours des derniers trimestres, les dollars américain et canadien se sont grandement appréciés face aux principales devises européennes et au yen. Le dollar américain tire parti de la croissance très modérée de la masse monétaire aux États-Unis, comparativement au rythme de progression encore rapide des agrégats monétaires dans le reste du monde. La tendance à la baisse des taux américains et à la hausse des taux japonais et allemands n'a guère ébranlé le dollar américain. Par ailleurs, les interventions concertées et répétées des banques centrales sur le marché des changes, à hauteur de 3 à 4 milliards \$ américains par intervention, ont un impact très limité dans un marché où il se transige de 300 à 400 milliards \$ américains par jour.

Face à la devise américaine, le dollar canadien s'est très bien comporté au cours des derniers mois, malgré la publication de statistiques affichant une détérioration significative du surplus commercial et un déficit record au compte courant. L'écart anormalement large des taux courts entre les deux pays et des investissements directs importants des étrangers, au Canada, ont contribué au maintien du dollar canadien autour de 85 cents américains. Lorsque la Banque du Canada permettra une baisse des taux courts, possiblement au début de 1990, le dollar canadien s'en ressentira ; un retour vers les 82-83 cents américains paraît probable. Compte tenu des effets bénéfiques, à long terme, de l'accord sur le libre-échange entre le Canada et les États-Unis, la tendance de fond demeure cependant à la hausse pour le dollar canadien.

Marché obligataire

Les rendements obligataires à long terme ont diminué considérablement en Amérique du Nord depuis le premier trimestre de 1989. Cela résulte pour beaucoup des signes de décélération de l'activité économique, lesquels donnent à penser que l'inflation pourrait

s'apaiser quelque peu et que la Réserve fédérale permettrait alors une baisse des taux d'intérêt à court terme. À certains moments, la poussée du dollar américain face aux devises européennes et au yen ainsi que la chute des cours boursiers américains ont contribué à la poussée des cours obligataires. Aux États-Unis, le rendement des obligations fédérales à long terme avoisinait les 7,90% au début de novembre, comparativement à près de 9,50% en mars dernier. Au Canada, les taux longs sont passés de 10,50% à 9,30% au cours de la même période. Un calendrier d'émissions d'obligations chargé au quatrième trimestre de 1989 limite pour le moment le potentiel de baisse des taux d'intérêt. Au premier semestre de 1990, la conjugaison d'une croissance économique modérée et d'un amoindrissement graduel de l'inflation pourraient permettre une réduction additionnelle des rendements obligataires. Une légère remontée des taux longs est probable vers la fin de 1990, lorsque l'économie aura tendance à reprendre de l'allant. Les taux d'intérêt à long terme sur les obligations fédérales pourraient alors se situer autour de 7,50% aux États-Unis et légèrement au-dessous de 9% au Canada.

603

Marché boursier

L'envolée estivale des cours boursiers aux États-Unis, laquelle s'est évidemment transmise au marché canadien, s'explique par plusieurs facteurs. Le plus significatif a été la réduction notable des taux d'intérêt à long terme. Par ailleurs, à la fin de l'été, les indicateurs économiques ont montré que les craintes d'un recul économique majeur n'étaient pas fondées et que l'inflation restait maîtrisée. Ce « scénario idéal » a reconduit les valeurs cycliques sur le devant de la scène boursière. La raréfaction du « papier » s'avère aussi un élément favorable pour le marché boursier. On estime à 250 milliards \$ américains le nombre de titres retirés du marché des actions depuis un an, soit par des opérations financières de grande envergure, soit parce que les entreprises rachètent leurs propres actions.

Certains facteurs sont toutefois préoccupants au sujet des perspectives boursières, dont le retour des négociations assistées par ordinateur (*program trading*), lesquelles entraînent une plus grande volatilité du marché. Ces stratégies d'arbitrage visent à dégager un gain rapide à partir des écarts de cours entre un indice boursier, tel le S&P500, et le prix auquel les contrats à terme sur l'indice se négocient sur les marchés à terme. Le renouveau du comportement spé-

culatif des professionnels constitue un motif additionnel d'inquiétude. La dégringolade boursière du 13 octobre, provoquée par une OPA manquée sur la compagnie aérienne UAL, a su nous rappeler le danger. Le nombre de rumeurs d'OPA se développe considérablement, et à une opération réelle correspond une dizaine de hausses de « sympathie ». Cela doit inciter à la prudence.

604 Compte tenu du scénario économique projeté pour 1990, et de son impact favorable sur l'inflation et les taux d'intérêt, il est probable que le marché boursier nord-américain continue de s'améliorer, bien que modérément. Avec un ratio cours/bénéfices d'environ 13 fois, le marché américain ne semble pas surévalué. Au Canada, le TSE300 se transige présentement à un ratio inférieur à 13 fois. Une réévaluation à la hausse des ratios cours/bénéfices semble possible en 1990. D'autres *mini-krachs* sont prévisibles compte tenu de la grande volatilité des marchés financiers. Cependant, la tendance de fond semble encore favorable.

Achat par endettement (LBO)

Le phénomène de l'endettement massif des divers agents économiques en Amérique du Nord se montre très préoccupant. L'expérience des achats par endettement (*LBO* et *MBO*) soulève particulièrement l'inquiétude. Plusieurs entreprises américaines, à la suite d'émissions de *junk bonds*, sont fortement endettées et pourraient avoir du mal à assurer le service de leur dette dans un contexte plus difficile sur le plan économique. Depuis déjà plusieurs mois, les marchés financiers américains s'inquiètent du risque que représentent les énormes masses d'obligations à haut risque émises pour financer les achats par endettement. On estime à l'heure actuelle que près de 200 milliards \$ d'obligations à haut risque sont en circulation aux États-Unis.

Dans une opération de *LBO*, un groupe financier présente une offre d'achat sur les actions existantes d'une compagnie-cible, emprunte auprès d'institutions bancaires les fonds requis pour payer les actionnaires et, après avoir pris le contrôle de la compagnie, rembourse les banques en émettant des obligations. Le risque est considérable puisque ces titres obligataires, pour se vendre, doivent payer tous les ans des intérêts élevés à leurs porteurs. En général, le rendement des obligations ainsi émises peut excéder de 300 à 500 points de base les taux offerts par des obligations de première catégorie. La

charge financière imposée à ces sociétés est énorme et la moindre baisse d'activité ou difficulté passagère peut rendre impossible pour la compagnie le paiement des intérêts sur sa dette. La mésaventure de Campeau Corp. fait état de ce type de risque. Compte tenu de la tendance au ralentissement économique et, surtout, de la plus grande difficulté à financer ce genre d'opérations, comme en témoigne le cas de UAL, il est possible que le nombre d'OPA diminue quelque peu aux États-Unis au cours des prochains trimestres.

Le 6 novembre 1989

605

Documents

***Code of Professional Conduct*, published by The Canadian Bar Association, 1987**

606 In January 1984, a resolution was adopted to review the 1974 *Code of Professional Conduct*. “In adopting the 1987 *Code of Professional Conduct*, the Canadian Bar Association brings forward the changes that reflect the realities of practising law in today’s society,” said his President, Jean Bazin, Q.C.

The rules that follow are intended to serve as a guide and are to be understood and applied in the light of their primary concern for the protection of the public interest.

The Code contains nineteen chapters :

“Chapter I – Integrity

“RULE – The lawyer must discharge with integrity all duties owed to clients, the court, other members of the profession and the public.

“Chapter II – Competence and Quality of Service

“RULE – (a) The lawyer owes the client a duty to be competent to perform any legal services undertaken on the client’s behalf.

“(b) The lawyer should serve the client in a conscientious, diligent and efficient manner so as to provide a quality of service at least equal to that which lawyers generally would expect of a competent lawyer in a like situation.

“Chapter III – Advising Clients

“RULE – The lawyer must be both honest and candid when advising clients.

“Chapter IV – Confidential Information

“RULE – The lawyer has a duty to hold in strict confidence all information concerning the business and affairs of the client acquired in the course of the professional relationship, and should not divulge such information unless disclosure is expressly or im-

pliedly authorized by the client, required by law or otherwise permitted or required by this Code.

“Chapter V – Impartiality and Conflict of Interest Between Clients

“RULE – The lawyer shall not advise or represent both sides of a dispute and, save after adequate disclosure to and with the consent of the clients or prospective clients concerned, shall not act or continue to act in a matter when there is or is likely to be a conflicting interest.

“Chapter VI – Conflict of Interest Between Lawyer and Client

607

“RULE – (a) The lawyer should not enter into a business transaction with the client or knowingly give to or acquire from the client an ownership, security or other pecuniary interest unless :

(i) the transaction is a fair and reasonable one and its terms are fully disclosed to the client in writing in a manner that is reasonably understood by the client ;

(ii) the client is given a reasonable opportunity to seek independent legal advice about the transaction, the onus being on the lawyer to prove that the client’s interests were protected by such independent advice ; and

(iii) the client consents in writing to the transaction.

“(b) The lawyer shall not enter into or continue a business transaction with the client if :

(i) the client expects or might reasonably be assumed to expect that the lawyer is protecting the client’s interests ;

(ii) there is a significant risk that the interests of the lawyer and the client may differ.

“(c) The lawyer shall not act for the client where the lawyer’s duty to the client and the personal interests of the lawyer or an associate are in conflict.

“(d) The lawyer shall not prepare an instrument giving the lawyer or an associate a substantial gift from the client, including a testamentary gift.

“Chapter VII – Outside Interests and the Practice of Law

“RULE – The lawyer who engages in another profession, business or occupation concurrently with the practice of law must not al-

low such outside interest to jeopardize the lawyer's professional integrity, independence or competence.

“Chapter VIII – Preservation of Clients’ Property

“RULE – The lawyer owes a duty to the client to observe all relevant laws and rules respecting the preservation and safekeeping of the client's property entrusted to the lawyer. Where there are no such laws or rules, or the lawyer is in any doubt, the lawyer should take the same care of such property as a careful and prudent owner would when dealing with property of like description.

608

“Chapter IX – The Lawyer as Advocate

“RULE – When acting as an advocate, the lawyer must treat the tribunal with courtesy and respect and must represent the client resolutely, honourably and within the limits of the law.

“Chapter X – The Lawyer in Public Office

“RULE – The lawyer who holds public office should, in the discharge of official duties, adhere to standards of conduct as high as those that these rules require of a lawyer engaged in the practice of law.

“Chapter XI – Fees

“RULE – The lawyer shall not

(a) stipulate for, charge or accept any fee that is not fully disclosed, fair and reasonable ;

(b) appropriate any funds of the client held in trust or otherwise under the lawyer's control for or on account of fees without the express authority of the client, save as permitted by the rules of the governing body.

“Chapter XII – Withdrawal

“RULE – The lawyer owes a duty to the client not to withdraw services except for good cause and upon notice appropriate in the circumstances.

“Chapter XIII – The Lawyer and the Administration of Justice

“RULE – The lawyer should encourage public respect for and try to improve the administration of justice.

“Chapter XIV – Advertising, Solicitation and Making Legal Services Available

“RULE – Lawyers should make legal services available to the public in an efficient and convenient manner that will command respect and confidence, and by means that are compatible with the integrity, independence and effectiveness of the profession.

“Chapter XV – Responsibility to the Profession Generally

“RULE – The lawyer should assist in maintaining the integrity of the profession and should participate in its activities.

609

“Chapter XVI – Responsibility to Lawyers Individually

“RULE – The lawyer’s conduct toward other lawyers should be characterized by courtesy and good faith.

“Chapter XVII – Practice by Unauthorized Persons

“RULE – The lawyer should assist in preventing the unauthorized practice of law.

“Chapter XVIII – Public Appearances and Public Statements by Lawyers

“RULE – The lawyer who engages in public appearances and public statements should do so in conformity with the principles of the Code.

“Chapter XIX – Avoiding Questionable Conduct

“RULE – The lawyer should observe the rules of professional conduct set out in the Code in the spirit as well as in the letter.

Chronique juridique

par

Rémi Moreau

I. Un paralytique reçoit 5 millions \$ de son assureur

610 Un montant de 5 millions \$, et non 30 millions \$ comme l'indiquait un bref article paru dans *Le Devoir* (vendredi 29 septembre 1989), aurait été accordé par un tribunal albertain à un homme paralyisé, après que celui-ci eût été frappé par un conducteur ivre.

Il s'agirait d'un règlement étalé prévoyant un montant initial de 1,6 million \$, de même qu'une indemnité additionnelle de 15 000 \$ par mois et comportant un taux d'indexation annuelle de 3%. Il nous semblait opportun de signaler ce règlement dans cette chronique, vu l'importance du quantum.

Il n'est pas inutile de rappeler ici que le même jour, la Cour d'appel du Québec a rendu contre un médecin et un centre hospitalier un jugement ordonnant de verser à une jeune fille de vingt ans et à ses parents une somme de plus de 3 millions \$, suite à des actes médicaux erronés entraînant un déficit neurologique et psychiatrique chez la jeune personne.

II. Bris d'une clause de non-concurrence de la part d'un courtier

La Cour supérieure a rendu un jugement condamnant un courtier d'assurances à verser des dommages de 110 750 \$ à son nouvel employeur. Le courtier avait vendu son entreprise à son nouvel employeur, y compris les dossiers et les listes de clients, en s'engageant à ne divulguer aucun renseignement confidentiel à des concurrents, et ce, pendant un délai de deux ans après avoir quitté son nouvel emploi. Or la preuve révèle qu'après avoir remis sa démission à son employeur, le courtier obtint un emploi chez un autre courtier et accepta de s'occuper de certains clients importants, en dépit de l'entente passée avec son ancien employeur. Le tribunal réfuta les arguments du courtier, qui affirmait que la clause était trop vaste et trop générale. Le juge Claude Guérin estima que la clause était valide et que le courtier n'avait pas respecté son devoir de loyauté en

quittant son emploi sans préavis et en refusant de racheter sa clientèle.

III. Non-applicabilité de la convention d'indemnisation directe vu l'absence de collision

La Cour du Québec rendait récemment un jugement mettant en cause Voyageur Inc., la partie demanderesse, ainsi que Transport Nord-Ouest Inc. et Jean-Guy Masse, les parties défenderesses. Il appert que la demanderesse a subi des dommages du fait d'une collision entre un autobus lui appartenant et des véhicules se trouvant dans un stationnement. Il est admis que l'accident a été causé par la faute des défendeurs, dont le véhicule circulait en sens inverse.

611

Au dire du tribunal, s'il y a eu collision entre l'autobus et les automobiles stationnées, il n'y aurait pas eu collision entre l'autobus et l'automobile des défendeurs, au sens que prend le mot *collision* dans la convention d'indemnisation. La demanderesse a donc le droit de poursuivre directement les défendeurs, selon l'article 116 de la Loi sur l'assurance automobile, c'est-à-dire dans la mesure où la convention d'indemnisation directe visée dans l'article 173 ne s'applique pas. Ce jugement est actuellement en appel. Nous remercions M^e Lucien Cliche, qui a bien voulu nous communiquer ce jugement.

IV. Sur l'article 2603 C.c.

L'article 2603 C.c. stipule ce qui suit :

« Le tiers lésé peut faire valoir son droit d'action contre l'assuré ou directement contre l'assureur. »

L'assureur subrogé au tiers lésé, après avoir indemnisé son assuré, ledit tiers lésé, peut opter de poursuivre directement l'assureur de l'auteur du dommage.

Face à l'assureur du tiers lésé, cet assureur peut-il invoquer, en défense, le défaut de leurs assurés de les aviser du sinistre en temps opportun ? En d'autres termes, le défaut d'un assuré de communiquer le sinistre à son assureur dans les meilleurs délais peut-il être opposable à l'assureur subrogé au tiers lésé dans ses recours contre l'assureur de l'auteur du dommage ? C'est par l'affirmative que la Cour supérieure, dans l'affaire *Aetna Casualty and Surety Company et autres c. Le Groupe Estrie, Mutuelle d'assurance contre l'incendie et une autre*⁽¹⁾, a répondu à cette question. En effet, selon le tribunal,

⁽¹⁾ (1989) R.J.Q. 1251 à 1255.

l'assureur pourrait invoquer contre le tiers lésé, ou son assureur, toutes les exceptions qu'il pourrait normalement invoquer, ou postérieures au sinistre comme l'avis tardif. Ce jugement a été porté en appel.

V. Conduite d'une automobile sous l'influence de drogues ou de boissons alcoolisées

612 Dans l'affaire *La St-Maurice, Compagnie d'assurance c. Gaston Vachon et Elie Poulin et al*⁽²⁾, la Cour d'appel a tenu à préciser, face à une clause de la police interdisant la conduite sous l'influence de boissons alcoolisées, que la capacité de conduire convenablement une automobile est une question de fait qui doit être décidée en première instance et ne peut faire l'objet d'une intervention de la Cour d'appel.

VI. La preuve d'un acte criminel en droit civil

Il appartient à l'assureur de démontrer, par prépondérance de preuve, qu'un incendie criminel a été commis avec la complicité de l'assuré. Lorsque cette preuve prépondérante est apportée, le poids de la preuve est transporté sur les épaules de l'assuré, qui se doit alors de fournir des explications plausibles. Dans l'affaire *Vincenzo Spagnolo c. La Compagnie d'assurance Pitts (1977)*⁽³⁾, l'assuré n'ayant pu le faire ni démontrer une erreur dans le jugement de première instance, celui-ci a vu son appel rejeté.

VII. L'exclusion relative à une faute d'exécution (*faulty workmanship*) dans une assurance tous risques chantiers

Dans l'affaire *Commercial Union, Cie d'assurance du Canada c. Pentagon Construction Canada Inc.*⁽⁴⁾, la Cour d'appel a rendu un jugement sur une exclusion contenue dans une police de chantiers qui couvrait tous les risques pouvant atteindre directement les biens assurés, à l'exception des coûts reliés aux dommages causés par un vice de conception, des matériaux viciés ou un vice d'exécution (*cost of making good faulty material*).

En l'espèce, durant la phase de travaux d'enfoncement de pieux-caissons servant à l'érection de piliers, la chemise d'acier d'un

(2) (1989) R.R.A. 424 et 425.

(3) (1989) R.R.A. 421 à 423.

(4) (1989) R.R.A. 471 et 472.

des pieux-caissons s'est fissurée. Des travaux de correction destinés à assurer la solidité de l'ouvrage ont entraîné des coûts additionnels de l'ordre de 90 000 \$. L'assureur invoqua la cause d'exclusion susmentionnée. Le tribunal de première instance conclut que le dommage ne résultait pas d'une erreur d'exécution et que la police d'assurance devait s'appliquer aux frais additionnels encourus. En appel, MM. les juges Nichols et Desmeules ont rejeté la demande de l'assureur et confirmé la décision du tribunal de première instance, en se basant sur les motifs suivants :

- Ce type de contrat d'assurance n'est pas limité aux seules causes accidentelles ou fortuites.
- La preuve ne permet pas de conclure que le dommage au pieu-caisson origine d'une maladresse ou d'une erreur d'exécution intentionnelle.
- Toute exclusion doit être énoncée clairement ; or si la clause exclut le coût de réfection de travaux mal faits, elle ne vise pas le cas où l'exécution fautive cause un dommage à l'objet assuré.

À la recherche du mot juste⁽¹⁾

par

Jean Dalpé

1. *Buyback*

614

Rétrocession ou rachat, rappel d'un titre que l'emprunteur rembourse ou remplace par un autre, en vertu d'une clause de remboursement que contient le titre.

2. Des fonctions *managériales*

Pourquoi ne pas dire plus simplement, tout en restant dans l'esprit de la langue : des fonctions *de direction* ? Je sais qu'il est bien vu de parler de *management*, de *manager* et, par voie de conséquence, d'employer l'adjectif *managérial*. J'imagine que celui qui s'exprime ainsi fait montre d'une connaissance avancée du sujet. Si l'on veut paraître très à jour, très au courant, il fait bien d'employer un mot aussi récent que *managérial*. J'évite les trois expressions et je ne pense pas trahir la pensée d'autrui en écrivant *directeur* et, au sens français du mot, *gérant*, mais non *gestionnaire*, selon le cas et les problèmes de direction.

Mais qui, durant sa vie, n'a pas succombé au snobisme sous une forme ou sous une autre ?

3. Du bon usage du dictionnaire

Dans ses mémoires, qu'il a intitulés *Ces Longs Chemins*, Henri Troyat note ceci : « Chaque soir, en me couchant, je feuillette le *Petit Larousse* pour approfondir mon vocabulaire. Plus je serai riche en mots, pensais-je, plus je saurai m'exprimer avec précision. » Cet amour des mots et des dictionnaires est demeuré vif en lui. D'origine

(1) Cette chronique du vocabulaire n'a aucune prétention. Elle ne cherche pas à établir la vérité, car en linguistique, ou simplement en vocabulaire, rien n'est fixe, rien n'est absolu : tout est nuance et constante évolution. Mais si l'on veut s'entendre entre gens de même idiome, il faut tout de même accorder l'importance voulue à la langue que l'on emploie. Pour être claire, elle doit être précise. Mais comme, à ce moment de l'évolution, il est difficile de s'imaginer avoir raison !

Qu'on veuille bien chercher dans ces gloses qui paraissent ici non pas une certitude, mais le désir de serrer la réalité de près, malgré sa marche constante.

russe, Henri Troyat sentait le besoin d'enrichir son vocabulaire. Ce qu'il a écrit est resté profondément vrai pour chacun de nous. Il faut lire le dictionnaire pour connaître le sens des mots et en apprécier les nuances et la musique. Je n'ai jamais été tenté d'écrire des vers, mais j'ai toujours cherché à donner aux mots leur sens propre. En toute simplicité, je dois avouer que je n'y suis pas toujours parvenu.

4. *Ego*

Déjà, j'ai donné quelques notes au sujet du terme qu'affectionnent nos voisins américains. *Harrap's* le traduit par *le moi*.

Il peut également vouloir dire l'intérêt personnel ; et ces egos qu'à la Bourse, on n'hésite pas à opposer pour désigner, en particulier, les déprédateurs, c'est-à-dire ceux qui n'hésitent pas à secouer la cote d'un ou de plusieurs titres, quelle que soit la conséquence de leurs actes.

615

5. *Friendly Bid*

Il s'agit là d'une offre jugée favorable par le conseil ou l'actionnaire majoritaire, soit pour l'entreprise, soit pour le groupe intéressé.

Certains vont très loin pour contrer une offre de ce genre, lorsqu'ils la jugent non pas désobligeante, mais défavorable. Ainsi, la grande compagnie *** n'a pas hésité à diminuer ses réserves pour empêcher une offre extérieure qui, elle, tenait compte des réserves accumulées dans l'entreprise. Il est vrai que la compagnie *** a aussi augmenté le capital, afin que les ressources restent les mêmes si la capitalisation augmentait. On était conscient qu'on diminuait ainsi la force de résistance de la société, tout en émettant de nouvelles actions destinées à faire entrer de nouveaux fonds dans la compagnie. Il est vrai qu'en augmentant celles-ci, on forçait la compagnie à verser un plus fort montant de dividendes ; mais cela, la direction n'en parle pas.

6. *Hostile Bid*

On peut dire tout simplement, croyons-nous, *offre d'achat* en Bourse, jugée *défavorable* à l'entreprise ou encore *offre hostile* ou *défavorable*, *inacceptable* ou *indésirable*, selon le choix.

Quant à dire quel est le terme reconnu, je ne pense pas que le vocabulaire boursier soit assez fixé pour qu'on puisse choisir. L'expres-

sion s'emploie couramment et sans aucun effort de traduction. C'est pourquoi elle pourrait être employée textuellement, tout au moins le mot *hostile*, qui dit bien ce que les anglophones veulent désigner.

Je trouve dans le livre de M. Pierre Moussa, *La Roue de la fortune*, l'expression suivante : *OPA inamicale* pour rendre l'idée qu'évoque *hostile bid*. Je tiens à la noter ici, en tenant compte du fait que M. Moussa est un des grands financiers français. Il raconte sa vie dans son livre, d'une manière fort intéressante, comme on le verra dans la « Chronique de documentation », où on en fera le compte rendu.

616

À un moment donné, M. Moussa parle du *chef de file*, plutôt que du *leader*.

Voilà un terme à retenir car dans la langue courante, au Canada français, on emploie le mot *leader* couramment, qu'il s'agisse d'un chef de file dans une opération financière ou du chef d'un parti, lorsqu'on parle de politique.

7. *Gracious*

“*Our gracious queen*,” disait-on de la reine Victoria à une époque où elle portait des chapeaux bien disgracieux. On ne peut dire la même chose de la reine-mère ou d'Elizabeth II, qui, elles, se sont adressées à une modiste ayant du goût. On peut dire aussi « notre gracieuse souveraine », ainsi que le suggère *Harrap's*.

Gracious a d'autres sens. Ainsi : “*Good gracious !*,” c'est-à-dire « *Jamais de la vie !* »

Gracieuse ou *gracious*, aurait-on pu dire de cette jeune nageuse de Trois-Rivières qui, d'un tremplin, plongeait dans la piscine des Jeux olympiques, à Séoul et remportait la médaille d'or. *Gracieuse*, en effet, elle l'était remarquablement.

8. *Inform, désinformer*

Si on informe le public, on peut aussi le désinformer, en lui donnant sciemment de faux ou de mauvais renseignements, ou des renseignements dont l'interprétation peut varier beaucoup. On peut le faire en toute confiance ou par erreur ; ce qui est rarement le cas. À noter qu'en anglais, *information* est invariable. Il faut donc employer

un autre mot, si on veut parler des informations communiquées à l'extérieur.

On ne peut mentionner ces deux mots sans rappeler l'extraordinaire variété des moyens mis à la disposition de ceux qui veulent agir sur l'opinion. Quel choix les communications apportent à l'agence de presse, au coulissier, au *lobbyiste* et, disent certains, à l'informateur ! Je ne sais pas ce qu'on en pense, mais, pour ma part, je trouve que ce dernier mot est déplacé, puisqu'il a tendance à se rapprocher du vocabulaire de police.

Assez curieusement, il faut noter que si, en anglais, on dit *intelligence service*, en français on a les expressions *deuxième bureau* ou *service de contre-espionnage, de renseignements*, mais on évite d'employer le mot *intelligence* dans le sens de *renseignements* ou d'*espionnage*.

617

9. Job salon, bancassurance, cat. nat., back-office

Vraiment, nos amis français nous en auront fait voir de toutes les couleurs. Devant ces mots, cueillis dans diverses revues généralement mieux inspirées, je me suis frotté les yeux, mais j'ai bien vu. *Job salon*, n'est-ce pas tout simplement une *foire d'emploi*, un *bureau de recrutement* ?

Bancassurance concerne à la fois la banque et l'assurance, en tenant compte qu'en France, en particulier, les unes et les autres ont des relations très étroites. Avec *cat. nat.*, on ne se douterait pas qu'il s'agit d'indiquer une *catastrophe naturelle*.

Quant au *back-office*, je donne ma langue au chat !

Si nos amis français n'y font pas attention, ils vont parler rapidement une langue complètement déformée. Nous en avons absorbé bien d'autres, nous diront-ils ! Tout cela vient des États-Unis et, par conséquent, est acceptable ! Tout en critiquant les Américains, nos amis français ne détestent pas leur emprunter du vocabulaire, sans se rendre compte qu'à certains moments, ils sont un peu ridicules ; ce qui me désole. Je suis dur ? Non ! Je pense qu'il serait grand temps pour eux de comprendre l'erreur qu'ils commettent. Autrefois, la langue absorbait généralement les termes étrangers et les transformait. Pour n'en citer qu'un, *bowling green* est devenu *boulingrin*.

Mais il semble que les usagers n'aient plus l'énergie voulue pour réagir devant un snobisme plus fort que la raison. Cela est très grave.

10. *Joint Venture*

618

N'est-ce pas l'entreprise en commun, l'entreprise mixte, c'est-à-dire l'initiative de deux groupes bien différents qui acceptent de travailler ensemble, en formant une société nouvelle ? Ainsi, l'État qui s'associe à l'entreprise privée. C'est le cas, par exemple, de cette aluminerie que l'on a établie à Bécancour, où l'État québécois s'est associé à des groupes étrangers. N'est-ce pas aussi le cas de deux groupes privés qui acceptent de produire une matière ou un produit particulier, en mettant en commun leur ressources, leur personnel, leur compétence ? Mais n'est-ce pas aussi, comme *Harrap's* le suggère, la copropriété, dans certains cas ?

11. La *titrisation* des titres

Il y a là une expression récente et une opération relativement nouvelle. Elle consiste dans le fait qu'une banque vend ses créances peu sûres à un prix sensiblement réduit et reçoit, en échange, la garantie de l'acheteur, qui se chargera de les encaisser pour son compte. La banque en perd ainsi un fort pourcentage – 54 p. cent de la valeur, puisque le prix de vente peut être de 46 p. cent par exemple –, mais retrouve le tout par le jeu de ses réserves. Assez barbare, le mot *titrisation* indique la transformation en titres valables, par exemple des créances douteuses que présentent les emprunts du Tiers-Monde. Un trust anglais se porte acquéreur de l'ensemble des créances et donne ses titres en échange. De cette manière, la banque transforme complètement la valeur d'engagements encore peu solides, malgré la diminution du montant que le créancier a dans ses livres.

12. Le courtier, cet *entremetteur*

C'est ainsi que parfois on qualifie le courtier d'assurances quand il sert d'intermédiaire entre l'assuré et l'assureur. Comme l'entremetteur peut également être un *maquereau* ou un *proxénète*, peut-être vaudrait-il mieux éviter d'employer le mot pour désigner celui qui établit le lien entre assuré et assureur.

13. Le français, eau de roche

« Écrire en français », a dit Paul Morand au moment où il était reçu à l'Académie française, « c'est voir couler une eau de roche à côté de laquelle toutes les autres langues sont de troubles rivières, c'est vivre dans un palais de cristal ». C'est pourquoi nous, gens d'Amérique, sommes désolés quand nous voyons ce qu'on est en train de faire de notre langue, en France en particulier.

Dois-je dire que je préfère m'exprimer en français, car j'en aime les règles, que je n'observe pas toujours, hélas ! J'aime la précision des mots et j'en aime aussi la musique. À telle enseigne que rien d'autre ne me permet de chasser une peine, l'inquiétude ou la tristesse comme la lecture d'un livre de Paul Morand, de Pierre Gaxotte ou d'un autre prosateur de qualité. N'est-ce pas dans un de ses derniers livres que Jean Dutourd a cité le mot de Montesquieu à ce sujet ?

619

14. Le milieu financier et les *LBO*

Les milieux financiers d'Amérique ont, comme tout autre, leur vocabulaire. Ainsi, *LBO* veut dire *leveraged buyout*, mais qu'entend-on par là ? Comme tout terme de métier, celui-ci doit être expliqué. On essaie parfois de le traduire, mais le plus souvent on est devant une expression qu'il faut essayer de préciser et qui ne se rend que par une longue phrase. Ainsi, par *LBO* on veut dire une opération financière qui entraîne la constitution d'une très forte dette prenant la forme d'obligations ou de prêts garantis de toute autre manière.

Récemment, un grand financier canadien a dû s'avouer vaincu quand les affaires dont il était devenu le principal propriétaire n'ont pas donné ce qu'il prévoyait par la suite. C'est ainsi que devant l'énormité de la dette, il s'est trouvé incapable de faire face aux intérêts exigés par les prêteurs.

Ces opérations financières ont pris une telle importance aux États-Unis, comme à Londres ou à Paris, qu'il a paru intéressant d'en dire un mot ici, même si nous devons avouer en toute simplicité que nous n'avons pu trouver à cette expression un équivalent dans notre langue. Il y a bien *achat par endettement*, mais cela ne veut pas dire grand-chose. Nous nous proposons, en toute simplicité, de trouver autre chose. Nous le noterons pour nos lecteurs, tout en attirant leur attention pour le moment sur le mot *leveraged*, qui évoque au point de départ un effet de levier. Depuis, comme tant d'autres ter-

mes de finance, il a évolué et n'a pas gardé grand chose de son sens initial.

Il faut noter une différence entre l'OPA – offre publique d'achat – et un *leveraged buyout*. À toutes fins utiles, il n'y a guère de différence, sauf que dans le second cas on se trouve généralement devant une dette énorme qui accompagne l'opération. Cela, il est vrai, ne différencie pas nécessairement les deux opérations. La deuxième donne lieu, il est vrai, à l'émission de *junk bonds*, ces titres de créance dont la valeur réelle est encore valable, mais bien variable.

620

15. Les abréviations

Il y a quelque temps, on a noté dans cette chronique qu'il deviendrait de plus en plus difficile de se comprendre si l'on continuait à employer des abréviations pour exprimer le nom d'une société ou d'une association. En voici un exemple : A.I.A.P.Q. S'agit-il d'un gaz hilarant ? Pas du tout, mais de l'acronyme de l'Association des intermédiaires en assurance de personnes du Québec. Il est vrai que le nom est bien long. D'un autre côté, il y a une première difficulté à prononcer et une autre quand on veut savoir ce dont il s'agit.

16. Les canadianismes : sens et portée

Il y a deux manières, me semble-t-il, de traiter un canadianisme ; la première, l'accepter carrément comme un fait, en se contentant d'en donner les diverses acceptions, sans se demander d'où il vient, s'il est acceptable en français. Voici, par exemple, le mot *maganer*, présenté par Léandre Bergeron dans son *Dictionnaire de la langue québécoise*⁽²⁾ :

« v. tr. 1° Maltraiter, malmener. « *Magane pas le chien, là !* » 2° Fatiguer, affaiblir. « *Mon rhume me magane pas mal.* » 3° Détériorer, endommager, briser, friper, salir. « *Tu vas maganer tes souliers du dimanche si tu vas jouer avec.* » « *Ces chemins-là, ça magane les chars.* »

La seconde méthode est plus précise, elle étudie le terme dans ses origines et ses emplois et mentionne les mots français qui en rendent l'idée, dans une langue correcte. Dans ce cas, voici la méthode de travail de cet excellent linguiste qu'était Gérard Dagenais. Nous en donnons ici un exemple, avec l'analyse qu'il fait du mot *maganer*

⁽²⁾ Bergeron, Léandre, *Dictionnaire de la langue québécoise*, Montréal, Éditions V L B Éditeur, 1980.

dans son *Dictionnaire des difficultés de la langue française au Canada*⁽³⁾ :

« À force de parler du latin, et des langues issues du latin, et du grec, on oublie que les anciens dialectes germaniques ont été des facteurs du français dans une mesure qui n'est pas négligeable. Le canadianisme [MAGANER] a été apporté par des ancêtres venus de régions de la France où le verbe d'ancien français **mehaignier** (qui s'écrivait aussi *mahaignier* et se prononçait à peu près comme [MAGANER] était encore d'usage courant aux XVI^e et XVII^e siècles. Ce verbe, qui était utilisé en France dès le XII^e siècle, a toujours signifié au cours de ses quatre cents ans d'existence « mutiler, blesser, maltraiter, tourmenter » et le substantif d'ancien français **mehaing**, dérivé de **méhaignier**, voulait dire « blessure, maladie, souffrance, chagrin et malheur ». Le verbe **mehaignier** était d'origine germanique, comme le verbe anglais **to maim**, de même source, qui signifie « estropier, mutiler ».

621

« [MAGANER] est un archaïsme dialectal. Il faut se servir en français de nos jours des verbes **maltraiter**, **malmenier**, **fatiguer**, **épuiser** en parlant des personnes et **endommager**, **détériorer** et **sali** en parlant des choses. Quand on l'applique aux choses, le verbe n'est plus un archaïsme, mais un barbarisme : *j'ai [MAGANÉ] mes souliers en marchant dans la boue.*

« Au lieu de l'adjectif [MAGANÉ], on doit dire, pour les personnes, **fatigué**, **épuisé**, **malmené** ou **souffrant**. Au lieu de *tu as l'air [MAGANÉ] ce matin*, il faut dire *tu as l'air souffrant ce matin* ou *tu as l'air fatigué*. . . etc. Pour les choses, on dit **endommagé** ou **sali**. »

J'aime ce livre, qui a demandé toute une vie d'homme minutieux, une vie bien remplie.



Cela me permet d'évoquer une anecdote assez amusante, qui se passe à Paris. Un matin, ma femme et moi sommes au contrôle de l'hôtel de Castiglione, quand le chauffeur d'une de nos amies passe devant nous. Il monte à l'étage supérieur, voit sa patronne et lui dit : « Je viens de voir M. et M^{me} Parizeau à leur descente d'avion. Ils

⁽³⁾ Dagenais, Gérard, *Dictionnaire des difficultés de la langue française au Canada*, Boucherville, Les Éditions françaises inc., 1984.

avaient l'air assez *maganés*, après avoir passé une nuit sans sommeil. » Qu'on dise ce qu'on voudra, l'expression est savoureuse.

17. Les dictionnaires financiers

Il n'y a pas à se le cacher : la vitesse avec laquelle évolue le marché financier pose, en français, d'assez sérieux problèmes. Quand le sens du mot est à peu près fixé, on peut le définir, quoique dans ce domaine la Bourse soit extrêmement difficile à suivre, tant elle évolue vite.

622 Voici quelques dictionnaires financiers qui aideront peut-être ceux que la traduction technique intéresse :

- Anderla, Georges et Schmidt-Anderla, Georgette, *Dictionnaire des affaires anglais-français et français-anglais Delmas*, Paris, J. Delmas et Cie, 1972.
- Conso, Pierre, Lavaud, Robert, Colasse, Bernard, Foussé, Jean-Louis, Nordmann, Georges et Bataille, Roger, *Dictionnaire de gestion financière*, Paris, Dunod Entreprise, 1984.
- Kettridge, J.O., *Dictionnaire français-anglais et anglais-français des termes, locutions, formules de commerce et finance*, Londres, Routledge & Kegan Paul Ltd., 1978.
- Sylvain, Fernand, *Dictionnaire de la comptabilité*, Toronto, Institut Canadien des Comptables Agréés, 1982.
- Les travaux de l'Office de la langue française, Montréal.
- Les travaux de la revue *Assurances*.

18. Média, médiatique, médiatisé

Média a un sens reconnu par le dictionnaire depuis 1965, semble-t-il. Il est une adaptation de *mass media*, comme le signale le dictionnaire. *Médiatique* est reconnu, depuis 1983 seulement, dans le sens de « qui concerne les médias ; transmis par les médias », selon Robert. Quant à *médiatisé*, le mot remonte beaucoup plus loin derrière, puisqu'il semble venir de *médiat*. On définit *médiat* comme un adjectif pour qualifier ce qui se fait indirectement. Ainsi, « *action, cause, relation médiate* » ; ce qui est bien loin de *médiatisé* comme on l'emploie maintenant, en termes journalistiques. Petit à petit, on en vient à avoir une langue beaucoup moins précise et compréhensible ; ce qui est malheureux, on l'admettra.

19. *Mégaprojet, mégalopole*

On ne peut se contenter de parler de grands, de très grands projets de construction, on dit aussi *mégaprojet*, en prenant le terme *méga* dans le sens qu'on lui donnait autrefois, en Grèce. Ainsi, un immeuble de 51 étages ne saurait être qualifié de très grand projet ; il entre dans la catégorie des *méga*, terme qu'affectionnent ceux qui ne peuvent parler simplement. Quand ira-t-on jusqu'à *mégalo* ? Assez curieusement, ce dernier terme s'applique surtout à l'homme plutôt qu'à la chose. Ainsi on dira *mégalomane*, mais aussi, ce qui vient me contredire, *mégalopole* pour désigner un grand centre urbain. Faut-il l'employer ? Le mot vient de la côte ouest de la Californie, où on constate d'étonnantes formations urbaines, comme Los Angeles. Doit-on suivre l'exemple, même si le dictionnaire le reconnaît ? Le moins souvent possible, si l'on ne veut pas s'exprimer comme l'écrivain qui n'hésite pas devant la boursouffure du style. Dans son petit *Traité de journalisme*, Jean Dutourd en traite de façon à la fois féroce et bien amusante.

623

20. *Mégatransaction*

Transaction, employé dans le sens d'opération de vente ou d'achat, est un anglicisme. Il s'ensuit que *mégatransaction* en est un autre. Pourquoi ne pas dire simplement *opération financière de très grande importance* ? On comprendrait tout aussi bien car la première expression est aussi imprécise que la seconde, mais elle aurait l'avantage d'être dans l'esprit de la langue. Nous avons sous les yeux un certain nombre de ces opérations qui ont eu lieu depuis quelques années sur la place de New-York ; leur étendue va de 6 milliards \$ (Marathon Oil et U.S. Steel) à 10 milliards \$ (Getty et Texaco) et à 25 milliards \$ (Nabisco et K.K.R.).

Il y a là des affaires énormes, mais qu'on ne précise pas davantage en les qualifiant de *mégatransactions*.

21. *Neveurmagne*

Voilà un autre canadianisme assez curieux, que mentionne M^{me} Germaine Guèvremont dans son livre intitulé *Le Survenant*. Le mot est pour le moins inattendu. Il provient d'une corruption de l'anglais *never mind*. Si nous le mentionnons ici, c'est qu'il est un autre exemple de la francisation de certains mots étrangers au Canada, de même que *bowling green*, en France, est devenu *boulingrin*. Il y a là, je

pense, un autre indice intéressant de la manière dont les gens du peuple transforment un mot, en l'adaptant et en lui donnant une consonance inexplicable, quand on ne recherche pas la source.

22. *Portatif, portable*

Voilà deux mots qui expriment la même idée, sauf que, selon *Robert*, l'un est un mot français et l'autre un anglicisme reconnu par l'usage, il est vrai. Comme toujours, c'est généralement le second que l'on emploie. Ainsi, on dira un appareil *portable* plutôt que *portatif*.

624 Que suggérer ?

Rien, car le choix appartient à chacun selon son goût ou sa préférence.

Mais cela ne revient-il pas à la règle ordinaire ? Pourquoi créer un mot quand on en a déjà un ? Peut-être n'est-ce pas l'avis du lecteur à la recherche de tout ce qui est neuf ou nouveau.

23. *Sidéens*

Comment doit-on appeler ceux qui souffrent du sida, cette plaie des temps modernes ? Certains disent *sidatiques* et d'autres *sidéens*.

Personnellement, je ne vois pas d'objection à ce qu'on emploie *sidatiques* en français et *aids victims* en anglais. De son côté, la *Gazette officielle du Québec* (« Actualité terminologique », vol. 22, 1989, p. 11) recommande *sidatique*, tout en ne retenant pas l'autre.

24. « Tabac et bon français »

C'est sous ce titre que M. Jean V. Dufresne écrivait récemment une fort amusante chronique. Il conseillait, en particulier, à ceux qui écrivent à propos du tabac ou de n'importe quelle autre chose, de surveiller leurs phrases, de supprimer tout ce qui est inutile, d'éviter l'exagération. Tout cela me ramène très loin derrière, au moment où je suivais les cours de Léon Lorrain à l'école des Hautes Études Commerciales, à l'époque aussi où je rédigeais *L'Économiste canadien* pour le compte de la maison L. G.-Beaubien, Ltée. Sous la férule de M. Olivar Asselin, que de textes j'ai alors dû simplifier en faisant la chasse aux adjectifs, aux conjonctions, et comme le suggère M. Jean Dufresne, à tout ce qui est inutile.

25. *Tail*, en réassurance

Le mot est inattendu. Il s'applique, en réassurance, à la partie des sinistres qui n'est pas encore réglée ou déclarée à l'assureur. C'est ainsi que celui-ci traîne derrière lui des dossiers qui ne se classeront peut-être pas avant plusieurs mois ou plusieurs années. Il faut en tenir compte, surtout s'il s'agit d'assurance de responsabilité civile et professionnelle ou d'événements qui entraînent des résultats connus longtemps après ; dix ans, peut-être vingt ans, à une époque où l'inflation aura joué à plein. C'est ainsi que l'on a :

- a) les sinistres communiqués à l'assureur, mais non encore réglés ;
- b) les sinistres non encore rapportés soit à l'assureur, soit au réassureur. Ces sinistres prennent parfois une importance considérable. À tel point qu'ils ne pourront être évalués exactement que des mois ou des années plus tard. C'est le cas, par exemple, des cas d'amiantose, de l'environnement ou de la responsabilité professionnelle.

625

Dans certains cas, il y aura des réserves d'importances diverses, selon qu'il s'agit de l'une ou l'autre des deux parties. En effet, l'assureur établit des provisions qui sont nécessairement différentes de celles que constitue le réassureur, car celui-ci a des engagements différents de ceux de l'autre.

Chaque année, les réserves sont modifiées en hausse ou en baisse, suivant le cas. Il faut se rappeler, cependant, que dans des cas extrêmes, on doit attendre jusqu'à vingt ans pour le règlement d'un dossier.

Pages de Journal

par

Gérard Parizeau

Montréal, 21 mai 1986

626

On ne se méfie pas suffisamment de la neige et des éléments naturels. Ainsi, deux jeunes Québécois font de l'escalade en montagne, quand tout à coup l'avalanche fond sur eux. À la première vague, ils résistent en se collant au rocher, mais la seconde les emporte dans une véritable trombe de neige. Les deux s'en tirent grâce aux sauveteurs, mais ils doivent être transportés d'urgence à l'hôpital où on les opérera. Ils crânent, paraît-il, mais ils sont bien mal en point.

On ne joue pas en vain avec les forces de la nature, que ce soit la mer, la neige ou les éléments déchaînés.

24 mai

« Un poète dans la pénombre ! » Ce vers que je lis, tout en écoutant du Haëndel, me rappelle un souvenir bien agréable. L'auteur, Robert Choquette, est devant nous, il a fait éteindre toutes les lumières, sauf une, chez nos amis Gariépy, à Montréal. Il lit ses vers qui, ma foi, sont somptueux. Nous l'écoutons avec plaisir, car il a une voix chaude et sympathique, qui fait valoir le poème que j'ai sous les yeux aujourd'hui. Il s'agit d'un livre, paru par la suite, que Robert Choquette a consacré à un grand musée d'Amérique : le Metropolitan de New-York. Le livre a donné lieu à une édition d'art, dont le peintre Holgate a illustré le texte avec de bien beaux bois. Comme tout cela est à la fois loin et près ! Et comme était charmante cette hôtesse qui nous recevait gentiment ce soir-là, sans vouloir autre chose qu'enchanter ses hôtes, même ceux qui, dans la vie, étaient bien loin de la poésie et des vers de douze pieds.

Comme on est loin du *bee bop*, du *rock* et autres frénésies collectives !



Logique et politique sont de bien beaux mots, mais mis ensemble, ne jurent-ils pas parfois ? Qu'on en juge !

Pendant la guerre de 1939, les Japonais, sans déclarer la guerre, bombardent Pearl Harbour, détruisent la flotte américaine du Pacifique et tuent un grand nombre de civils ; ce qui justifie M. Roosevelt de faire déclarer la guerre au Japon et à l'Allemagne. Jusque-là, tout s'enchaîne. Il se trouve cependant que, dans l'ouest du Canada, il y a une population japonaise dont une partie est devenue de citoyenneté canadienne. Elle a des droits, mais aussi des devoirs. On prend pour acquis qu'elle les oubliera à la première occasion ; on se rappelle le cheval de Troie pour les mettre en prison ou dans des camps de prisonniers, et l'on confisque leurs propriétés. Puis, viennent les bombes d'Hiroshima et de Nagasaki.

627

Des années passent. Dans l'ouest du pays, on commence de réclamer que les Japonais (Canadiens spoliés) soient indemnisés. Les partis se font tirer l'oreille, mais devant le fait que le Japon est devenu un grand pays et un client important, on se demande si on a eu raison. Et l'on se convainc, quarante ans plus tard, qu'il faut indemniser les sujets canadiens que l'on a maltraités ainsi durant la guerre.

Mais pourquoi, en toute logique, ne fait-on pas la même chose pour les Métis, dont on a pendu le chef avant que l'Ouest ne devienne le Manitoba, la Saskatchewan et l'Alberta ? À eux aussi, on a enlevé des terres. Tout récemment, aux Inuits et aux Cris, on a versé de lourdes indemnités pour justifier la prise en charge de leurs terres pour les grands barrages de la région de la baie de James.

Que deviennent les Acadiens dans tout cela ? On leur a enlevé leurs terres fertiles pour les donner aux colons anglais venus du sud. Il faut lire *Pélagie-la-Charrette* pour comprendre la misère de ces gens qu'on a laissés revenir, mais que l'on n'a pas aidés du tout, tant qu'au Nouveau-Brunswick ils n'ont pas tapé sur la table ou tant qu'à certains moments un parti n'a eu besoin d'eux.

Comme tout cela se défend mal, quand on se donne la peine de réfléchir. La politique, cette garce, ai-je osé écrire un jour à propos d'autres faits et d'autres moments. Je ne crois pas avoir eu tort d'affirmer cela. S'il est logique d'indemniser ceux à qui on a causé un tort sérieux, pourquoi s'en tiendrait-on aux Japonais, aux Indiens, aux Inuits que l'on a invités à préparer une constitution qui assurerait

leur autonomie dans le Nouveau-Québec. Or ils sont bien peu nombreux dans un immense territoire à peine exploré.

26 mai

628

De onze heures à trois heures, la rue Sainte-Catherine a été fermée à la circulation. On y a reçu l'équipe des Canadiens, vainqueurs de la coupe Stanley au hockey. Hier soir, après la partie, des vitrines ont été brisées et certains se sont livrés à la casse et au vol, de façon lamentable. Pourquoi faut-il que, bonnes ou mauvaises, les nouvelles d'un jeu donne lieu à de pareils désordres et au pillage ? Londres a eu des troubles de ce genre, après des parties de soccer. Mais cela ne justifie pas que l'on se conduise avec une pareille folie parce que l'on gagne cette coupe Stanley, si convoitée, il est vrai. Chaque fois, la foule se déchaîne, quel que soit le résultat, dans la ville dont l'équipe l'a emporté ; cette fois, les conséquences ont été assez sérieuses. La police ne s'attendait pas du tout à une pareille poussée de foule. Aussi, bien des gens s'en sont-ils donné à coeur joie en causant des dommages sérieux. Quelle bêtise, en somme !



*** est un homme intelligent, prévoyant, un bon organisateur. Il vient de le démontrer par des nominations dans un de ses groupes. Ainsi, sur les trois employés supérieurs qu'il a nommés, deux sont des jeunes, entre trente et quarante ans, un troisième est un aîné, ce dernier occupant le poste de président du conseil et de chef de la direction. De cette manière, il va former une équipe qui, à un moment donné, prendra la relève complète. Je pense que c'est une des choses dont il faut le féliciter, car assurer la continuité de la direction et de l'entreprise est une des choses les plus importantes. Sinon, on se trouve, à un moment donné, devant des gens trop vieux ou pas assez jeunes pour donner à l'entreprise les directives et l'allant nécessaires. Peut-être lui faudra-t-il prendre un virage que seule une jeune équipe peut assurer.



Voici une étude intéressante qui vient d'être publiée par la Commission des valeurs mobilières du Québec. Elle analyse la répartition des actions entre les Québécois :

a) suivant le revenu du foyer,

- b) suivant l'âge et, enfin,
- c) suivant la langue maternelle.

Les anglophones semblent avoir pris un intérêt beaucoup moins grand à la souscription d'actions dites RĒA, c'est-à-dire entrant sous le régime d'épargne-actions. Dans l'ensemble, les derniers chiffres indiquent la faveur dont ont joui les actions émises en vertu du régime, depuis quelques années. Il y a là une initiative qui a permis d'intéresser la bourgeoisie francophone, à la Bourse. Il pourrait y avoir des inconvénients, un jour ou l'autre⁽¹⁾, quand celle-ci sera secouée par des événements particuliers ou encore lorsque la cote aura nettement tendance à la baisse. D'un autre côté, dans l'intervalle, les gens auront appris et, peut-être, auront pu se mettre à l'abri ou, tout au moins, ils pourront se reprendre, pourvu qu'ils n'aient pas pris des risques excessifs. Il ne faudrait pas, en effet, que l'on revienne à l'état de choses qui existait en 1929-32.

629

~

Quand Jacques est passé par Cologne, en 1952, la ville était encore complètement détruite. Les gens habitaient dans les caves et menaient une vie terrible. Je me rappelle qu'il m'a écrit alors : « Je n'ai pas pu rencontrer une seule personne ayant eu quoi que ce soit à faire avec le nazisme. » J'ai pensé à cela récemment, en relisant le livre de Georges Pompidou : *Pour rétablir une vérité*. Pompidou note, à ce moment-là :

« Je devais par la suite constater avec étonnement que les Allemands que je rencontrais avaient tous oublié ou renié cette page de leur histoire. Cela ne les a jamais grandis à mes yeux. J'ai une profonde estime pour les Allemands qui ont résisté contre l'hitlérisme, en 1933 et 1944. J'en ai moins pour ceux qui l'ont renié à partir de 1945. »

1^{er} juin

Dans la *Gazette* d'aujourd'hui, on analyse un livre paru chez Waldenfield et Nigelson, à New-York et qui contient les lettres échangées entre Édouard VIII et M^{me} Wallis Simpson, avant que le roi ne devienne *Duke of Windsor* pour pouvoir épouser une roturière

(1) Comme l'on sait, en octobre 1987, la Bourse a subi une baisse importante. Tous les titres ont été atteints, quels que soient leur vigueur, leur résistance, leurs revenus.

et une divorcée. Le commentaire de Marion McCormick sur le livre est tout à fait dans le sens que j'avais donné moi-même à l'événement dans mes *Pages de Journal*, à l'époque. Voici comment s'exprime M^{me} McCormick :

"The duchess has had the last word. No still-suppressed documents are likely to throw a stronger light on the love affair that rocked the empire fifty years ago than these letters written by the lovers themselves".

630 J'ai été dur pour l'ex-roi quand je l'ai jugé sur son abdication, mais je crois que j'avais raison. Il a fui devant ses responsabilités de monarque, à une époque où son pays avait un grand besoin d'autorité. Son frère – le pauvre – l'a remplacé sur le trône, mais il avait une faiblesse qui était presque une infirmité. Il bégayait. Or, dans ses discours, peu nombreux il est vrai, on était craintif en l'écoutant ; on se disait : « Pourvu qu'il ne bégaie pas. » Il le savait et on sentait l'effort énorme que cela lui demandait.

Même si le roi ne gouverne pas en Angleterre, il exerce une profonde influence. C'est pourquoi Édouard VIII paraissait fuir ses responsabilités, à la grande désolation de sa famille et des classes dirigeantes du Royaume-Uni. À peu près seul parmi les grands hommes politiques, Winston Churchill appuyait le mariage, contre la famille royale, l'archevêque de Canterbury et M. Baldwin, en particulier.

3 juin

Mon petit-fils est installé dans ma bibliothèque et il lit. Je lui demande quel est le livre qu'il a en main. C'est *Reines de France*, par Jean Cocteau. Je comprends qu'il semble non le parcourir, mais le lire avec attention, car Cocteau, quand il veut bien ne pas compliquer les choses, est intéressant, amusant. Mais Cocteau, pour un garçon de douze ans, est-il bien indiqué ? « Et toi, cher époux ! », me dit ma femme. Je dois avouer que je ne prenais pas dans la bibliothèque de mon père que des livres pieux. Il y en avait d'ailleurs fort peu. Il est vrai qu'à l'époque, les problèmes du couple étaient exposés avec moins de précision qu'on le fait maintenant. Mais si Cocteau, dans ce livre, parle des maîtresses plus que des reines, il le fait avec une modération inattendue et dans un style bien agréable. Malgré cela, je de-

mande au petit-fils de prendre autre chose. Gentiment, il ne se fait pas prier.



À Ottawa, on proteste contre le fait qu'on tient fermées les grilles de *Rideau Hall*, où habite le gouverneur général du Canada. Mais comment veut-on faire autrement, dans un monde où le terrorisme est une menace constante ? Autrefois, les gens pouvaient avoir accès assez librement au parc qui entoure la maison du représentant du roi. Avec l'audace des terroristes qui se manifeste en ce moment, il ne serait pas prudent de maintenir le libre accès aux abords du domaine. On ne pénètre pas librement dans *Buckingham Palace*. Pourquoi le ferait-on à *Rideau Hall* ?

631

Mais en ce moment, toute action entraîne une réaction dans le public, souvent le bon sens perdant toute sa valeur.

4 juin

Paul Beaulieu et Pierre Trottier, tous deux diplomates attachés à des moments divers aux Affaires étrangères du Canada, ont groupé autour d'eux un certain nombre de collègues qui alimentent avec certains autres membres de leur génération *Les Nouveaux Écrits du Canada français*. Dans l'ensemble, la langue de ces collaborateurs est excellente, mais leurs textes me paraissent parfois non pas sans intérêt, mais peu vivants, presque stéréotypés. On se croirait, à certains moments, devant des dépêches bien faites, des communiqués de diplomates à qui on a recommandé de faire bref. Il est probable que, s'ils continuent à collaborer à la revue, petit à petit ils vont assouplir leur pensée et leur style, pour devenir de véritables écrivains.

Certains articles, cependant, sont très intéressants. J'ai aimé, en particulier, les textes de Paul Beaulieu sur Dantin. Et aussi ces analyses de livres de Barbara Trottier. Je le lui ai écrit, mais comme la plupart des Canadiens, qui n'écrivent pas, elle ne m'a pas répondu. Alors qu'autrefois, on envoyait des lettres nombreuses et fort intéressantes dans bien des cas, maintenant on téléphone.

La source principale de documentation, pour celui qui étudie une famille ou une époque, est justement ces lettres gardées bien précieusement dans une malle ou dans un tiroir ; maintenant il faut la

chercher dans les journaux, ce qui est bien différent et empêche de pénétrer dans l'intimité de deux êtres.

5 juin

632 Après une assemblée tenue tôt ce matin (il est, en effet, huit heures), nous causons. Un de nos amis, qui connaît très bien les milieux officiels me dit que ***, malgré son poste, est extrêmement opposée à tout ce qui n'est pas libéral. Être libéral, au Canada, c'est faire partie d'un groupe dont les opinions ne sont guère différentes de celles des conservateurs, mais qui tient mordicus à son appartenance au parti. Tout ce qui n'en est pas est inintéressant et tout ce qui en est mérite une indulgence particulière. Il est lamentable de penser que des gens intelligents puissent raisonner ainsi et se refuser à reconnaître le mérite de quelqu'un parce qu'il est de l'autre côté de la barrière. Et cependant, *** est une personne intelligente, très mêlée à la vie mondaine pendant longtemps, puis à la vie politique et qui, en ce moment, occupe un poste où elle devrait faire montre, même dans l'intimité, d'une certaine indépendance d'esprit. Ne serait-elle pas alors d'esprit borné ? Bien au contraire, c'est une femme intéressante et qui remplit sa fonction de façon tout à fait remarquable, tout en gardant contre une partie de la population, qui ne pense pas comme elle, une attitude non seulement de réserve, de mauvais gré et même de mauvaise foi, pourrait-on dire.



Dans une annonce que je vois dans le dernier numéro du *Devoir économique*, on présente une toute petite machine à écrire portative. En la voyant, pourquoi ai-je pensé à celle que j'ai dû transporter en 1922, alors que j'accompagnais M. Édouard Montpetit à la conférence de Gênes et, par la suite, à la conférence de La Haye ? C'était une machine très lourde contenue dans une boîte de bois et que je transportais à travers l'Europe, car, de Gênes, la délégation canadienne s'était rendue en Hollande où avait lieu la seconde partie de la conférence internationale, qui s'était terminée en queue de poisson, les Allemands et les Russes s'étant entendus pour ne pas accepter les conditions des alliés. C'est ce jour-là que le *Times* de Londres avait noté pour la première fois, je crois : "*They agreed to disagree.*" Tout cela est loin, mais je m'en souviens avec une assez grande précision, certains jours. Je me rappelle, en particulier, quel service M. et M^{me}

Montpetit m'ont rendu en m'amenant avec eux comme secrétaire de la délégation canadienne et quelles fenêtres ils m'ont ouvertes sur le monde !

6 juin

*** est un excellent traducteur. Il a la passion de son métier, qu'il connaît à fond. D'un autre côté, il lui est impossible de critiquer ou de corriger sans employer des mots sinon blessants, du moins désagréables. Il est de ces gens qui ne peuvent pas parler de leur métier avec simplicité et qui, souvent, se laissent gagner par la colère, tout en disant des choses justes. Nous avons collaboré pendant plusieurs années à la revue *Assurances*. Constamment, j'étais obligé de lui dire : « Mais, mon cher ami, pourquoi dire des injures à des gens qui n'emploient pas les termes que vous jugez justes ? Il suffirait, il me semble, de leur faire observer leur erreur, sans aller jusqu'à les traiter presque d'imbéciles parce qu'ils ne raisonnent pas ou ne s'expriment pas comme nous. »

633

Je constate, dans un article qu'il a donné au *Devoir* récemment, qu'il ne change pas. Voici, en effet, son commentaire : « Superbe dans son mépris de la langue française, cette monstruosité s'étale en plusieurs exemplaires au coeur même du Vieux-Montréal. » Il a raison, mais pourquoi ne pas tout simplement exprimer sa pensée sans tout de suite aller jusqu'à prononcer le mot de *monstruosité* ?

Si je note sa manière ici, ce n'est pas pour m'en moquer, mais simplement pour la déplorer et pour noter à nouveau que nous avons travaillé ensemble à la revue *Assurances*, pendant de nombreuses années, en un véritable esprit de collaboration et d'entraide. S'il est un domaine où il faut faire équipe, c'est bien dans celui de la traduction.



En me rendant au Ritz, cet après-midi, j'ai entendu un jeune homme qui employait l'expression *f. . .*, qui est très vulgaire. Cela me rappela une mésaventure assez amusante au fond, arrivée à Paris il y a bien longtemps, à l'époque du train-exposition canadien. Nous avions, parmi nos compagnons, un jeune homme assez intelligent, culotté et qui parlait affreusement mal. Ce mot de *f. . .* était celui qu'il utilisait le plus fréquemment. Un jour, sans se rendre compte à qui il parlait, il s'est adressé ainsi au président de la maison Beauche-

min, M. Émilien Daoust, qui était l'ami intime de sir Lomer Gouin. Tous deux se trouvaient à Paris à ce moment-là. M. Daoust insistait pour que ses livres fussent à l'exposition qui avait lieu à l'orangerie des Tuileries. Brusquement, *** dit : "*Bring your f... books !*" M. Daoust, qui avait habité la Nouvelle-Angleterre pendant longtemps, savait exactement ce que cela voulait dire. Aussi était-il insulté. À tel point qu'il était allé voir sir Lomer pour se plaindre de la grossièreté du jeune Canadien. Celui-ci dut s'excuser bien platement. Nous n'avons pas voulu lui rappeler notre mise en garde, mais, pour une fois, il avait la récompense qu'il méritait depuis longtemps.

634

Il est curieux de constater qu'un mot entendu à un moment donné peut ramener très loin derrière. Il s'agit d'une scène qui s'est passée à Paris en 1923, moment où le train-exposition avait fait le tour de la France et s'était fixé à Paris, dans l'orangerie des Tuileries.

J'ai dit, dans *Joies et deuils d'une famille bourgeoise*, ce qu'était ce train. Je n'y reviens pas. On l'appelait le « cirque Beaubien » entre nous, même si M. le sénateur Charles Beaubien nous traitait vraiment très bien. Il était un peu fantasque, un peu hautain, portant beau, mais généreux et dévoué aux jeunes qui l'accompagnaient et à la cause qui l'amenait en France.

12 juin

À signaler une double initiative intéressante de l'Alcan, cette grande société d'aluminium. Dans le grand hall de sa propriété de la rue Sherbrooke a lieu, certains jours, un concert qui dure de midi à une heure et demie. Hier, il y avait, en particulier, deux jeunes artistes chinois, l'un violoniste et l'autre pianiste. Cette dernière savait fort bien ne pas couvrir la sonorité du violon ; ce qui est essentiel chez une accompagnatrice. Le programme comportait aussi des sonates de violon non accompagnées, qui exigent un goût très fin et une assez grande habileté de la part de l'artiste ; ce qu'ils avaient dans les deux cas.

Aujourd'hui, un chœur, celui de l'Alcan, a donné un programme très agréable et assez bien composé. Chose curieuse, une chanson de Raynaldo Hahn semblait bien pâle immédiatement après deux airs d'opéra tirés de l'oeuvre de Mozart. Des deux, Mozart était le plus grand, le plus vivant. Et Dieu sait que vers 1920, Raynaldo Hahn nous semblait si charmant, si agréable à entendre.

La deuxième initiative intéressante du groupe Alcan, c'est l'immeuble nouveau qu'on a construit à l'arrière des façades du XIX^e siècle, restées intactes. Cela a permis d'établir un lien qui ne jure pas. Il y a là une conception récente de l'architecture qui impose certaines contraintes aux architectes, mais qui est très valable, parce qu'elle permet de conserver l'ancien sans qu'il jure avec le nouveau. Il y a un autre exemple, dans le cas de l'UQAM, où l'on a conservé les façades latérales et la flèche de l'ancienne église Saint-Jacques, à côté d'une construction moderne. L'intérieur, en particulier, est valable parce que l'extérieur est, dans l'ensemble, un peu banal.

635

En procédant ainsi, on est parvenu à garder certains immeubles particulièrement intéressants, construits à une époque où les arbres, les jardins et les façades de certaines maisons étaient encore à l'échelle humaine. Parfois, hélas ! on ne tient compte que d'un souvenir, sans se préoccuper de la valeur réelle de l'immeuble.

15 juin

*** me raconte une bien pénible histoire arrivée à une de nos connaissances. Z est propriétaire d'une usine. Il refuse de la vendre à son personnel, quand il a atteint un certain âge. Il préfère la céder à un groupe anglophone qui l'accueille à ses conseils et lui verse une forte somme. Fort heureusement, le montant s'accompagne d'un salaire payable sa vie durant, car *** s'aventure, à un moment donné, dans une entreprise minière. L'opération ne réussit pas et le laisse sans le sou, quand la banque qui avait fait le prêt nécessaire veut rentrer dans son argent. Les actions dégringolent et *** perd tout, y compris ses fauteuils d'administrateur, qu'on lui avait offerts auparavant. Fort heureusement, il y a le salaire qu'il a eu la sagesse de se faire garantir. Comme quoi il faut trop souvent revenir au dicton populaire : « Chacun son métier et les vaches seront bien gardées. »

*** est mort : l'aventure ayant été trop dure pour un vieux coeur incapable de résister à pareille épreuve.



M. Kurt Waldheim a été élu président de l'Autriche, malgré le dossier que l'on avait constitué contre lui au cours de la dernière guerre. Les Autrichiens ont agi comme ils l'entendaient, en prenant l'attitude qu'ils croyaient bonne, malgré les très lourdes accusations

portées contre leur compatriote. Il y avait là une intrusion bien détestable de l'étranger dans les affaires de leur pays. Ce fut, pense-t-on, une des raisons pour lesquelles on a élu un homme contre lequel les pires dossiers avaient été constitués.

636 Ce qui est assez étonnant, dans toute cette campagne d'une aussi violente propagande entretenue par certains groupes de l'extérieur, c'est qu'on ait choisi pour la mener, d'attendre que M. Waldheim ne soit plus secrétaire général de l'O.N.U. Pourquoi tout à coup est-il devenu un ancien criminel de guerre, alors qu'il a été à l'O.N.U. pendant plusieurs années et qu'il était reconnu comme un administrateur de grande valeur, jouissant du respect de chacun, semble-t-il ?

Des milieux juifs et yougoslaves ont mené une campagne d'une violence extraordinaire, mais qui a eu pour résultat, semble-t-il, de grouper derrière le candidat autrichien une foule de gens qui, peut-être, auraient voté contre lui. De toute manière, cela pourrait indiquer qu'une forte partie de l'opinion a gardé un souvenir précis et excellent de l'époque hitlérienne, à moins, encore une fois, qu'il y ait eu là un sursaut nationaliste survenu chez des gens qui ne veulent pas que l'opinion juive ou yougoslave mène les affaires de leur pays.



Du poste *Vermont ETV* viennent d'excellents programmes. Or, chose inattendue, le poste ne vit que des dons de son auditoire. Un jour, j'ai envoyé un premier chèque ; on m'en a remercié. Au second, je reçois une carte postale d'une jeune femme qui s'intitule *Development Director*, m'appelle tout gentiment "Dear Gerard" et me dit : "We are grateful for your support."

La manière est un peu familière ; Germaine et moi en rions, mais je ne peux m'empêcher de l'opposer à celle de certain ecclésiastique – pourtant fort aimable – qui n'accuse réception ni des livres, ni des chèques que je lui ai envoyés périodiquement. Il semble qu'à l'église, demander est suffisant ; remercier n'étant pas nécessaire, puisqu'on donne à Dieu. Mais à côté de lui, n'y a-t-il pas son serviteur qui pourrait écrire un mot, tout au moins, pour montrer son appréciation ? Comment expliquer, à côté de cela, son dévouement à ses ouailles et ses initiatives ? C'est qu'écrire, pour lui, n'a aucune

importance, sans doute, seul l'aspect moral des choses comptant. C'est un point de vue que je ne partage pas.

17 juin

J'ai écrit précédemment qu'à mon avis, la Société royale du Canada passe par une crise. La Société existe depuis un siècle et elle a graduellement établi certaines habitudes, certaines manières de procéder, sans aller assez loin pour que l'État prenne un intérêt direct à ses initiatives et à ses ressources afin qu'elle puisse faire davantage. Par ailleurs, ses membres se trouvent répartis dans tout le Canada. Aussi une réunion qui a lieu à Ottawa, à Toronto, à Winnipeg ou à Vancouver entraîne-t-elle des frais considérables que ne permet pas de payer le budget actuel de la Société. Comme elle existe depuis très longtemps, elle a eu certains dons, mais pour que son action soit nationale, il faudrait qu'elle ait des fonds beaucoup plus élevés.

637

M. Gilles Paquet a écrit une plaquette sur le sujet, avec un titre assez étonnant si son texte est vigoureux et plein de sève.

Il faudra que l'on fasse quelque chose si on veut sortir la Société d'une certaine torpeur, si l'on veut que ses membres prennent part à des colloques, des discussions, des réflexions collectives correspondant à la qualité de ses membres.

Je souhaite vraiment que l'on suive certaines des suggestions faites par M. Paquet pour que la Société ne reste pas ce qu'elle est actuellement : un club de gens prestigieux, mais qui ne jouent pas dans leur pays le rôle qu'on pourrait en attendre. Pour cela, il faudrait que le gouvernement fédéral s'intéresse à la Société et à ses initiatives.⁽²⁾ Il serait indispensable, cependant, qu'il mette à la disposition de la Société les fonds nécessaires et que, par son exemple, celle-ci entraîne l'aide du public et de ses membres. M. Paquet suggère une souscription de \$1,000 par membre. Je serais tout à fait disposé à le faire si, par ailleurs, on répondait rapidement aux lettres que je me permets d'adresser à la Société de temps à autre. C'est un point de vue personnel qui n'a rien à voir avec l'avenir de la Société.

18 juin

On parle d'une taxe fédérale sur les transactions. J'ai déjà noté le sens ordinaire du mot *transaction*. Si on le considère dans cette ex-

⁽²⁾ Depuis, un président, plein d'allant, a obtenu que l'État vienne à la rescousse.

pression officielle, cela voudrait vraiment dire « taxe sur les compromis ». Or, ce que le gouvernement vise, c'est d'imposer une taxe sur les opérations commerciales, industrielles ou financières. C'est un autre exemple des faux amis.



638

Mon ami Pierre Chouinard a, dans son bureau, une vieille police d'assurance datant de 1847, émise au nom de Maurice Cuvillier. Cela évoque en moi le souvenir de Luce Cuvillier, cette femme qui a entraîné la rupture du mariage de George-Étienne Cartier et de sa femme. Comme je l'ai noté dans mon livre sur les Fabre, Hortense Cartier, née Fabre, est allée habiter en Italie d'abord, puis en France où elle a eu une maison à Cannes.

Sa fille aînée était assez âgée pour se rendre compte de ce qui s'était passé. À telle enseigne qu'on trouve dans son journal la note suivante : « La Cuvillier est à Londres en ce moment. » On sent qu'elle était au courant de tout et qu'elle rendait sa cousine responsable de la mésentente qui avait entraîné le départ de sa mère, après la mort de sir George-Étienne Cartier à Londres. Celle-ci ne voulut jamais revenir au Canada, à cause du testament de son mari, très flatteur pour Luce Cuvillier mais insultant pour elle.

19 juin

Avec Germaine, nous avons visité une exposition intéressante, celle de Miro, au musée des Beaux-Arts, rue Sherbrooke. Les principales pièces viennent du musée Maeght de Saint-Paul de Vence. Il y avait surtout une magnifique tapisserie de haute laine, qui prend tout son éclat quand on la regarde du palier supérieur du musée, auquel donne accès le grand escalier d'honneur. J'y ai vu et admiré aussi des eaux-fortes en couleurs et de bien curieuses gravures. Mais à côté de cela, comme sont loufoques les sculptures du grand peintre ! Comment les Maeght ont-ils pu attacher tant d'importance à tant de choses étranges ? En sortant du musée, j'ai fait sursauter une charmante jeune femme, guide bénévole, en parlant de Miro comme d'un fou génial. « Monsieur, m'a-t-elle dit, je ne veux me rappeler que le second des deux mots que vous avez employés. Génial est bien ce qui s'applique à l'oeuvre de ce grand artiste. » « Excusez-moi de vous avoir blessée, lui ai-je dit, mais je ne peux séparer l'un de l'autre. » Peut-être serais-je prêt, cependant, à modifier la formule ainsi : « ce

génial loufoque ». Car dans ces pseudo-sculptures, tout est, en effet, ni baroque, ni bizarre, mais, encore une fois, loufoque.

Comme pour Picasso, je crains qu'il n'y ait une part de snobisme dans l'admiration que beaucoup de gens partagent, il est vrai. Picasso cherchait des formes nouvelles, Miro employait des formes actuelles, existantes, mais en les déformant, en les caricaturant.

Je pense que la vogue de Miro sculpteur disparaîtra beaucoup plus vite que celle de Picasso peintre, car de ce dernier, on gardera toujours le souvenir des oeuvres antérieures à la période déformatrice.

639

Mais ai-je la compétence voulue pour discuter de tout cela ? Non, mais disons que c'est ma réaction que j'exprime en toute simplicité, quitte à me faire dire par les admirateurs de l'un et de l'autre artistes que je n'y connais rien ; ce qui est vrai, mais je ne pousse pas le snobisme jusqu'à accepter de trouver admirable une oeuvre qui me déplaît foncièrement.

Comme pour Picasso, quel battage de publicité on a fait ! Pour Miro, on est allé jusqu'à avoir des bouffons dans la rue, des danses et des chants espagnols rendus par des artistes venus pour célébrer l'ouverture officielle de l'exposition.



Près du square Youville, il y a un musée consacré à Marc-Aurèle Fortin. On y trouve ses plus belles oeuvres réunies par trois ou quatre collectionneurs, je crois, et qui, en s'unissant, ont pu faire l'achat d'un vieil immeuble, très bien transformé pour accueillir le musée Fortin dans ce qu'on appelle le Vieux-Montréal. On y trouve également en ce moment une exposition consacrée à l'oeuvre de Jean-Philippe Dallaire, peintre de Hull, affreusement malheureux dans un milieu qui tenait plus du cloaque que d'une ville moderne, à une époque où l'on y trouvait l'usine Eddy dont sir Robert Borden hérita un jour, en même temps que de la fortune d'une riche et vieille dame qui lui voulait du bien. Dallaire fut accueilli un moment par les Dominicains d'Ottawa et par le père Lévesque, en particulier. Puis il quitta Ottawa pour Paris. Il y vécut une vie miséreuse, car à l'époque il était un peintre à peu près inconnu. Il resta à Paris pendant la dernière guerre et il fut interné dans un camp par les Allemands. Une fois la paix revenue, il revint au Canada où sa peinture étonna, scan-

dalisa même. Puis il mourut et, soudain, il y eut pour son oeuvre un engouement extraordinaire. Récemment, on notait que sa peinture cotait moins haut que certaines oeuvres de ses contemporains, mais que certaines de ses toiles atteignaient tout de même la somme de \$50,000.

Quelle pitié que ce peintre original ait été si malheureux de son vivant et que tout à coup, après sa mort, on ait porté son oeuvre sinon aux nues, du moins au niveau des plus grands peintres canadiens !

640 J'ai de lui une aquarelle assez fraîche et un dessin curieux : oeuvre mineure, mais qui ne manque pas d'intérêt. Je me les suis procurés au hasard de mes visites dans certaines galeries, à une époque où j'achetais encore.



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

BLAKELY, GASCON

AVOCATS/BARRISTERS AND SOLICITORS

SUITE 1200, PLACE DU CANADA
MONTRÉAL, CANADA H3B 2P9

TÉLÉPHONE : (514) 866-3512 FACSIMILE : (514) 866-0038

POITRAS LAVIGUEUR

COURTIERS D'ASSURANCES

Nous assurons la réussite

Poitras, Laviguer inc., courtiers d'assurances
2, Place Québec, bureau 236, C.P. 1305, Québec (Québec) G1K 7G4
Téléphone: (418) 647-1111 Télécopieur: 647-4976 Téléc: 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. PAPIILLON

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) 878-3487

AGENCE DE RÉCLAMATIONS CURTIS INC.

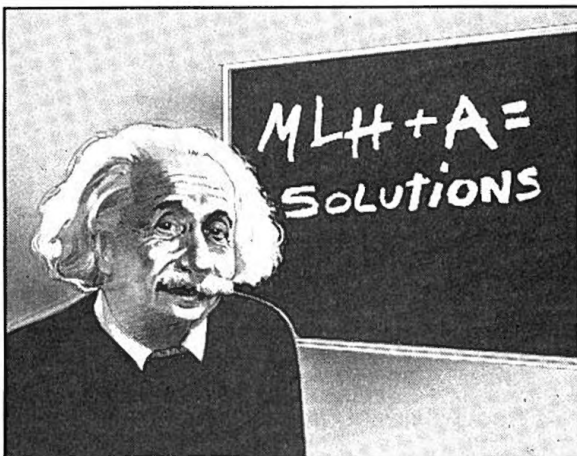
Gilles Lalonde
Jacques Lemarbre
Mario Pedroni

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 Houillier, Hertzog
actuaïres 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, fica
Directrice et actuaire

630, boul. René-Lévesque ouest
Montréal, Québec, H3B 1S6
Téléphone: (514) 866-6825 - Télécopieur: (514) 875-7389

ah andrew hamilton (montréal) limitée

Experts en sinistres

Siège Social

**JOHN S. DAIGNAULT
CHARLES FOURNIER
RONALD N. MacDONALD**

550 ouest, rue Sherbrooke,
suite 305 Montréal
H3A 1B9
Tél. 514-842-7841
Télex 055-61519
Câble "ANHAMO"

Succursale de Québec

**JACQUES AYOTTE
MARCEL ST-MARTIN**

2905 Chemin St-Louis
Ste-Foy, Que.
G1W 1P6
Telephone : 416-651-9564
Telex 051-21660

Succursale de Toronto

Mr. L. A. HYLANDS

80 Richmond St. W., Suite 1102
Toronto, Ontario M5H 2A4
Telephone : 416-365-3160
Telex 065-24499

DESJARDINS DUCHARME

Avocats

Guy Desjardins, c.r.
Alain Lorie
Pierre-G. Roux
C. François Couture
André Loranger
Michel Benoit
Jean H. Gagnon
Serge Gloutnay
Paul Marcotte
Sylvain Lussier
Andrée Grimard
Christiane Bizard
Benoit Emery
Claude Bérard
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 Bron
Marie-Josée Bélainisky
Michèle Beauchamp
Lucia 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
Monque 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 Poliquin
René R. Poitras
Dominique Fortin
Éliane-Marie Gaulin
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) 288-0073

Nos systèmes Logidec®; Logitex® et Logilaser® peuvent préparer des pages pour les photocomposeuses APS-5 ou VIDEOCOMP ainsi que pour les imprimantes au laser XEROX 9700 ou 8700 sous forme typographique.



B E A
LE BUREAU D'EXPERTISES DES
ASSUREURS LTÉE

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

Atlantique — Halifax — G.J. Daley (902) 423-9287
Est du Québec — Québec — G.-A. Fleury (418) 651-3525
Ouest du Québec — Montréal — C. Chantal (514) 735-3561
Sulton-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
MONTREAL, CANADA H3A 1G1
TÉLÉPHONE: (514) 842-9831
TÉLEX: 05-24190 (SREEP)
TÉLÉCOPIEUR: (514) 288-7389

J.G. THOMKA-GAZDIK, C.R.
20, RUE SENEBIER
CH. 1211 GENÈVE 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



LA
FEDERATION

COMPAGNIE D'ASSURANCES DU CANADA

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

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

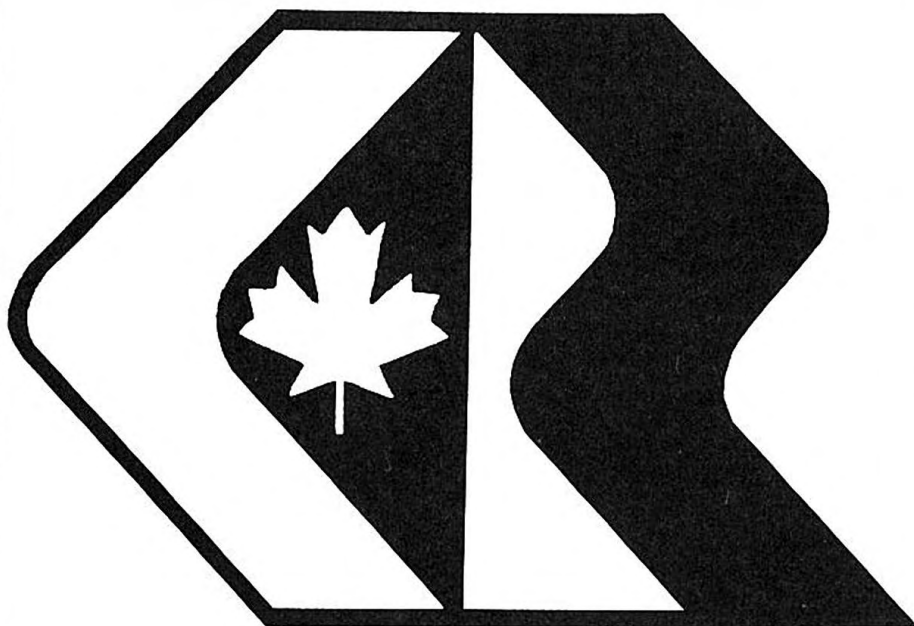
Au service des compagnies d'assurance

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

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

Un abonnement utile

Depuis cinquante-sept ans, la revue *Assurances* continue à suivre l'évolution de l'assurance au Canada. Elle aborde, sous l'angle théorique ou pratique, tous les aspects reliés à l'assurance et à ses techniques, y compris ceux reliés à la distribution de l'assurance. Elle s'intéresse également au droit, à l'économie, à la finance, à l'immobilier et aux valeurs mobilières et suit de près les nouvelles orientations, comme le décloisonnement des institutions financières et des intermédiaires.

La revue *Assurances* : un abonnement utile. C'est pourquoi nous vous invitons à vous abonner à l'aide du coupon ci-joint. Nous serons heureux de vous compter parmi nos lecteurs assidus.

Si vous êtes déjà abonné à la revue *Assurances*, vous pourrez trouver opportun d'adresser des abonnements additionnels à d'autres membres de votre personnel.

Grâce à nos prestigieux collaborateurs et à nos fidèles annonceurs, la revue *Assurances* constitue, à un prix très abordable, une source documentaire essentielle à la compréhension de l'assurance.

LA DIRECTION

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.

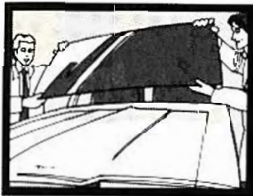
If you already subscribe to our journal, you may wish to obtain additional subscriptions for other management staff and personnel in your company.

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.

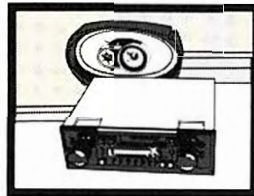
THE MANAGEMENT

Pour un service à la hauteur de vos assurés.

Nous offrons une gamme complète de services:



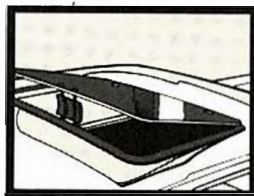
**PARE-BRISE
ET VITRES
D'AUTOS**
Pour tous les
genres de
véhicules, y
compris les
importés



**RADIOS ET
SYSTÈMES
DE SON**
Service
complet de
réclamation



**FINITION
INTÉRIEURE**
Housses,
rembourrage,
shampooing,
décoration,
etc.



**TOITS
OUVRANTS
ET
TOITS DE
VINYLE**

**AUSSI: SERVICE D'UNITÉS MOBILES POUR VOS CLIENTS
ÉLOIGNÉS DES GRANDS CENTRES**

GARANTIE INTER-SUCCESSALE G. LEBEAU

G. Lebeau

PLUS DE 40 SUCCURSALES AU QUÉBEC

Sodarcanc

notre société offre des produits et des services financiers diversifiés

le plus important groupe de courtage d'assurance à propriété canadienne, doté du réseau de distribution le plus complet au Canada

le chef de file canadien de l'industrie de courtage de réassurance

l'une des dix plus importantes firmes d'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.