
Assurances

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

Fondateur: GÉRARD PARIZEAU

L'ASSURANCE ET LA RÉASSURANCE EN MUTATION

L'ASSURANCE FACE AUX ÉCHÉANCES
DU MARCHÉ UNIQUE EUROPÉEN

THE NEW FINANCIAL SERVICES

GESTION DES RISQUES ET CONTRATS INTERNATIONAUX

ACCOUNTING FOR LIMITATIONS
AND CHANGING REINSURERS

LE FONDS D'INDEMNISATION EN ASSURANCE DE
PERSONNES

FOURNITURE DE SERVICES ET LIBRE CIRCULATION DES
PERSONNES DANS L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE

LES CHRONIQUES

FAITS D'ACTUALITÉ

GARANTIES PARTICULIÈRES

CHRONIQUE DE DOCUMENTATION

CHRONIQUE JURIDIQUE

CHRONIQUE ÉCONOMIQUE

ÉTUDES TECHNIQUES

À LA RECHERCHE DU MOT JUSTE

PAGES DE JOURNAL



*Les temps
changent...*



**L'ASSURANCE-VIE
AUSSI**

NOUS ÉTIONS DÉJÀ LÀ AU TEMPS
DES FAMILLES NOMBREUSES,
DES GRANDES TABLÉES ET
DES LOURDS CHAUDRONS.

NOUS SOMMES TOUJOURS LÀ.

AVEC DES ASSURANCES DE PERSONNES
ADAPTÉES AUX BESOINS D'AUJOURD'HUI.
ET NOUS SERONS ENCORE LÀ DEMAIN.



**Assurance-vie
Desjardins**

Assurances

SOMMAIRE

UN PRIX À NOTRE FONDATEUR	1
L'ASSURANCE ET LA RÉASSURANCE : UNE INDUSTRIE EN MUTATION, par Robert Parizeau.....	3
LES ASSUREURS ET LES RÉASSUREURS FACE AUX ÉCHÉANCES DU MARCHÉ UNIQUE, par Axel Biagosh	15
THE NEW FINANCIAL SERVICES, by Jean-Pierre Bernier	31
Part One - Free Trade: What It Means to Insurers.	
Part Two - Europe Before and After 1992: Understanding the New Phenomenon.	
QU'EST-CE QUE LA GESTION DES RISQUES DANS LES CONTRATS INTERNATIONAUX?, par Louis Perret.....	45
SCALE AND PROFIT COMMISSION CARRYFORWARDS, by David E. Wilmot	53
Accounting for Limitations and Changing Reinsurers.	
LE FONDS D'INDEMNISATION EN ASSURANCE DE PERSONNES, par divers collaborateurs de la SIAP	65
LES NOTIONS DE FOURNITURE DE SERVICES ET DE LIBRE CIRCULATION DES PERSONNES DANS L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE CANADO-AMÉRICAIN, par Michel Legendre	75
LES CHRONIQUES	
FAITS D'ACTUALITÉ, par R.M.	91
Impact du libre-échange sur les assurances. Le rapport annuel 1988-1989 de l'Inspecteur général des institutions financières. L'entrée en vigueur du nouveau régime d'assurance-automobile en Ontario. Majoration des indemnités en assurance-automobile au Québec. Nouvelles législations au Canada. La C.S.S.T., dix ans après. Le rejet de la requête du Regroupement des cabinets de courtage du Québec. «L'assurance se lève à l'Est». Résultats de l'exercice 1986 chez Lloyd's. Le musée du Louvre bien protégé. La fusion de deux compagnies du mouvement Desjardins. La Munich Re, importante entreprise de réassurance. Réforme française du droit des assurances. Drame à l'École polytechnique de Montréal, le 6 décembre 1989.	
GARANTIES PARTICULIÈRES, par Rémi Moreau	101
Le virus informatique est-il un risque assurable?	

CHRONIQUE DE DOCUMENTATION, par G.P. et R.M	105
<i>Le Paysage dans la peinture au Québec. L'Action Nationale. La Roue de la fortune. La Machine aux milliards. Empire of the Bay. La Chirurgie à l'Hôtel-Dieu de Montréal, au XIX^e siècle. Plan d'ensemble 1989, Plan d'évaluation de la recherche au Canada, Plan de promotion de la femme dans les arts, les lettres et les sciences. «L'Élaboration des politiques en matière d'environnement». L'enjeu de 1992 (marché unique européen) est double pour les grands courtiers internationaux. L'Information, une valeur sûre pour l'entreprise. L'Intensité de l'obligation juridique ou des obligations de diligence, de résultat et de garantie. Le Guide [français] de l'assurance - Assurances et entreprises.</i>	
CHRONIQUE JURIDIQUE, par Rémi Moreau	113
<i>Assurés nommés et innommés : leurs droits et obligations réciproques.</i>	
CHRONIQUE ÉCONOMIQUE, par André Sirard	121
<i>Mondialisation et volatilité accrue des marchés financiers.</i>	
ÉTUDES TECHNIQUES, par Rémi Moreau	127
<i>Prévenir ou réduire les risques liés aux produits. Prévention des sinistres reliés à la responsabilité des administrateurs et des dirigeants d'entreprises. La souscription (<i>underwriting</i>) relève-t-elle de l'art ou de la science? Les logiciels et le droit d'auteur. Assurance-chômage <i>versus</i> assistance-chômage. Les certificats d'assurance et les notes de couverture. Nouveau service d'assurance offert par la Société canadienne des postes : la poste <i>Sécurité</i>. La responsabilité du transporteur aérien.</i>	
À LA RECHERCHE DU MOT JUSTE, par Jean Dalpé	135
<i>Transactions, opérations, mémoires. Trou d'un coup (hole in one). Établissement, establishment. L.B.O. (Leveraged Buyout). Organisation, organisme. Activités. Green Bonds. Hold Harmless Agreement. Le français et ses anomalies. Insurance Audit.</i>	
PAGES DE JOURNAL, par Gérard Parizeau	139

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

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

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 :	Membres du comité :	Administration :
L'abonnement 32 \$ Le numéro 12 \$	Gérard Parizeau, Gérald Laberge, Christopher J. Robey, Gilles Cantin, Louise Ménard, Angus H. Ross, Didier Liuelles, Denis Moffet, Monique Dumont, Lise Jolicoeur et Rémi Moreau	1140, boul. de Maisonneuve ouest 7 ^e étage Montréal (Québec) H3A 3H1 (514) 282-1112
Prix à l'étranger :		
L'abonnement 39 \$		
Directeur et secrétaire de la rédaction :	Secrétaire de l'administration :	
M ^r Rémi Moreau	M ^{me} Lise Jolicoeur	

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

58^e année

Montréal, Avril 1990

N^o 1

Un prix à notre fondateur

Le Groupe Transcontinental GTC vient d'accorder à notre fondateur, M. Gérard Parizeau, son prix Gala du Commerce, auquel s'ajoute une bourse de 5 000 \$ attribuée chaque année à l'ensemble de l'oeuvre d'un homme d'action et de pensée. Nous nous réjouissons qu'on ait ainsi reconnu l'étendue et la qualité de la carrière de M. Parizeau, associé aux domaines technique, historique et social.

Soulignons que ce prix, créé l'an dernier, a été accordé à M. Roger Charbonneau, président du conseil de la B.N.P.

Nous sommes convaincus que le comité de direction et les lecteurs de la Revue se joignent à nous pour féliciter M. Parizeau.

Nous désirons mentionner ici à nos lecteurs que M. Gérard Parizeau est président d'honneur de Sodarcac inc., de la Nationale, Compagnie de Réassurance du Canada, de Dale-Parizeau inc. et de BEP International Inc. Il est aussi membre du comité de direction de la revue *Assurances*, qu'il a fondée en 1932 et à laquelle il collabore toujours activement, à titre de consultant. Outre sa carrière d'assureur, M. Parizeau est historien et a publié plusieurs ouvrages sur le Bas-Canada au XIX^e siècle.

En 1957, M. Gérard Parizeau fut élu membre de la Société royale du Canada et, en juin 1984, le gouvernement français lui a décerné la croix de chevalier de la Légion d'honneur. Divers doctorats *honoris causa* ont également couronné la carrière de M. Parizeau, notamment de l'Université York de Toronto (1982), de l'Université Laval (1983) et l'Université de Montréal (1984).

L'assurance et la réassurance : une industrie en mutation⁽¹⁾

par

Robert Parizeau⁽²⁾

In his article, Mr. Robert Parizeau, President and Chief Executive Officer of Sodarcan inc., presents a timely overview of the major changes experienced by financial institutions over the past decade. These changes were brought on both by the institutions themselves, through mergers and reorganizations, and by legislators who have undertaken to revise the laws and regulations governing this sector.

3

In his conclusion, Mr. Parizeau briefly examines specific recent laws and legislative reforms which will profoundly affect our industry.



Le secteur financier canadien s'est profondément modifié au cours de la dernière décennie : banques, sociétés de fiducie, compagnies d'assurance-vie et IARD et courtiers en valeurs mobilières ont connu des changements tellement rapides que l'on a presque oublié l'environnement du début des années 80. En somme, graduellement, chaque secteur fait non seulement des opérations qui, traditionnellement, lui étaient réservées, mais aussi des opérations qui appartenaient aux autres piliers du secteur financier.

Dans les mois qui viennent, le gouvernement fédéral déposera une série de projets de loi qui redéfiniront les règles du jeu. Normalement, chaque secteur financier gardera en priorité ses fonctions actuelles mais, en plus, pourra exercer, d'une façon accessoire et à certaines conditions, d'autres activités qui deviendront communes à toute les institutions financières. Dans les faits, cette législation fédérale viendra confirmer l'évolution du marché financier canadien et les orientations prises par le Québec au début des années 80.

(1) Ce texte est basé sur des notes utilisées par M. Robert Parizeau pour sa conférence donnée le mercredi 8 novembre 1989 à l'Association canadienne des comptables d'assurances, dans le cadre du Forum 89 de la société des Fellows.

(2) M. Robert Parizeau est président et chef de la direction du groupe Sodarcan inc.

En quelques années, se sont constitués au Québec de grands groupes financiers dans lesquels on retrouve des opérations bancaires ou fiduciaires, des opérations d'assurance et de courtage en valeurs mobilières. Le plus ancien et le plus important est évidemment le mouvement Desjardins, mais pensons également à la Laurentienne, à l'Alliance-Industrielle, aux Coopérants, à la Mutuelle des fonctionnaires, chacun s'étant organisé pour pouvoir offrir à sa clientèle des services financiers diversifiés.

4 Ce décloisonnement, qui se vit dans la société québécoise et canadienne de façon plus intensive qu'aux États-Unis, évolue dans le cadre de la mondialisation des marchés. Le monde est devenu un grand village et toute information importante est connue instantanément d'un bout à l'autre de la planète. Chaque marché national veut pouvoir avoir accès aux marchés étrangers, ce qui force chaque pays à revoir sa politique à ce sujet. La prochaine grande bataille aura lieu au Japon, le gouvernement américain étant bien décidé à percer le protectionnisme japonais.

La décade qui se termine aura vu, au Canada, la faillite de six compagnies d'assurances, de deux banques et d'une quinzaine de sociétés de fiducie. On le constatera, c'est beaucoup pour un secteur traditionnellement stable et sans problème. Ce qui se passait au Canada se retrouvait dans d'autres pays, notamment aux États-Unis où des dizaines d'assureurs et de réassureurs ont déposé leur bilan depuis le début des années 80. La crise qui prévaut actuellement aux États-Unis, dans les *Savings and Loans*, coûtera quelques centaines de milliards de dollars U.S.

On ne réalise pas toujours l'ampleur des fusions qui se sont faites dans le secteur financier canadien depuis dix ans. Sur le plan bancaire, pensons simplement à la Banque Provinciale et à la Banque Canadienne Nationale, qui ont joint leurs forces pour former la Banque Nationale du Canada, qui à son tour a absorbé la Banque Mercantile, il y a quelques années à peine. Le Trust Général est aujourd'hui le résultat d'au moins quatre fusions en une douzaine d'années.

Chez les courtiers en valeurs mobilières, la plupart des grandes maisons de courtage ont été achetées tout récemment par les banques à charte. Dans notre milieu, l'exemple le plus frappant est évidemment l'acquisition de Lévesque Beaubien par la Banque Nationale et, cette année, la fusion de Geoffrion Leclerc avec Lévesque Beaubien.

En assurance-vie, la formation du groupe Industrielle-Alliance est également toute récente, et les deux sociétés fusionnées ont acquis la propriété de la National Life, à Toronto.

Ce ne sont pas les exemples qui manquent dans l'assurance IARD, dont le plus spectaculaire est incontestablement celui de La Laurentienne, qui à toutes fins utiles n'existait pas à cet égard au début des années 70. Les plus anciens d'entre vous se rappelleront la Paix du Canada, le Club automobile de Québec, la Protection universelle, la Prévoyance et les Prévoyants du Canada, qui font tous partie maintenant du groupe La Laurentienne – et je n'inclus pas dans cette énumération les nombreuses acquisitions faites à l'extérieur du Québec, tant en assurance IARD qu'en assurance-vie.

Si la rationalisation dans la banque, la fiducie et l'assurance-vie est très avancée, elle ne fait que commencer dans l'assurance IARD. Outre l'exemple de La Laurentienne, pensons aux ententes qui se sont faites dans le secteur IARD au cours des trois ou quatre dernières années : l'achat de la Pilot par Général Accident, l'entrée dans le groupe des Provinces Unies d'Anglo-Canada, de la Gibraltar et du portefeuille de la Home of New York, l'acquisition du portefeuille de la Travelers par la Zurich, le développement du groupe Nationale-Nederlanden qui englobe, en assurance IARD, Halifax, Western Union et le Groupe Commerce, l'acquisition par le groupe Canadian General de la Scottish & York. Nous-mêmes, dans Sodarcan, avons vendu au cours des ans tous nos intérêts dans le secteur de la souscription d'assurance : qu'il s'agisse d'agences de souscription telles que Westpar Surety, les Souscripteurs Maritimes ou encore de compagnies d'assurances, telles l'Albion et The Insurance Group of Canada West.

Présentement, trois autres groupes sont officiellement à vendre : Metropolitan General Insurance à Toronto, Canadian Surety, qui appartient à CanWest de Winnipeg, et le portefeuille de la U.S.F. & G.

Ainsi, plusieurs groupes canadiens viennent de vendre leurs intérêts (phénomène assez nouveau), tandis qu'un certain nombre de sociétés d'assurances américaines, tant en vie qu'en assurance générale, abandonnent leurs opérations canadiennes. Le plus souvent, ce sont des capitaux européens qui prennent la relève pour consolider leur position.

L'évolution dans le grand courtage d'assurance est la même : en 1985, deux des cinq plus grandes maisons de courtage au Canada étaient acquises par des groupes étrangers, Reed Stenhouse se fusionnant à Alexander & Alexander, et Tomensen Saunders à Sedgwick.

Je ne me souviens pas d'avoir vu un tel remue-ménage au cours de mes trente ans de métier!

La taille de l'entreprise est incontestablement devenue un élément essentiel pour demeurer concurrentiel dans un monde décloisonné qui ne sera plus protégé par des barrières nationales. À moins d'être très spécialisé, soit au niveau des produits, soit au niveau d'une clientèle captive ou semi-captive, chaque intervenant devra désormais avoir une *masse critique* très importante s'il veut être concurrentiel et conserver des marges bénéficiaires suffisantes. Cette taille s'obtiendra certes par une saine auto-croissance, mais surtout par des acquisitions.

6 Cette évolution de tout le secteur financier a amené les autorités gouvernementales à repenser complètement la réglementation. Déjà en 1984, le Québec avait tracé la voie en introduisant des contrôles précis et en exigeant des comités de vérification et une évaluation actuarielle des réserves techniques en assurance IARD. Le gouvernement fédéral a suivi très rapidement, d'abord en réorganisant sa structure administrative pour créer le Bureau du surintendant des institutions financières, et ensuite en amendant la loi et la réglementation pour mieux contrôler la solvabilité financière des assureurs.

Examinons brièvement quelques aspects nouveaux du contrôle exercé par le gouvernement fédéral.

Depuis deux ans déjà, le personnel du Bureau du surintendant fédéral utilise les dossiers des vérificateurs externes et n'a pas, ainsi, à élaborer ses propres dossiers de vérification, au sens traditionnel du mot.

Si cette évolution est plus productive, il faudra faire attention qu'elle n'entraîne pas un certain nombre d'abus. Les relations entre un client et son vérificateur externe doivent rester des relations privilégiées, auxquelles les autorités de contrôle n'ont pas à avoir accès, sauf dans des circonstances tout à fait particulières. C'est une chose que de se référer aux dossiers de vérification; c'en est une autre que d'avoir accès aux dossiers de consultation. Il faudra également que par leurs demandes, les autorités de contrôle n'alourdissent pas indûment la note des vérificateurs externes.

La prochaine loi fédérale prévoira, comme au Québec, la création de comités de vérification, ceux-ci faisant actuellement défaut dans plusieurs compagnies d'assurances. Le comité de vérification permet au conseil d'avoir une bien meilleure idée de la qualité de l'information présentée dans les états financiers. Récemment, la commission M^{re} Donald a fait plusieurs suggestions visant à étendre le rôle des comités de vérification, pour ainsi mieux gérer les relations entre les divers responsables de l'information financière d'une société. Si certaines des suggestions sont

pertinentes, d'autres, par contre, vont un peu loin et feraient prendre aux membres du comité de vérification une responsabilité qu'ils peuvent difficilement accepter. Il faut faire attention que dans l'évolution présente, les vérificateurs externes ne soient pas en train de passer au comité de vérification certaines fonctions qui leur appartiennent, ou qui reviennent à la direction de la société.

L'actuaire d'évaluation en assurance IARD contribuera à améliorer grandement la qualité de l'information financière concernant les réserves techniques de l'entreprise. Il sera fort intéressant de connaître le rôle précis qui lui sera dévolu dans la nouvelle loi fédérale des assurances; si l'on se fie aux recommandations de l'Institut des actuaires, son rôle devrait être élargi. Dans une recommandation faite au ministre des Finances, M. Michael Wilson, l'Institut indiquait que :

"The Canadian Institute of Actuaries would amend its professional standards to stipulate additional items that the appointed actuary must bear in mind when reporting on the expected future financial position of the company."

L'assurance IARD ne fait que commencer à bénéficier de la science actuarielle. Néanmoins, l'actuariat en IARD n'est pas encore une science exacte; c'est toujours un art qui se cherche!

Par ailleurs, je ne suis pas certain qu'il soit sain, surtout dans un rôle élargi, que l'actuaire d'évaluation soit un employé de la société. De mauvaises langues penseront peut-être que je prêche pour une de mes paroisses, mais il n'en demeure pas moins que la tâche de l'actuaire d'évaluation n'est pas simple; celui-ci peut facilement entrer en conflit avec son chef de direction et son indépendance n'est pas garantie. Vous savez trop bien comment les normes comptables peuvent être interprétées de façons fort différentes, selon les circonstances. En actuariat, c'est probablement pire, car il s'agit là d'une technique beaucoup plus jeune.

La présence de vérificateurs externes, indépendants de la direction, permet le plus souvent de trouver des solutions adéquates qui respectent à la fois l'orthodoxie comptable et les objectifs de la direction. Lorsque les profits sont abondants, il y a généralement bien peu de discussions; lorsque la situation se corse, l'imagination créatrice entre jeu. Il faut alors des mécanismes bien en place pour s'assurer que les solutions retenues ne mettent pas en danger l'équilibre financier de la société et reflètent bien la réalité financière de la compagnie.

8

N'eussions-nous qu'à nous préoccuper des contrôles de nos autorités gouvernementales, la vie serait encore assez facile. Mais à cela s'ajoute l'ensemble des lois qui sont adoptées par nos divers gouvernements! Elles font partie intégrante des mutations qui affectent profondément notre industrie. Depuis quelques années, le Bureau d'assurance du Canada a fait un très beau travail à cet égard, sur le plan de l'information fournie à ses membres autant que sur le plan de ses interventions auprès des gouvernements. Néanmoins, comme assureurs, comme réassureurs et comme courtiers, nous nous devons d'être vigilants, d'analyser les conséquences de telle ou telle législation sur nos orientations et, au besoin, de faire nos propres représentations, soit pour appuyer le Bureau d'assurance du Canada, soit pour défendre des intérêts qui nous sont propres. Ceci exige lourdement la haute direction, qui doit généralement s'engager à fond dans ces dossiers.

À titre d'illustration, j'aimerais attirer l'attention sur quelques exemples de lois récentes ou en préparation qui auront des conséquences profondes sur notre industrie.

1. La révision des lois fédérales sur les assurances, les banques, les sociétés de fiducie

Cet ensemble législatif, auquel j'ai déjà fait allusion, déterminera les règles du jeu pour les dix prochaines années et aura forcément des répercussions importantes sur notre industrie. La semaine dernière, le ministre d'État aux Finances, M. Gilles Loiseleur, a abordé deux questions fondamentales pour les institutions financières et les compagnies d'assurances, en particulier : l'intervention des banques dans le domaine de l'assurance et la possibilité pour les sociétés financières de créer des liens avec des entreprises commerciales. La position concernant l'entrée des banques dans l'assurance me semble, d'après ce que j'ai pu en lire dans *Le Devoir* du 4 novembre dernier, assez conforme à l'orientation que le Gouvernement avait prise en 1986 dans son *Livre blanc*. En somme, une banque pourrait posséder une compagnie d'assurances, mais elle ne pourra pas vendre de produits d'assurance dans ses succursales, à l'exception de certains produits très spécifiques, tels l'assurance-vie reliée au crédit.

Il est réconfortant pour les groupes canadiens de voir que le gouvernement fédéral a enfin accepté la position prise par de nombreux intéressés et soutenue par le gouvernement du Québec, à savoir que les liens de propriété entre les holdings industriels ou commerciaux et les institutions financières soient désormais autorisés. Il est parfaitement illogique, par exemple, que La Nationale, Compagnie de réassurance du Canada ne puisse

avoir de liens avec un groupe industriel, alors que Employers Reinsurance Corporation appartient à General Electric!

Il faut se rappeler que dans les pays de la Communauté européenne, au Japon et aux États-Unis, il y a des liens très étroits entre le secteur financier et le secteur commercial et industriel. Nous ne pouvons que nous réjouir de cette volte-face du gouvernement fédéral.

2. L'assurance-automobile en Ontario

Voilà un autre projet législatif qui continuera d'accaparer la haute direction des sociétés dans le proche avenir. Heureusement que les esprits ne sont pas à la nationalisation, comme dans les années 70, car nous aurions pu dire adieu à l'assurance-automobile dans la province d'Ontario. Des solutions sont précisées à l'heure actuelle, mais il est certain que l'industrie devra accroître sa performance et améliorer son image publique dans les années qui viennent, car c'est un sujet qui demeurera toujours sensible sur le plan politique. La réforme de l'assurance-automobile en Ontario a de fortes chances de s'étendre à d'autres provinces du Canada.

3. Réforme de la taxation des compagnies d'assurances

Combien d'heures avons nous passées avec nos fiscalistes pour planifier nos revenus taxables en 1987 et en 1988? Et cela par suite de la réforme de la taxation des compagnies d'assurances, laquelle introduit, en assurance IARD, le principe de l'actualisation⁽³⁾ des réserves techniques : une question qui n'est pas particulièrement simple à circonscrire.

On ne pourra pas accepter indéfiniment le principe de l'actualisation pour la taxation, et l'ignorer pour des fins statutaires et pour le test de solvabilité. La plupart des cabinets d'experts-comptables acceptent maintenant le principe de l'actualisation des réserves en assurance IARD comme faisant partie des principes comptables généralement reconnus. Il sera important que la position du Bureau du surintendant évolue à cet égard.

4. Taxe sur les produits et services

Voici un impôt qui affectera sérieusement notre rentabilité si le Gouvernement maintient sa position. En décidant, le 8 août dernier, d'exonérer l'assurance IARD de la taxe sur les produits et services, le Gouvernement ne fait aucune distinction entre notre industrie, d'une part,

(3) L'auteur fait allusion à une nouvelle règle fiscale imposant l'escompte des réserves techniques dans l'assurance IARD.

et les banques, les fiduciaires et les compagnies d'assurance-vie, d'autre part. Nous ne sommes pas dans le secteur de l'épargne. La décision du Gouvernement est contraire à ses positions originales publiées dans le *Livre blanc sur la réforme de la taxe de vente* et va à l'encontre des objectifs fondamentaux de neutralité et de transparence que le Gouvernement recherche.

10 Le coût de la TPS variera, selon les compagnies, en fonction du type d'affaires souscrit, mais représentera en moyenne 5% ou 6% de la prime. Exclure l'assurance IARD de la TPS est totalement inacceptable et il faut espérer que le gouvernement fédéral donnera suite aux demandes pressantes de l'industrie, qui veut être assujettie à la taxe sur les produits et services, tout comme les autres activités commerciales et industrielles.

Le BAC et plusieurs groupes d'assureurs et de courtiers ont fait des représentations. Il faut bien comprendre qu'à défaut d'un changement d'orientation du Gouvernement, ou à défaut d'augmenter les tarifs en conséquence, les assureurs et les courtiers verront leurs marges bénéficiaires diminuer très substantiellement.

5. Le décloisonnement des intermédiaires au Québec

Le décloisonnement des intermédiaires au Québec est une autre pièce législative qui a retenu l'attention de tous les intervenants du milieu financier. Comme j'ai eu l'occasion de le mentionner publiquement, la Loi 134⁽⁴⁾ représente le consensus le plus large possible dans l'état actuel des choses, les intérêts en présence étant souvent fort différents et parfois opposés. Pour certains groupes, cette loi peut amener des révisions de stratégie, particulièrement pour tout ce qui touche à la propriété des sociétés de courtage.

6. Le libre-échange

Avec le libre-échange, le Canada et le États-Unis ne sont pas devenus un marché commun, tel que celui qui est envisagé dans l'Europe de 1992. Néanmoins, le concept du *National Treatment* a été accepté de part et d'autre. En somme, en vertu de cette règle, une compagnie américaine sera considérée, au Canada, sur le même pied qu'une compagnie canadienne et il en ira de même, aux États-Unis, pour une compagnie canadienne. Autant les compagnies d'assurance-vie se sont développées d'une façon remarquable aux États-Unis (l'exemple de la Great West étant particulièrement

(4) Loi sur les intermédiaires de marché, sanctionnée le 22 juin 1989.

frappant), autant les compagnies canadiennes d'assurances générales se sont peu intéressées au marché américain. En fait, c'est par la réassurance que plusieurs compagnies canadiennes ont tenté, généralement avec des résultats désastreux, de s'intéresser au marché américain.

Il reste néanmoins qu'à moyen et à long termes, le libre-échange influencera les stratégies de développement des compagnies d'assurances canadiennes en matière d'assurance directe.

Les années qui viennent verront un essor considérable des échanges commerciaux avec les États-Unis; pour servir leur clientèle commerciale et industrielle, les assureurs canadiens devront former des associations ou s'implanter chez nos amis du sud. Dans l'avenir, certaines sociétés canadiennes seront peut-être tentées de privilégier les relations nord-sud, plutôt que les relations est-ouest.

11

7. La réforme du Code civil

Importante et imposante, cette réforme est un exemple de législation qu'il faudra suivre de très près, car elle pourrait modifier en profondeur certaines pratiques et affecter, en particulier, l'assurance de responsabilité civile au Québec. Plusieurs juristes ont constaté que certaines dispositions de l'avant-projet de loi permettent au débiteur d'une obligation contractuelle ou délictuelle de faire réduire ses obligations, lorsque sa propre situation ne lui permet pas de les honorer ou lorsque sa faute n'est ni intentionnelle, ni lourde. Cette réforme, qui semble s'apparenter à une immense loi de protection du consommateur, c'est-à-dire que les parties à un acte juridique sont dans un rapport de force inégal, semble donner une nouvelle orientation à l'esprit du Code civil actuel, laquelle ne manquera pas d'influencer certains aspects de l'assurance de responsabilité civile. Qu'on me comprenne bien, l'oeuvre de réforme actuelle me semble extrêmement importante, ne serait-ce que dans la traduction des valeurs actuelles de la société québécoise. Toutefois, beaucoup d'exemples tirés de l'avant-projet, notamment en droit des assurances, dont les règles de droit ont connu une actualisation récente en 1974, suscitent des inquiétudes et des réserves qui ont été exprimées largement dans notre milieu.

8. La réassurance

La réassurance subit aussi une profonde mutation. La fusion de sociétés d'assurances et l'accroissement des ressources financières des nouvelles entités créées entraînent une réduction importante de la matière réassurable. D'après *Canadian Insurance*, le montant brut des acceptations

de réassurance sur une base agréée est passé de 1 243 000 000 \$ en 1986 à 1 131 000 000 \$ en 1988; il est probable que nous serons près du milliard en 1989. En somme, entre 1986 et 1988, l'aliment-prime a diminué de 9%, alors que les primes d'assurance directe passaient de 11,8 milliards \$ en 1986 à 13,3 milliards \$ en 1988, soit une croissance de 13%.

12

Il y a cinq ans, chaque réassureur pouvait encore souscrire le montant de primes qu'il souhaitait au Canada; aujourd'hui, la croissance n'est plus automatique : il y a décroissance. Il est intéressant de noter que cette situation n'est pas propre au Canada et que pour y faire face, certains grands réassureurs internationaux continuent d'acheter des compagnies d'assurances pour consolider leur aliment et commencent à s'intéresser à des secteurs connexes, tels que l'informatique et l'actuariat-conseil; c'est ainsi que la Compagnie Suisse de Réassurances a pris, au début de l'année, un intérêt substantiel dans Sobeco.

Il n'est pas impossible que nous assistions, dans quelques années, à une rationalisation du marché de la réassurance au Canada. L'ensemble des mesures de contrôle qui sont présentement mises en place amènera peut-être certains réassureurs étrangers qui souscrivent peu d'affaires à se retirer; non pas qu'ils s'opposent à une telle réglementation, mais simplement à cause du coût de celle-ci en rapport avec leur chiffre d'affaires. Certains pourraient être tentés de reprendre un statut de réassureur non agréé dans des créneaux de marché particuliers, quitte à trouver une association locale pour faciliter les opérations avec leurs cédantes.

*

Depuis quelques années, notre industrie vit, à un rythme accéléré, des transformations profondes. Et ce n'est pas fini. J'ai tenté ici, en un vaste tour d'horizon parfois un peu caricatural, de rappeler le chemin parcouru et d'énumérer certains des défis qui nous attendent. Le décloisonnement des institutions financières et des intermédiaires, la mondialisation des marchés, des contrôles réglementaires beaucoup plus exigeants, l'avènement du libre-échange et diverses législations fiscales, ainsi que la réforme du Code civil, sont autant d'éléments qui affectent et qui continueront d'affecter nos activités en profondeur.

Contrairement à la banque, à la fiducie et à l'assurance-vie, l'assurance IARD a toujours été dominée par des intérêts étrangers, et cette situation est probablement définitive. Un marché de succursales et de filiales se comporte bien différemment d'un marché constitué essentiellement de sièges sociaux. L'assurance IARD a trop souvent réagi à plusieurs de ces évolutions, au lieu de tenter de les influencer au moment où le

législateur élabore ses politiques. Aux États-Unis et dans plusieurs pays européens, les assureurs IARD son des acteurs privilégiés du marché financier. Ici, il faut bien le comprendre, ce sont avant tout les banques, les assureurs-vie et les sociétés de fiducie qui ont été les locomotives du changement et qui ont, de ce fait, le plus de chances d'en profiter.

Les années à venir vont exiger une rigueur professionnelle à tous les niveaux, rigueur dont notre milieu d'assurance IARD n'a pas toujours eu l'habitude. C'est la qualité des équipes et la capacité de planifier et d'innover qui feront en sorte que nous puissions relever les défis qui nous attendent.

Les assureurs et les réassureurs face aux échéances du marché unique⁽¹⁾

par

Axel Biagosh⁽²⁾

With the advent of a single European common market, insurers and reinsurers have quite a task on hand. We are grateful to Dr. Axel Biagosh for allowing us to publish the speech he delivered at the September Rendez-Vous 1989 in Monte-Carlo.

According to the author, the markets in Europe will undoubtedly change, specifically as a result of decisions made by the European Court. While these decisions will technically only affect a few countries, they will be of paramount importance for the insurance business.

15



Je suis particulièrement heureux d'avoir la possibilité de discuter avec vous non pas des problèmes du *Marché unique*, car nous allons les résoudre, mais des questions qui se posent pour nous, surtout en ce qui concerne les relations entre assureurs et réassureurs.

C'est un fait que nos marchés vont changer dans l'avenir. Ceci avait été décidé par la signature des Traités de Rome, en 1957. Toutefois, depuis presque trente ans, le train communautaire est, notamment en ce qui concerne notre champ d'action, plutôt un train de marchandises qu'un «TGV» (train à grande vitesse). La situation a toutefois changé en 1986, à la date de la séance du Conseil des Ministres où, à Milan, un certain nombre de décisions ont été prises qui se sont concrétisées, notamment dans le *Livre blanc*. À partir de cette date, il était certain, ne serait-ce que par le fait que la plupart des décisions communautaires seraient prises non plus à l'unanimité — comme dans le passé — mais à la majorité des membres du Conseil des Ministres, que les choses allaient changer.

(1) Conférence donnée le mardi 5 septembre 1989 à Monte-Carlo, au Rendez-Vous de Septembre 1989.

(2) Le docteur Axel Biagosh est membre du comité de direction de la Colonia Versicherung, à Cologne.

À partir des indications contenues dans le *Livre blanc*, nous avons connu quelques décisions de la Cour de justice de la Communauté qui concernent formellement quelques pays seulement, mais qui ont en fait une importance primordiale pour toute notre profession. Il s'agit notamment de la décision du 4 décembre 1986 de la Cour de justice, fixant dans la mesure du possible les futures frontières de la «liberté de prestation de services». Dans quelle situation nous trouvons-nous alors à l'heure actuelle ?

Première partie

16

Je crois qu'il est utile de rappeler en quelques mots la situation politique, économique et législative que connaît actuellement la Communauté, dans sa forme présente.

1. Circonstances politiques et géo-démographiques du *Marché unique*, en 1989

Le Marché commun actuel comprend six républiques, cinq royaumes et un grand-duché. Il a une surface d'environ 3 millions de km², peuplée par environ 320 millions d'habitants.

Politiquement parlant, il s'agit de douze États très différents, avec des systèmes politiques et économiques qui se sont développés depuis des centaines d'années, parfois d'une manière fort différente. Prenons comme exemple, en ce qui concerne la situation géographique, le grand-duché du Luxembourg d'un côté et la République française de l'autre, et nous constatons qu'il y a des situations plus que différentes, déjà, sur le plan géographique.

Les habitants, 320 millions, avec douze langues et au moins trente-six mentalités différentes, comment les unir ?

Il ne nous reste, d'après le *Livre blanc*, que trois ans et demi pour devenir un vrai marché unique comparable entre autres aux États-Unis, qu'il me sera permis de ne pas considérer comme un marché unique réalisé à cent pour cent. Ceci vaut particulièrement pour le domaine de l'assurance où, par exemple, des accords particuliers sont nécessaires dans cinquante et un États différents.

2. Situation de nos marchés en ce qui concerne la pénétration étrangère

On dit souvent qu'au moins une partie de nos marchés est très fermée. Mettons à part les pays traditionnellement libéraux comme la Grande-Bretagne et les Pays-Bas, et considérons d'autres pays où, par un système

de contrôle relativement strict, on peut supposer un marché à caractère «d'huître» comme le marché allemand. Parmi les 550 compagnies d'assurances qui exerçaient leur activité en 1988 en Allemagne fédérale, il se trouvait 108 établissements appartenant à des compagnies d'assurances étrangères. En plus, il existe des participations majoritaires dans le cas de 33 compagnies d'assurances allemandes. Ainsi, nos amis étrangers se sont taillés une part de 13% du marché. La situation ne se présente sûrement pas autrement dans des pays comme la Belgique et la France, à une différence près : la part de marché des compagnies étrangères y est sûrement encore plus importante qu'en Allemagne.

J'en tire une première conclusion : la concurrence étrangère nous est bien connue et ne date pas d'aujourd'hui. Est-ce que le Marché commun y était pour quelque chose?

17

3. Directives communautaires en vigueur dans le domaine de l'assurance et de la réassurance

Il y a actuellement trois directives importantes en vigueur, à savoir :

- la directive libéralisant la réassurance, qui date de 1969;
- la directive concernant la liberté d'établissement dans le domaine des branches IARD, qui date de 1973;
- la directive concernant la liberté d'établissement dans l'assurance-vie, qui date de 1979.

Tous ceux qui ont participé à la préparation de ces directives étaient, sauf dans le cas de la directive concernant la réassurance, quelque peu timides, car ils craignaient qu'avec l'instauration de la liberté d'établissement, les marchés de la Communauté européenne soient bouleversés. Honnêtement, il n'en fut rien. Contrairement aux craintes de quelques-uns, la liberté d'établissement permit aux compagnies d'assurances étrangères de s'établir avec beaucoup plus de facilité et moins de pertes de temps que dans le passé. Je suis sûr que les concurrents étrangers ont plutôt donné un flux d'adrénaline à nos marchés, car même étant obligés de suivre les prescriptions des lois de contrôle, la présence des concurrents étrangers a sûrement contribué à nous donner des idées nouvelles.

La liberté d'établissement est donc un succès pour tous ceux qui pensent à l'avenir et à une Europe future.

4. Directives communautaires en voie de transformation

Par le fait des méthodes de travail accélérées de la Commission et du Conseil à partir de 1986, nous avons connu en 1988 l'adoption, par le Conseil, de trois directives importantes, à savoir :

- la directive instaurant la liberté de prestation de services pour les grands risques;
- la directive abolissant la séparation des branches pour les assurances de crédit/caution et de protection juridique;
- 18 - la directive *R.C. Produits* de 1985.

La première et la troisième de ces directives semblent être les plus importantes pour nous, surtout en ce qui concerne les rapports entre assureurs et réassureurs. J'y reviendrai.

5. Directives communautaires en voie de consultation

Nous savons qu'au mois de décembre dernier, la Commission, liée par un calendrier strict, a voté des propositions de directives concernant :

- une première directive «Liberté de prestation» en assurance-vie individuelle;
- une première directive concernant la liberté de prestation de services, au moins partiels, en assurance-automobile.

6. Directives communautaires à venir

Nous attendons d'autres propositions communautaires, concernant notamment la liberté de prestation de services en assurance-vie collective, ainsi que des propositions dans le domaine d'une libéralisation plus tendue pour les affaires dites *de masse* par comparaison aux *risques industriels*, déjà libéralisés à partir du 1^{er} juillet 1990.

7. Liberté de prestation de services pour les grands risques

J'avais dit que d'après mon opinion, la directive introduisant la liberté de prestation de services pour les risques industriels est actuellement la plus importante dans nos rapports mutuels. Il faut donc voir ce qu'elle prévoit.

Vous savez tous que seront libéralisés notamment les grands risques, en assurance Incendie et Perte d'Exploitation, ainsi que dans les autres branches de dommages, parmi lesquelles je compterais notamment les risques techniques (ingénierie). À part cela, la même libéralisation est

prévue pour l'assurance de responsabilité civile et pour la branche maritime. Cette dernière n'a toutefois pas trop d'importance pour nous car, dans beaucoup de pays, elle était déjà libéralisée et donc presque comparable à la réassurance.

La directive prévoit deux étapes de libéralisation, à savoir :

- la première étape allant du 1^{er} juillet 1990 (date à laquelle la directive doit entrer en vigueur dans tous les États membres) jusqu'au 31 décembre 1992, avec des seuils de 500 employés, 24 millions d'ECU de chiffre d'affaires ou 12,4 millions d'ECU au bilan. Deux des critères précités étant remplis cumulativement, l'entreprise en question est libre de choisir son assureur dans toute la Communauté.
- la deuxième étape, à partir du 1^{er} janvier 1993, prévoit les seuils suivants : 250 employés, 12,8 millions d'ECU de chiffre d'affaires ou 6,2 millions d'ECU au bilan.

19

La transformation de cette directive, qui doit être accomplie avant le 1^{er} juillet 1990, nous conduit où?

Il est certain que les pays à «contrôle strict» prévoyant, comme en Allemagne, l'agrément des conditions des polices, doivent complètement changer de système. La souscription des polices concernant les risques industriels ne sera plus régie par les normes prévues dans les législations nationales, qui peuvent être convenues entre client et assureur au-delà de toute frontière nationale. En même temps, le contrôle dit *matériel* existant dans la plupart des pays continentaux ne peut pratiquement plus être appliqué en ce qui concerne ces risques.

Nous approchons donc dans une très large mesure du système dit *de contrôle de solvabilité* existant en Grande-Bretagne, les choses n'étant toutefois pas facilitées pour nous car pour les affaires de masse, les régimes de contrôle et les prescriptions nationales vont subsister, avec une exception : dans l'avenir, un établissement ne pourra plus être exigé si une entreprise d'assurances veut exercer au titre de la liberté de prestation de services.

Nos souscriptions seront donc soumises à deux régimes très différents.

J'ai donné jusqu'ici un aperçu de l'environnement actuel sur les plans politique, économique et législatif. Regardons donc ensemble où le «TGV» va nous emmener, quoique personne d'entre nous ne soit en mesure d'identifier exactement la destination finale.

Deuxième partie

8. Quels sont les problèmes qui peuvent résulter des initiatives communautaires?

Je voudrais essayer de définir brièvement les difficultés qui peuvent résulter des directives communautaires existantes ou attendues. Je parle des difficultés non pas parce que je suis un «mauvais européen», mais parce que je crois que, mise à part toute euphorie relativement simple à prôner, il s'agit de connaître les problèmes éventuels pour essayer de les tourner à l'avantage de nos clients et de notre industrie.

20

À mon avis, il existe des difficultés objectives et subjectives. Comment peut-on les décrire?

8.1 Difficultés objectives

Comme je l'ai dit, nous aurons, pour la souscription des risques industriels, une transition très rapide du contrôle dit *matériel* à des systèmes de contrôle de solvabilité. Or, étant donné que les assureurs, poussés par une compétition très forte, sont parfois enclins à prendre leurs désirs pour des réalités, l'abolition d'un système de contrôle strict va éventuellement conduire à une situation où même les bases les plus élémentaires de la tarification technique ne seront plus respectées. Ce danger existe-t-il vraiment? Je ne le crois pas, pour les raisons suivantes :

- Le marché britannique ne connaissant que le contrôle de solvabilité, et donc peu de contrôle matériel, se porte à mon avis fort bien.
- Il me semble, jusqu'à maintenant, que nos clients et les assureurs ont toujours trouvé des moyens pour assurer les grands risques d'après les nécessités réelles, et non pas exclusivement d'après les prescriptions parfois très strictes des autorités nationales.

Je ne crois donc pas que nous connaîtrons une situation catastrophique en ce qui concerne le domaine de la solvabilité des compagnies d'assurances.

Je crains toutefois une autre difficulté : jusqu'à maintenant, nous avons toujours évité, dans la mesure du possible, un mélange de couvertures allant jusqu'au *Tous Risques Sauf*. Ceci était très important pour nos réassureurs, pour qui il est essentiel de définir d'une manière relativement exacte la branche couverte et l'étendue de la couverture du réassureur. Ceci va très probablement changer, car par un jeu de conditions pouvant être librement

établi, il ne me semble pas exclu que la relative *pureté technique* des couvertures actuelles change profondément. Dans ce domaine, j'ai d'ailleurs fait — excusez-moi de le formuler si brutalement — non pas confiance, mais méfiance à nos amis courtiers et à leurs fantaisies. Ce n'est pas un reproche, mais je veux simplement donner matière à réflexion.

À part cette question, je vois un autre problème théorique qui n'aura toutefois pas trop de répercussions pratiques : il s'agit de la possibilité de travailler dans l'avenir en liberté de prestation de services au-delà des frontières, dans un domaine où, jusqu'à maintenant, notre activité était limitée par la liberté dite *d'établissement*. Est-ce qu'il y aura dès maintenant un *raz-de-marée* de concurrents nouveaux au sein de la Communauté? Je ne le crois pas, pour la très simple raison qu'à mon avis, presque toutes les entreprises d'assurances pouvant exercer une activité importante dans le domaine de l'assurance des grands risques sont déjà établies et avaient déjà la possibilité de connaître, non pas seulement les marchés, mais également les risques des différents marchés.

21

Ils connaissent donc l'environnement dans lequel les risques se situent et on ne peut qu'espérer qu'ils garderont un *esprit technique* et n'essaieront pas d'accroître rapidement leur part des marchés, tout en bouleversant totalement ces derniers. Est-ce que ceci est valable également pour Lloyd's? La réponse à cette question va dépendre probablement et souvent des courtiers. Si ceux-ci voient des avantages particuliers à proposer des risques aux syndicats de Lloyd's, il peut, au moins pour un certain temps, y avoir des «glissements de terrain». Il est difficile de dire si ces glissements seront importants ou non. Toutefois, avant de craindre de graves bouleversements des marchés actuels, je crois que nous possédons tous ensemble deux atouts majeurs :

- d'abord l'intelligence des courtiers et de Lloyd's, qui savent bien qu'on ne peut pas vivre éternellement sur des pertes;
- ensuite le fait qu'en Allemagne, par exemple, la soi-disant *assurance par correspondance* existe depuis 1901. Autrement dit, les grandes firmes industrielles qui disposent presque toutes d'excellents services d'assurance avaient d'ores et déjà la possibilité de s'adresser à des assureurs étrangers. Ceci n'a sûrement pas conduit à des catastrophes. La seule conséquence en était que les assureurs nationaux étaient déjà en compétition intellectuelle avec leurs collègues de l'étranger.

Permettez-moi ici une pointe d'ironie, pour le plaisir de la chose : Lloyd's a annoncé dans la presse vouloir acquérir 2% du marché allemand

en trois ans. Dans notre groupe, la Colonia, nous travaillons dans le marché allemand depuis cent cinquante ans et nous y avons tout juste acquis une part de 4%. Alors, bonne chance à nos amis étrangers!

8.2 Difficultés subjectives

Si je ne vois pas trop de difficultés objectives en ce qui concerne la couverture future des risques industriels, j'en vois cependant quelques-unes sur le plan subjectif.

22

Toutes les déclarations — peu importe de quel côté politique elles viennent — sont très optimistes, voire euphoriques, et vont dans le sens «En avant, la liberté!». Ces déclarations, parfois fort peu fondées sur des bases techniques solides et existantes, nous proposent l'espoir d'une Europe nouvelle.

En ce qui concerne l'économie, peu importe le secteur concerné, y compris l'assurance, elle n'ose parfois pas élever contre cette vague d'euphorie la voix du bon sens. Je suis absolument certain que nos enfants vont vivre le vrai *Marché unique*. Il ne sera toutefois pas introduit avec un grand bang, le 31 décembre 1992. Il faut — bien que nous nous trouvions limités par un calendrier très serré — un minimum de technicité, sans faire ce que nous sommes parfois enclins à faire : prôner la liberté, sans faire le nécessaire pour l'introduire.

Permettez-moi, dans ce contexte, de vous rappeler que l'arrêt rendu le 4 décembre 1986 par la Cour de justice de Luxembourg exigeait un certain nombre de travaux à accomplir. Ceci tout particulièrement dans le domaine de l'harmonisation des provisions techniques et des conditions les plus élémentaires concernant le droit des contrats d'assurance. Ce travail doit être accompli avant toute libéralisation dans le secteur dit *des affaires de masse*. Ici, nous avons encore à exécuter un travail important. Je crois que la proposition de la Commission de contourner l'arrêt de la Cour de justice, par exemple dans le domaine de l'assurance-vie, en prévoyant un droit d'activité immédiat pour les courtiers dans la conclusion des affaires individuelles, est pour le moins discutable. Je reviendrai sur ce point.

Si, toutefois, nous faisons ce que tout bon assureur ou réassureur est habitué de faire, à savoir notre possible pour la réalisation du *Marché unique*, sans oublier certaines exigences techniques, nous allons ensemble vaincre les difficultés subjectives, et ceci, de préférence, d'un commun accord avec les instances politiques.

9. Quelles modifications se dessinent pour les compagnies d'assurances nationales et étrangères?

Gardant en mémoire que presque toutes les compagnies d'assurances sont également des cédantes aux compagnies de réassurances, il semble utile de voir un peu dans quel domaine des modifications sont à prévoir, car ces modifications auront éventuellement des répercussions inévitables sur les relations avec nos réassureurs.

9.1 Affaires industrielles en assurance de dommages

J'ai déjà dit que des modifications relativement profondes sont à prévoir en ce qui concerne la couverture des risques industriels. Nous nous trouverons devant une multitude de conditions d'assurance nouvelles, qu'il faudra parfois proposer sur la base de nécessités techniques dépassant le cadre national. Pensons, dans ce contexte, à des couvertures *umbrella*, *master policies*, etc. La multitude des conditions internationales que nous serons peut-être obligés d'accepter peuvent conduire à des difficultés non négligeables pour déterminer le contenu exact d'un traité de réassurance. Sera-t-il possible d'adapter nos traités de réassurance actuels prévoyant une classification des branches, relativement pures, aux nouvelles nécessités?

23

Que se passera-t-il avec les compagnies d'assurances moyennes, voire petites, qui jusqu'à maintenant, dans le cadre de leur capacité, avaient aisément la possibilité de couvrir également des risques industriels nationaux? Exigeront-elles ou non de la part de leurs réassureurs les mêmes possibilités de couverture *européenne* que leurs grands collègues qui, d'ores et déjà, travaillent sur le plan européen? Établirons-nous ainsi une nouvelle forme de «capacité parallèle» qui s'engagera sur un terrain où, à mon avis, chacun des grands groupes qui exercent sur le plan européen, voire mondial, a déjà laissé des plumes? Je crois que je devrai revenir sur ce point.

9.2 Affaires de masse pour les branches de dommages

Permettez-moi de vous donner ici une opinion fermement ancrée dans mon esprit : pour ce qui concerne les affaires de masse, «*business is local*». Autrement dit, je ne crois pas, techniquement et économiquement parlant, à la possibilité d'exercer la liberté de prestation de services, pour les affaires de masse, au-delà des frontières nationales. Je crois que nous nous devons d'être près de notre client quand nous voulons assurer les risques familiaux ou individuels. Si nous ne respectons pas cette exigence, je crois que des déceptions seront inévitables et nuiront à la réputation, déjà médiocre, de

notre industrie. Pour ce qui concerne les affaires de masse, je crois donc qu'il n'y a pas grand-chose à craindre sur le plan des modifications profondes dans le secteur de l'assurance directe. En même temps, il me semble que les traités traditionnels de réassurance qui couvrent cette partie de nos affaires ne nécessiteront pas de profondes modifications.

9.3 Assurance-automobile

24

Mise à part l'assurance-vie, c'est la liberté de prestation de services de l'assurance-automobile qui nous préoccupe le plus. L'assurance-automobile, notamment en responsabilité civile, est probablement la branche la plus sensible de notre activité, l'automobile étant l'enfant chéri de nos clients. Est-ce imaginable d'exercer une liberté de prestation en assurance-automobile sans avoir un service sur place pour le règlement des sinistres? Je crois que non.

Même si les couvertures sont harmonisées à 100% pour les différents pays de la Communauté, il me semble plus que difficile pour un Français de s'adresser, après un sinistre à Nîmes, à un assureur danois pour le règlement du sinistre. Un assureur danois voulant exercer sous le régime de la liberté de prestation de services en assurance-automobile de responsabilité civile devrait donc avoir un établissement en France. Est-ce encore compatible avec la notion de liberté de prestation de services, excluant par définition tout établissement fixe? Par ailleurs, est-ce qu'on pourrait établir une définition des «grands» risques en assurance-automobile de responsabilité civile? On peut, bien entendu, comme le projet de directive de la Commission l'indique, prévoir les mêmes seuils que pour les grands risques industriels en assurance de dommages. Il y a toutefois une assez grave différence car il s'agit, notamment en assurance-automobile de responsabilité civile, de la protection des tierces victimes.

Peut-on, dans ce contexte, établir une différence entre un camion appartenant à une grande firme industrielle et une voiture privée blessant ou tuant une tierce personne? Tous ces problèmes sont actuellement à l'étude, compliqués encore par l'existence, entre autres, de fonds de garantie ayant jusqu'à maintenant fort bien rempli leur rôle, mais exclusivement sur le plan national.

9.4 Assurance-vie individuelle

Comme pour la branche *R.C. Auto*, nous connaissons actuellement une proposition de directive concernant les affaires individuelles de la branche Vie. La première proposition était influencée par la notion d'assurance par correspondance que nous connaissons en Allemagne. Je

trouve cette approche prudente et, jusque-là, elle tient compte des remarques de l'arrêt, très réfléchi, de la Cour de justice précitée. Je me rends parfaitement compte que l'on pourrait dire qu'il s'agit là d'une très légère libéralisation. Toutefois, comme je l'ai déjà dit pour ce qui concerne les affaires de masse, l'approche doit être prudente. C'est pourquoi j'ai expliqué tout à l'heure que je ne comprenais pas le contournement des dispositions de l'arrêt de la Cour par la proposition de la Commission d'inclure les courtiers dans la conclusion des affaires Vie, au-delà des frontières nationales. Le «garde-fou» prévu par la directive, c'est-à-dire la signature d'un blanc-seing, ne vaut pas grand-chose en pratique, comme nous le savons tous.

25

Je prie nos amis courtiers de m'excuser pour cette remarque, qui semble un peu désobligeante. Elle se base toutefois sur les considérations juridiques résultant d'une décision de la Cour de justice, et non pas sur un manque de respect pour les courtiers. Il me semble que dans le domaine de la branche Vie, certaines mesures d'harmonisation sont obligatoires avant d'aller plus loin.

Par la même déduction, je dirais que très probablement, à l'heure actuelle, il n'y a pas lieu de changer quoi que ce soit aux traités de réassurance concernant la branche Vie.

Un conseil toutefois aux assureurs : étant donné que même pour les meilleurs experts, il est très difficile de comparer, par exemple, une police britannique à une police française, je ne peux que leur conseiller d'instruire leurs réseaux commerciaux et de leur donner des moyens de comparaison, non pas pour éviter la concurrence, mais bien pour éviter les malentendus, toujours possibles.

9.5 Assurance R.C. Produits

À part les questions qui résultent, entre autres, de la complexité de la liberté de prestation de services, nous nous trouverons encore une fois devant une directive communautaire qui aura sûrement son importance.

Il s'agit de la directive concernant l'assurance *R.C. Produits*, promulguée par le Conseil de la Communauté européenne le 25 juillet 1985. Cette directive aurait dû être transformée en loi nationale au plus tard le 1^{er} août 1988. Ceci n'a pas été le cas dans de nombreux pays, notamment en Allemagne.

J'espère que cette directive ne changera pas profondément la situation en *R.C. Produits*. Dans l'avenir, la responsabilité sera dans nos pays respectifs une responsabilité «objective» en ce qui concerne la *R.C. Produits*.

Ceci facilitera la situation des victimes éventuelles, car il ne faudra plus prouver la faute du producteur, de l'importateur ou du commerçant qui peuvent être considérés comme responsables.

Heureusement, sont exclus du champ d'application de la directive les risques dits *de développement*.

26 Par ailleurs, je suis sûr que pour ce qui concerne l'adaptation à la loi allemande, la limite possible, pour les dommages aux personnes, de 160 millions de DM sera introduite. Je ne peux qu'espérer qu'une telle limitation sera acceptée également dans d'autres pays, car personnellement, j'ai peur de toute notion *illimitée* de responsabilité civile, et ceci pour de nombreuses raisons.

Attendons donc de voir s'il résultera de la mise en place de cette directive une détérioration des résultats de cette branche, qui frapperait assureurs aussi bien que réassureurs.

10. Quelle est la situation d'une compagnie d'assurances moyenne, voire petite, dans le *Marché unique* futur?

Sans vouloir citer trop de chiffres, je vous rappelle qu'actuellement, sur le marché allemand, il y a 550 compagnies qui travaillent sur un plan essentiellement national.

En vous disant encore que la Colonia est numéro 2 sur le marché allemand, avec juste 4% du marché, il apparaît clair que la plupart des compagnies travaillant sur notre marché sont plutôt des compagnies moyennes, voire petites.

Sont-elles ou non appelées à travailler sur un plan européen?

10.1 En théorie

Si l'on me demandait de leur donner un conseil, je leur dirais de ne pas souscrire sur un plan européen. Les prix sont bas et les conditions, difficiles. Il faudrait une capacité relativement importante qui n'est pas facile à organiser, même avec le soutien de nos réassureurs expérimentés. Pour les couvertures *européennes*, une multitude de conditions seront exigées. Il faudrait une expérience internationale qui n'est pas facile à acquérir et, surtout, l'équipe de collaborateurs correspondante dont la formation est une oeuvre de longue haleine. En outre, il y a le problème du règlement des sinistres et, également, des relations avec les autorités de contrôle dans les différents pays.

Alors, en théorie : restez national.

10.2 En fait

J'ai bien peur que ce conseil ne reste relativement théorique, car les moyennes ou petites compagnies d'assurances disposant d'une clientèle industrielle vont également être obligées de rendre service là où c'est nécessaire, même à l'étranger, pour ne pas perdre leur portefeuille existant.

À part cette considération purement rationnelle, je crois qu'il est humainement facile de comprendre, du point de vue de ces unités, que si les grands concurrents travaillent sur un plan européen, voire mondial, la tentation est relativement grande d'internationaliser ses opérations.

Comment peut-on le faire?

27

Étant donné que je crois exclu qu'une compagnie d'assurances puisse établir à brève échéance un réseau international de souscription, on pourrait peut-être penser à une coopération entre souscripteurs directs. Serait-il possible, par exemple, qu'une compagnie comme Commercial Union en Grande-Bretagne, ou les Assurances Générales en France, mettent leurs services internationaux à la disposition des concurrents? Ceci demanderait bien entendu une rémunération qui pourrait consister en une partie des affaires souscrites ou une rémunération pour les services mis à la disposition du «concurrent». Peut-être y a-t-il là une idée à approfondir quoique, pour des raisons de compétition, je n'exclus pas que les compagnies de taille européenne ne soient pas trop désireuses d'aider les moyennes, voire les petites, compagnies d'assurances dans ce domaine.

Si tel était le cas, il faudrait se tourner vers les réassureurs qui, à mon avis, ne peuvent pas éviter de se mettre au service de la clientèle «moyenne ou petite» qui, dans le passé, a donné des résultats guère plus mauvais que ceux de ses grands confrères.

Pourrait-on alors penser à des constructions de réassurance, permettant par exemple d'apporter les affaires industrielles *européennes* souscrites par un certain nombre de compagnies à une compagnie de réassurances?

Une telle *couverture européenne* fournirait une possibilité «d'apport» aux compagnies d'assurances qui ne disposent pas de moyens de souscription propres en Europe, voire à l'échelon mondial. Une telle construction, si jamais elle pouvait s'organiser, contribuerait sûrement, d'une part, à éviter les graves erreurs possibles de la «capacité parallèle», et pourrait, d'autre part, donner un équilibre technique à un certain nombre de souscriptions apportées par différents partenaires, lesquelles, si elles n'étaient pas *homogénéisées*, donneraient sûrement des résultats qui ne seraient guère acceptables au sein d'un contrat de réassurance normal entre deux partenaires.

Je souligne toutefois qu'une telle idée conduit automatiquement à une exigence absolue vis-à-vis des réassureurs, à savoir :

- Il faut éviter, par une telle construction, de créer la «capacité parallèle» dont je parlais à l'instant. Il faudrait donc, et ceci non pas pour éviter une compétition mais pour éviter une perturbation des marchés, mettre à la disposition des compagnies cédantes la capacité qu'il faut pour sauvegarder leurs intérêts existants mais pas pour se lancer, sur un plan européen, dans une compétition effrénée pouvant mettre en danger leur propre existence.
- 28 • Si nous acceptons cette idée, elle aurait le résultat automatique que les compagnies de réassurances, qui sont par définition des *professionnelles*, mettraient au service des compagnies directes une assistance technique approfondie, qui serait plus proche de la souscription directe que de la réassurance. Si cette nécessité n'était pas respectée, la couverture éventuelle à laquelle je pense serait constituée par des souscriptions qui seraient probablement dangereuses cas par cas, car on n'aurait pas respecté nos règles de technicité, qui doivent rester inviolables si nous voulons rester de bons assureurs.

Vous voyez donc que je n'ai pas une solution-clé à proposer. Il me semble toutefois nécessaire que nous nous exercions tous ensemble dans le grand art de la souscription européenne que le *Marché unique*, qui se créera étape par étape, rendra inévitable.

Je voudrais donc poser la question de savoir si l'on pourrait penser à des constructions de réassurance permettant, par exemple, d'apporter des affaires industrielles *européennes*, souscrites par un certain nombre de compagnies moyennes ou petites.

Si cela pouvait se faire, l'espoir ne serait pas exclu d'éviter d'une part de graves erreurs et de donner d'autre part un certain équilibre technique à un portefeuille «commun», constitué par des compagnies d'assurances qui voudraient garder une vocation européenne sans prendre trop de risques face à une concurrence effrénée.

11. Conclusion

J'ai essayé — quoique nous nous trouvions encore sur du sable mouvant — de vous donner une opinion très personnelle sur le contexte futur du *Marché unique*, en ce qui concerne l'assurance et la réassurance. Cet aperçu est bien entendu incomplet et parfois très subjectif. J'espère toutefois qu'avec l'aide de vos commentaires, nous allons contribuer à la construction d'un marché unique réel et non pas d'un marché fantôme.

The New Financial Services⁽¹⁾

by

Jean-Pierre Bernier⁽²⁾

Le présent texte fait partie d'une série d'articles portant sur les services financiers. Ils ont été préparés par M. Jean-Pierre Bernier, en collaboration avec Quarterly Review.

Faute d'espace, nous n'avons pu faire paraître l'ensemble de ces articles. Il nous a néanmoins paru utile de présenter, dans le cadre du présent numéro, l'analyse de C.L.H.I.A. quant à l'Accord de libre-échange et son impact sur les assureurs et quant au marché unique qui sera instauré en Europe, en 1993.

31

Nous remercions M. Bernier et Quarterly Review de nous avoir autorisés à publier les deux études qui suivent.



PART ONE

FREE TRADE: WHAT IT MEANS TO INSURERS

For our analysis of the free trade agreement (in terms of the life and health insurance industry) to make any sense, we must first set the stage.

Point one. It is important to note that Canadian and American life and health insurance companies entered negotiations with different objectives. The U.S. companies wanted equal treatment in financial activities and investments in Canada's non-financial sector. Canadian companies wanted to secure access to insurance markets in the U.S. However, there was one specific common aim. Both Canadian and American companies wanted to benefit equally, without discrimination, from the future liberalization of

(1) Excerpts from *CLHIA Quarterly Review*, Vol. 4, No. 2, 1989, and Vol. 5, No. 2, 1989, which are being reprinted with the authorization of Canadian Life and Health Association Inc. and that of the author, Mr. Jean-Pierre Bernier.

(2) Prior to joining Imperial Life as associate general counsel in 1988, Mr. Jean-Pierre Bernier spent over six years with the CLHIA as vice president and general counsel, where he was instrumental in pushing for financial services reform at all political levels. Before that, he served as legal advisor to the Canadian Bankers' Association, where he worked on the 1980 Bank Act revision.

laws of both countries pertaining to financial institutions. [Refer to *Quarterly Review*, Volume 2, Number 3, 1986; Volume 3, Number 1, 1987 for more background.]

32

Point two. The CLHIA-ACLI-HIAA joint accord (December 1986) played an influential role in the negotiations which led to the free trade agreement; the negotiators were in no position to go against a very solid trade industry agreement on what all parties wanted. Furthermore, it is highly likely that the accord stopped in its tracks the reciprocity concept which the large Canadian banks were pushing with tremendous force. [Refer to Annex A, "National Treatment, Reciprocity: Two Incompatible Concepts," for a comparison between the national treatment concept advocated by insurers and the reciprocity concept of the banks.]

Point three. With the free trade agreement, the Canadian life and health insurance industry has taken a giant step — in a very short time — to make the federal government recognize a real unfairness: that of obliging non-resident insurers to invest 100 per cent of their Canadian policyholders' funds in Canada and, at the same time, subjecting their investments to foreign ownership restrictions. (The industry's September 1983 proposal to grant Canadian status to these funds was still falling on deaf ears in early 1986. The free trade negotiations began in May 1986.)

The Bottom Line

Now for the bottom line. The free trade agreement between Canada and the U.S. signed in early January is a definite *win* for Canadian and American life and health insurance companies. Here's why.

1. All objectives, of both sides, will be met fully. *For Canadian companies, the status quo is protected.* This means that they will be able to plan ahead and take full advantage of the opportunities offered in the U.S. without fear of being undercut later. (The agreement ensures that free trade in insurance will continue to exist. This is vital for the Canadian companies, which have significant interests and activities in the U.S. market.)

For American companies, exemption has been granted from the 10/25 rule on federal financial institutions and from the forced disposition of equity investments in "Canadianization" programs for non-financial businesses (for example, broadcasting and publication industries). This means that they will be treated equally with their Canadian counterparts. (Article 1703 of the agreement requires amendments to Canadian legislation to exempt U.S. firms and investors from the current rule; this rule prevents any

single non-resident from acquiring more than 10 per cent of the shares, and all non-residents from acquiring more than 25 per cent of the shares, of a federally-regulated, Canadian-controlled financial institution. Banks, however, will continue to be subject to the rule that no one person may hold more than 10 per cent of the shares in any one bank.)

2. The national treatment concept, as advocated by the CLHIA-ACLI-HIAA accord on free trade, has been adopted *in its entirety* as the underlying principle of all provisions of the Canada-U.S. free trade agreement. This means that *the two governments have agreed not to discriminate — both now and in the future — between Canadian and American life and health insurance firms and any subsidiaries, including banks, that they may own in each other's country.*

33

These are the broad reasons why we argue that the life and health insurance industry has "won" with the free trade agreement. There are many specific advantages. But to put them into perspective, one must consider two relevant features of the agreement.

To wit:

- *The agreement covers the entire financial services sector — all four pillars in Canada. However, insurance and financial services are dealt with in two separate and distinct parts. The definition of "financial service" in Part 5 excludes the underwriting and selling of insurance policies. Insurance is covered in Part 4 dealing with services which also include real estate management and agency, data processing and leasing. [Refer to Annex B, "Why 'Financial Services' Excludes Insurance," for reasons for this split.]*
- *Certain provisions of Part 5 – Financial Services – apply to life insurance companies as "financial institutions" or "United States persons."*

The Advantages

1. Although the 10/25 rule concerning foreign ownership will not be removed from federal financial institutions acts (as originally recommended by some large U.S. insurers), the rule will not apply to *American life companies. Essentially, this means that they will be allowed to acquire existing Canadian-owned, federally-incorporated financial institutions (except banks) with a capital base below the prescribed \$750 million threshold.*

We must point out, however, that *with Ottawa's new commercial links policy, this acquisition route could be a dead-end for most non-residents.* Indeed, acquisitions by commercially-linked foreign institutions would be prohibited unless they own (at the coming into force of the new legislation) a financial institution with a federal charter which they could use to make acquisitions. This means that Canada, with such an exclusive policy and a far-reaching definition of commercial links, will not be "open for business," as the Prime Minister has so often stated in public.

34

2. In the future, *Canadian life companies dealing in securities in U.S. financial markets, whether or not affiliated with banks, are guaranteed that they will receive the same treatment as that accorded American life companies.* This, with respect to liberalization of securities laws and associated administrative practices.

3. *American life companies becoming "foreign banks" or "non-bank affiliates of a foreign bank" under Canada's Bank Act, and wishing to engage in cross-pillar activities, will have their applications reviewed by the federal regulatory authority on a prudential basis (just as for Canadian insurers).* This will not be done on a reciprocity basis, which would instead hold up applications.

Obviously, this commitment is beneficial. However, we should point out that it falls short of the House of Commons Finance Committee's recommendations of November 1985 to eliminate this inequity for all life companies.

4. *Branch operations of Canadian and American life companies will be protected on both sides of the border.* However, unless the federal government policy on commercial links is changed, a U.S. mutual life insurer operating in Canada on a branch basis with downstream links will be prohibited from incorporating or acquiring a federal life company. Furthermore, it will not be able to branch out into other areas of Canada's financial services industry unless it owns (at the coming into force of the new legislation) a financial institution with a federal charter.

5. *U.S. life companies investments of Canadian assets in non-financial businesses that are subject to a Canadian ownership level will be exempted from (a) any forced disposition of shareholdings and (b) any new "Canadianization" programs.*

6. *Insurance will continue to be sold in Canada by insurance agents who are devoted to their trade on a full time basis.* Canadian regulatory authorities will remain free (a) to keep the current full time requirement as

a criterion of competence and (b) to allow multiple licensing, should an agent wish to enlarge his or her portfolio of products and services to meet consumer demands. (This is provided the added flexibility is non-discriminatory.)

7. *Provisions of the free trade agreement may effectively exempt U.S. life companies from an application of Ontario's unwarranted "equals approach."* (Under this approach, any non-Ontario chartered life company registered to do business in Ontario must comply with the province's severe restrictions on activities, investments, corporate governance and conflicts of interest.) Under the agreement, American life companies are guaranteed to receive treatment no less favorable than the most favorable treatment accorded by the province in like circumstances to Canadian companies.

35

By way of example, consider the case of the Canadian banks, which need not register in Ontario and, therefore, are exempted from the "equals approach." They will receive the most favorable treatment. It follows that U.S. life companies will be entitled to an exemption as well.

8. *Representatives of Canadian and American life companies will be able to move freely across the border for business purposes.*

9. *Canadian and American life companies will not be subject to any restrictions on the repatriation of profits or the proceeds of a sale other than those restrictions that are necessary to implement domestic laws of general application (such as bankruptcy, securities dealing, withholding taxes, or criminal offences).*

10. Consultations between the Canadian department of Finance and the U.S. department of Treasury will be the only avenue available to solve disputes involving financial institutions other than insurance. But *Canadian and American life companies will have access to the dispute settlement procedures of the free trade agreement.* This is a tremendous bonus. For example, if consultations (as a first step to arrive at a mutually satisfactory resolution) should fail, the dispute will be referred to the Canada-U.S. Trade Commission for settlement. And should the Commission fail, within a specific time, to reach an agreement on fundamental rights or benefits, the dispute will then be submitted to both governments (Ottawa and Washington). Obviously, this appeal process is a big plus for insurance companies — something that other financial institutions did not get.

Essentially, the appeal process offers two particular advantages. It provides for added fall-back protection in case the first round of consultations fails. And it ensures that these initial consultations are productive,

because the very notion of appeal brings with it the strong possibility that one of the opposing parties will be overruled. And being overruled completely is never as palatable as negotiating a compromise.

ANNEX A

NATIONAL TREATMENT, RECIPROCITY: TWO INCOMPATIBLE CONCEPTS

36 The "national treatment" concept is the basic principle underlying the January 2, 1988 Canada-U.S. free trade agreement as a whole. In simple terms, it means that neither the government of Canada nor the government of the U.S. will discriminate within their respective jurisdictions between Canadian and American nationals and companies. The same treatment that Canadian suppliers and investors get in Canada will apply to American suppliers and investors doing business in Canada. (This of course, pertains to matters covered by the agreement.) Furthermore, the national treatment concept makes no obligation on either government to alter its respective laws, rules and administrative practices in order to make them compatible. For example, if Canada chooses to treat banks differently than does the U.S., it is free to do so, as long as it does not discriminate between Canadian and American banks. The bottom line to national treatment is that each government remains free to choose whether or not to regulate... and how to regulate.

The "reciprocity" concept, on the other hand, means that Canadian companies should be able to carry on business either directly or through subsidiaries in the U.S. on terms that are as favorable as those on which American companies are able to carry on business in Canada. For example, if Canada allows American banks to engage in both commercial lending and corporate securities underwriting, then Canadian banks should be allowed to do likewise in the U.S., despite American laws that prohibit this sort of mix because of conflicts of interest. The reciprocity concept has the effect of imposing the more liberal laws on the other country. This does not benefit the general public; rather, it provides advantages to private firms seeking to expand their foreign operations.

Contrary to the free trade agreement, the December 1987 discussion draft of the federal Trust and Loan Companies Act [section 1A.3] incorporates the reciprocity concept.

If the reciprocity concept were in force, for example, one could find Canada in the disturbing position of having to bow to the pressures of a few

large West German banks to adopt their universal banking system, which favors concentration of power and the dominance of banks.

ANNEX B

THE FREE TRADE AGREEMENT: WHY 'FINANCIAL SERVICES' EXCLUDES INSURANCE

In Canada, the Finance department oversees both insurance and other financial services. As such, it handled all these areas on the Canadian side of the free trade negotiations.

In the U.S., the department of Trade and Commerce oversees insurance matters. The Treasury department looks after all other financial services. As such, on the American side of the trade talks, Trade and Commerce handled negotiations in the insurance area, while Treasury negotiated the financial services package.

Because of this split in the negotiating process between insurance and other financial services, the negotiating parties deemed it prudent — for supervisory purposes — to keep the two areas separate in the final free trade agreement. Consequently, separate chapters have been written for each of insurance [Chapter 14] and financial services [Chapter 17].

While this division between insurance and financial services makes sense in light of the explanation just given, the Canadian reader may wonder why the Americans would want to extend this distinction to the free trade agreement. The reasons are practical and simple. The U.S. believed it was necessary to allow Treasury to continue negotiating with Canada the removal of barriers confronting U.S. banks and securities firms. What barriers in particular? Canada was imposing on American commercial banks individual capital and asset limitations, and an aggregate limit of 16 per cent of the domestic assets of the Canadian banking sector. In addition, American securities firms, with the exception of several firms grandfathered in 1971, were shut out of the Ontario securities market.

Essentially, Treasury officials were familiar with the discriminatory issues. They had initiated negotiations in early 1985... long before the start of the free trade talks. (Their objectives reflected those of the department of Trade and Commerce; both groups were not seeking special or unique favors within Canada, but rather, treatment equivalent to that accorded domestic Canadian financial institutions.) In May 1986, when the trade talks began, Treasury found itself wrapped up in the overall talks. From that

point on, it was simply a question of keeping the right people — those who knew about the problems associated with Canada's Bank Act and Canadian securities laws — at the negotiation table.

ANNEX C

HOW DO NON-U.S. FOREIGN-OWNED COMPANIES FARE WITH FREE TRADE?

38

Our discussion of the impact of the Canada-U.S. free trade deal on the life and health insurance industry would be incomplete without the mention of its effect on non-U.S. foreign-owned companies.

This is an important issue for many of our readers, given that today there are 22 non-U.S. foreign-owned life companies operating in Canada either on a branch basis or through a Canadian subsidiary. Ten are British, and the others are from different European countries.

The bottom line is that the treatment of these companies in Canada *vis-à-vis* their American counterparts will depend largely on a number of factors. These include (1) the effectiveness of their lobbying efforts for a level playing field; (2) the treatment that Canadian life companies receive in their home jurisdiction; and (3) the position that Canada will take under the free trade agreement toward companies incorporated in the U.S. but controlled by nationals of a third country.

Non-U.S. foreign-owned companies coming to Canada for the first time will have to justify their entry on reciprocal access for Canadian-owned companies in their own country. For example, before Japanese insurers are allowed to enter Canada, Japan's barriers to access would need to be eased. In Japan, years of negotiation and a significant financial commitment are required before a licence to operate is issued.

We note, too, that a level playing field between U.S. and non-U.S. foreign-owned companies will be difficult to achieve if the agreed exemptions for Americans form part of the federal financial institutions acts rather than if these exemptions are provided for by way of regulations, orders-in-council or ministerial discretions. The fact is that changes to these acts, now on a 10-year cycle, carry the risk of becoming entangled in sensitive political debates that could last for many years.

Non-U.S. foreign-owned companies that want to enter Canada's financial sector at the provincial level (where foreign ownership rules are

more liberal) would still require Ottawa's prior approval if they are affiliated with a "foreign bank" (as broadly defined in Canada's Bank Act).

It must be understood that there are no rules of origin for insurance and financial services, as there are for trade in goods. The terms of the free trade agreement are meant to extend the benefits of non-discrimination to financial institutions under the control of Canadians and Americans. In other words, equality of treatment is accorded on the basis of the *ownership* of the providers, *rather than the origin of the services* provided.

When insurance or financial services are provided in Canada by companies incorporated in the U.S. but owned by nationals of a third country, the Canadian government is not obliged (pursuant to Articles 1406 and 1705) to discriminate against them. Canada remains free to treat these companies like American-owned companies. However, certain advantages are granted to U.S.-controlled financial firms only. Two specific advantages that are not accorded the non-U.S. foreign-owned companies are (1) the exemption from the 10/25 rule on federal financial institutions; and (2) the exemption from the forced disposition of shareholdings in non-financial enterprises subject to "Canadianization" programs.

PART TWO

EUROPE BEFORE AND AFTER 1992: UNDERSTANDING THE NEW PHENOMENON

Some Basic Facts

1. The term "European Community" (EC) is often used in business and media circles without any explanation of what it comprises exactly. Readers should know that the EC embraces the following member states: Belgium, Britain, Denmark, Federal Republic of Germany, France, Greece, Ireland, Italy, Luxembourg, Netherlands, Portugal and Spain.
2. The *Single European Act* came into force July 1, 1987. It calls for the creation, by December 31, 1992, of "an area without frontiers in which the free movement of goods, persons, services and capital is ensured" — *a genuine integrated market of some 325 million consumers.*
3. To create this "single European market," or "Project 1992" as it is often called, 279 "Directives" would be required, 27 of them dealing with *financial services and related matters.*

In December 1988, the draft "first Directive on freedom of services for life insurance" was issued. This Directive, when approved, will give all private residents of the EC the right to approach any life insurer authorized in a member state and to apply for a policy, provided the initiative comes from the individual. This is not currently possible in many member states. A series of other life insurance Directives is expected to bring further liberalization and to cover cross-border approaches by life companies and market intermediaries.

40 4. *In truth, "Project 1992" is an adventure in deregulation; obstacles to free trade in financial services are being removed.* In fact, deregulation appears to be the economic policy of the decade throughout the world.

Freedom of services, or cross-border selling under a single passport, is the real novelty for EC financial firms. The single passport means that, once a firm has met the "fit and proper" tests of its home regulator, it is free to set up branches anywhere else in the EC — or to sell its services across jurisdictional boundaries. That is why a growing number of EC and non-EC financial firms like it.

5. Some EC government officials have no great enthusiasm for freedom of financial services throughout the EC, but they have *recognized that opposition is not a political option.* The European Court of Justice in Luxembourg is already removing barriers to market integration and financial freedom through liberal decisions, as more and more financial firms and executives challenge restrictive local interpretation of the principles of mutual recognition and member state home control.

Piero Barucci, president of the Italian Bankers' Association, reflected a general consensus when he said, earlier this year, that there is no backing down from the unified European market, despite cold feet in some quarters. "This is already written in the future history of Europe," he said.

The Process

6. Directives are initiated by the Brussels-based *European Community Commission*. All financial services Directives are drafted and supervised by the Commission's "Directorate-General 15," the responsibility of which is to cover financial institutions and company law. Life insurance Directives are reviewed by the *Comité Européen des Assurances (CEA) headquartered in Paris*. The *European Council of Ministers* is the executive arm and the body responsible for approving all Directives.

Once approved, Directives carry the force of law. Most Directives grant member states several years to bring national legislation in line and to implement the necessary administrative changes.

Harmonization Issues

7. In allowing more freedom for financial services providers throughout the EC, the Commission has an important obligation to both companies and consumers. It must *harmonize prudential rules and supervisory standards* [see below] in order to guarantee the solvency and stability of financial services providers, and information and protection for users.

8. *In this regard, the EC has adopted a consumer protection strategy that combines three specific approaches:*

(i) *Limited harmonization* of the essential elements of prudential rules and supervisory standards: that is, with respect to capital adequacy, solvency coefficients, reserves, supervision and control of major risks, and conditions of access to financial activity.

(ii) *Mutual recognition* by member states of the rules and techniques of control implemented by each of them, since these rules and techniques conform to jointly defined minimal principles.

(iii) *Control by the state of origin (home) of a financial institution over all its activities* (including corporate governance and related party transactions). This control is over such activities carried out inside the EC, whether by cross-border provision of services, or by way of a branch established in another member state. Conduct of business rules, that is, those rules covering sales methods and the treatment of customers, are the responsibility of the "host" authorities.

9. *The EC's handling of the harmonization question could undoubtedly be a model for all Canadian authorities currently attempting to harmonize federal and provincial laws and regulations pertaining to financial services.*

10. *Tax harmonization poses significant problems.* Taxation of life insurance companies and premium taxes applied to life insurance contracts vary greatly from one member state to the next. This variation could give rise to discrepancies in prices, leading to distortion of competition. Unfortunately, the reconciliation of different tax structures throughout the EC could be a long and difficult process, because, under the Single European Act, fiscal issues are among the very few that still require

resolution by unanimity, not by a "weighted majority" vote of the 12 member states.

Reciprocity Concerns

42

11. Like all other Directives for financial institutions, the December 1988 draft "first Directive on freedom of services for life insurance" introduces a "*reciprocity*" clause. Essentially, this means the EC Commission will examine whether financial institutions from the EC member states (there are 20 EC life insurers in Canada) are treated in third countries the same way similar firms would be treated in the EC. *If reciprocity, or similar opportunities, are not guaranteed, the admission process will be suspended until reciprocity is assured.*

The reciprocity clause requires local regulators to submit to the Commission any request from a non-EC firm for entry authorization. Local regulators will not be able to grant approval until the Commission has spent significant time — up to three months — carrying out a reciprocity test.

12. *Britain and Luxembourg dislike the reciprocity idea.* (They are hosts to more foreign financial institutions than are other member states.) They have successfully lobbied the EC Commission to have the measures watered down so that foreign firms *already* established will not be threatened.

The EC Commission has now decided that the reciprocity rule will not be retrospective. In other words, foreign firms that have established subsidiaries (not a branch office) before the end of 1992 will be "grandfathered" and will be granted a single passport. *The only firms likely to be affected are those arriving after 1992.*

13. Branches of non-EC financial firms will *not* be treated as EC undertakings, subject to a single passport and supervision by the member state home authority. These branches, however, will remain under the jurisdiction of the authorities in each of the member states in which they operate. *Canadian life insurers operating through such branches in the EC will be penalized. They will have to contend with 12 different sets of local rules when they sell services. This in itself is a barrier to free trade.*

14. *Major Japanese life insurance companies are now moving to establish footholds within the EC.* The big Swiss banks have bought securities brokerage houses and banking institutions in West Germany and are seeking to consolidate their positions in Britain. They are making sure they are inside the EC before any new barriers go up around the edges.

*On this note, we emphasize that Canadian trade officials are convinced Canadian companies can only benefit from Europe's single market — if they jump on the 1992 bandwagon early enough. Says Peter Campbell, a diplomat in charge of the 1992 brief at Canada's mission to the EC in Brussels: "Any company that's big enough to be in Europe can't afford not to be." (This was reported in the *Financial Times of Canada* in early January.)*

15. *Canadian life insurers wishing to enter the EC after 1992 will have the burden of proving to Brussels that EC life insurance companies in Canada are extended the same rights and opportunities as Canadian firms operating in the EC. To prove "national treatment" alone, that is, that EC life insurers are treated the same way in Canada as domestic firms, will not be sufficient.*

43

This task will be extremely difficult and will handicap Canadian life insurers, because Canada will not permit an EC life insurer to acquire an existing Canadian-owned life insurance company.

Canadians could face problems

Contrary to the case of U.S. life insurers, which are exempted from the foreign ownership restrictions (the 10/25 rule) in federal insurance legislation, EC life insurers are not so exempted. Moreover, under Ottawa's proposed commercial links policy, which is unique in the world, commercially linked EC life insurers will be barred from incorporating a trust or loan company. Furthermore, the federal Blue Paper, "New Directions for the Financial Sector," expressly provides that all foreign-owned firms wishing to expand into new areas of financial business will be restricted to the creation of *de novo* institutions.

We should point out that the EC Commission could also prevent life insurance companies from operating in the EC on the grounds that the Canadian separation of financial and commercial interests in the ownership of banks limits EC non-financial owners of life insurers.

16. *At the moment, alliances and joint ventures among insurance groups, or between insurers and banks, are constantly being formed, as EC financial institutions prepare for the intense competition expected in the single European financial services sector, slated for 1992.*

Mergers and acquisitions are considered important because they signify a departure from small, national companies in specialized fields toward huge, pan-European companies offering a broad range of services.

Many member states of the EC are keen to promote rationalization of their respective financial systems through mergers. Laws and regulations are being updated to ensure that EC financial institutions will not be hamstrung by outmoded national regulatory systems. In February, France's Finance Minister Pierre Beregovoy announced plans for a major overhaul of the French insurance industry.

17. *The EC business and competitiveness of Canadian life insurance companies could be hurt by certain government actions/policies on the domestic (federal) front.* These are:

44

- (i) Ottawa's paralysis in modernizing federal insurance legislation.
- (ii) Ottawa's concerns about mergers and acquisitions when large financial firms are involved.
- (iii) The application of Canadian legislation, often more restrictive than foreign legislation, to the offshore subsidiaries of Canadian life insurers.
- (iv) Restrictions on joint ventures and affiliations with companies that are not "regulated financial institutions."
- (v) The outright ban on transactions with related affiliates and its very limited exceptions.
- (vi) The restricted list of permitted subsidiaries which no longer includes ancillary business corporations.
- (vii) Strict limitations on the borrowing power of life insurance companies.

These major hurdles have been well identified in the recently published industry "audit" titled, "Where We Stand on the Legislative Reform of Canada's Financial Services Sector." A copy of the contents may be obtained through the CLHIA's Law Department.

Qu'est-ce que la gestion des risques dans les contrats internationaux?(1)

par

Louis Perret(2)

In his article, Mr. Louis Perret first explains the concept and method of risk management, and then applies it to international contracts.

This management technique consists of obtaining an overall grasp of all the stages of an operation before deciding to undertake it. One must therefore pinpoint and assess the importance of the various risks which may prevent the operation from progressing smoothly. Only with such facts in hand can a manager decide whether or not to go ahead with a project. If he decides to pursue an operation, he must take various steps to avoid, prevent and minimize risks, notably through contractual clauses. He must then obtain the best financing for the now reduced risks either by assuming them himself or by transferring them to a private or government insurer.

45

The market approach, which is based on calculated and assumed risks, should foster the international development of companies and help them expand their horizons, particularly in developing nations.



Pour répondre à cette question, il faut d'abord expliquer ce concept (I) et voir ensuite son application aux contrats internationaux (II).

I. La gestion des risques

C'est un concept (A), assorti d'une méthode (B).

A - Concept

Le concept de «Gestion des risques», ou *Risk Management*, dans les entreprises a fait son apparition aux États-Unis à la fin des années 1950. Jusque là, la manière la plus courante pour une entreprise de traiter les

(1) Texte d'une communication préparée pour le colloque sur "La gestion des risques dans les contrats internationaux", organisé par l'Université d'Ottawa, l'Association canadienne d'exportation et le Centre de droit et de politique commerciale et tenu à l'hôtel Westin d'Ottawa, le 18 octobre 1989.

(2) M^r Louis Perret est vice-doyen de la faculté de droit de l'Université d'Ottawa.

risques de pertes et les coûts correspondants était d'acheter des polices d'assurance couvrant l'entreprise et de payer les primes⁽³⁾.

Progressivement, avec l'effet conjugué de l'expansion de l'activité des entreprises, de l'augmentation de leur responsabilité civile, de l'accroissement corrélatif du coût des primes d'assurance et des progrès réalisés dans les sciences de la gestion, l'on a réalisé qu'il pouvait exister une façon bien plus efficace de traiter les risques : le *Risk Management*⁽⁴⁾⁽⁵⁾.

46

Ce concept consiste à analyser au préalable et de façon globale l'ensemble des risques pouvant éventuellement affecter l'activité de l'entreprise. Le but est de chercher à les supprimer, ou à les minimiser, afin d'assurer leur financement au moindre coût, tout en évitant la mise en péril de l'entreprise. Dans cette optique, la gestion des risques ne peut se réduire à l'assurance. En effet, l'assurance ne donne souvent qu'une couverture imparfaite et surtout elle est très onéreuse, en particulier dans le cas des petits sinistres. Elle n'est en fait qu'un des moyens de financement possibles. L'objet de la gestion des risques est d'éviter et de minimiser les pertes éventuelles de l'entreprise de manière à en réduire les coûts⁽⁶⁾. L'analyse de ces coûts devient donc essentiellement un problème financier aux aspects multiples, parmi lesquels l'assurance ne représente plus qu'une facette⁽⁷⁾.

Cette analyse de la meilleure solution financière possible passe par la méthode que nous allons décrire à présent.

B - Méthode

Cette méthode consiste à suivre les quatre étapes suivantes :

1 - L'identification des risques

Dans cette première étape, il s'agit d'identifier les éléments du patrimoine de l'entreprise (bâtiments, machines, ressources humaines, etc.) et les divers risques susceptibles de les atteindre. Il faut également analyser les

(3) A.H. SEIPLE, "La fonction de Risk Management dans l'entreprise", *L'Argus inter*, n° 35, p. 128.

(4) Voir, sur cette question en général: Erik KAUF, *Guide du Risk Management*, éd. Diffusions c.c.l.s., Paris, 1982, 248 p.

(5) L. STAMPA, "La Sécurité de Risk Management et la politique financière de l'entreprise", *L'Argus inter*, 1985, p. 8.

(6) Brigitte RAYMOND, "La gestion des risques", *L'Argus inter*, 1980, p. 1592.

(7) L. STAMPA, op. cit. n° 5, à la page 8.

événements qui risquent d'empêcher sa production (grèves, contrats de fourniture) ou qui peuvent engager sa responsabilité suite à la mise en marché de ces produits (responsabilité civile du fait des produits). Ce travail d'inventaire demande méthode et imagination. Il doit être fait en collaboration avec les divers secteurs de l'entreprise. Oublier un risque peut avoir des conséquences fâcheuses, puisque cette première étape conditionne les autres phases du processus.

2 - L'évaluation du risque

Chaque risque ainsi identifié doit être évalué en fonction de sa fréquence de réalisation, ainsi que de la gravité des pertes qu'il est susceptible d'entraîner en cas de réalisation. À cet égard, les expériences du passé et les statistiques actuarielles peuvent être d'un grand secours. L'on pourra alors appliquer le montant de ces pertes éventuelles sur le compte d'exploitation ou sur le bilan de l'entreprise, pour en mesurer tout l'impact financier éventuel.

47

3 - Le contrôle des risques

Suite à ce diagnostic et à cette évaluation, l'étape suivante consiste à prendre une décision. Celle-ci peut varier selon la gravité des risques susceptibles d'affecter les opérations de l'entreprise.

S'il s'agit d'une opération très risquée et onéreuse, le gestionnaire des risques pourra tout simplement décider de ne pas l'entreprendre ou d'y mettre fin. Tel pourra être le cas d'un investissement important dans un pays à très fort risque politique, ou d'une vente à un client notoirement insolvable, ou encore de la mise en marché d'un produit dangereux.

Si, au contraire, il s'agit d'une opération moins risquée, le *Risk Manager* pourra décider de la réaliser quand même, à condition de mettre en application des mesures destinées à éliminer ou à réduire certains risques. Il en ira ainsi, par exemple, dans le cas de l'installation de gicleurs pour la prévention des incendies, ou de la mise en place de dispositifs destinés à éviter les vols de marchandises ou de technologie. Il pourra également s'agir de mesures destinées à améliorer le produit en vue de réduire les actions en garanties ou en responsabilité civile. L'analyse des coûts de ces mesures préventives, par rapport à la réduction des coûts du risque initial, sera bien sûr un facteur déterminant dans la décision de poursuivre ou non l'opération en question.

Enfin, le gestionnaire des risques pourra décider de poursuivre quand même tel ou tel type d'opération, même s'il ne peut améliorer la situation,

du moment que l'entreprise en tirera profit et qu'il ne risque pas de la mettre en péril. Il cherchera cependant à financer ce type de danger en cas d'occurrence. L'on aborde ici la phase finale de la gestion des risques : leur financement.

4 - Le financement des risques

48

Le gestionnaire des risques de l'entreprise devra ici procéder à une analyse financière des coûts d'assurance sur le marché, par rapport aux moyens financiers de l'entreprise et au coût de réparation des sinistres en fonction de leurs chances de réalisation. Il devra ainsi déterminer s'il est plus rentable pour l'entreprise d'assumer elle-même ces coûts ou s'il est préférable de les transférer à un assureur contre le paiement d'une prime.

Ainsi, il pourra décider que l'entreprise financera elle-même certains risques s'il lui en coûte plus cher de s'assurer, alors que, par ailleurs, son capital est suffisant pour répondre sans danger de la réalisation éventuelle de ces types de sinistres. Tel sera par exemple le cas des petits sinistres, qui feront l'objet de franchises dans les contrats d'assurance. Quant aux risques éventuels que le *Risk Manager* aura décidé de faire courir à l'entreprise, il les financera au moyen de l'assurance. Il devra, grâce au jeu de la concurrence, chercher l'assureur qui lui offre la protection désirée pour le meilleur prix. Par ailleurs, les mesures préventives établies lors de la phase antérieure devraient également lui permettre d'obtenir la couverture d'assurance au meilleur coût.

Notons enfin que si cette méthode de gestion globale et préalable des risques peut s'appliquer, comme nous venons de le voir, à toutes les activités de l'entreprise, elle peut également être utilisée dans le cadre de l'analyse de l'une ou l'autre d'entre elles. Ainsi, le gestionnaire des risques pourra examiner tous les aspects relatifs au lancement d'un produit nouveau, ou à la décision d'acheter ou d'absorber une autre société, ou aux opérations d'investissements nouveaux dans le pays ou à l'étranger; ou encore quant à l'opportunité d'étendre ses exportations vers tel ou tel nouveau marché. En fait, le domaine du *Risk Management* est extrêmement étendu car il constitue une méthode de gestion dynamique qui permet d'aborder les risques, sources de profits, d'une façon pré-calculée. En réalité, toute décision impliquant une orientation nouvelle, partielle ou totale, devrait faire l'objet de ce type d'étude globale préalable⁽⁸⁾. Ceci est particulièrement vrai dans le cas des contrats internationaux.

(8) L. STAMPA, op. cit. n° 5, aux pages 9 et 10.

II. Application aux contrats internationaux

Ceux-ci présentent, en effet, des risques particuliers (A) qu'il s'agira de maîtriser (B).

A - Les risques

En effet, les contrats internationaux présentent plus de risques que les autres du fait qu'ils sont souvent exécutés loin de chez soi, dans un contexte politique, économique ou juridique moins familier.

Ce facteur accentue alors le risque de prolongement dans le temps de tout contrat. En effet, même l'opération la plus simple, la vente au comptant, laisse subsister, après sa livraison, l'obligation de garantie contre les vices cachés. Ceci est encore plus vrai dans le cas des contrats à moyenne ou à longue durée, correspondant à une opération financière, commerciale ou industrielle complexe. Leurs chances de succès dépendent alors de la plus ou moins bonne volonté du partenaire, des fluctuations des coûts de fournitures, du taux de change, des transformations politiques, des incertitudes juridiques quant au droit applicable, quant à l'autorité compétente pour trancher les litiges éventuels et quant à la force obligatoire des décisions prises par cette autorité⁽⁹⁾. Mais si les risques sont si grands dans les contrats internationaux, le jeu en vaut-il la chandelle? Dans certains cas, il est vrai que l'entreprise a peu de choix, par exemple lorsque l'accès aux matières premières en dépend, ou que le marché national est trop étroit pour l'écoulement de ses produits. Par ailleurs, cette expansion des exportations est encouragée et même protégée, dans une certaine mesure, par les gouvernements modernes, du fait qu'elle est nécessaire à l'équilibre de la balance commerciale et à la prospérité économique de leur pays.

C'est pourquoi les entreprises dynamiques n'hésitent pas à se lancer dans cette aventure, parce qu'elle peut être lucrative lorsque les risques en ont été calculés et maîtrisés d'avance, grâce à la gestion des risques. Or, précisément, dans la perspective de l'opération spécifique à laquelle il se rapporte, le contrat peut être un bon instrument de contrôle de ces risques.

(9) J.M. MOUSSERON, "La gestion des risques par le contrat", *Rev. Trim. dr. civ.*, 1988, p. 481.

B - La maîtrise des risques

Dans les opérations internationales, la gestion des risques passe par l'application de la méthode générale⁽¹⁰⁾, dans laquelle l'intervention des techniques contractuelles peut jouer un rôle spécifique⁽¹¹⁾.

1. Application de la méthode générale

50

Selon la méthode générale de gestion des risques, l'on doit, dès le départ, appréhender de façon globale et pour toute sa durée, l'opération que scellera éventuellement le contrat. Le gestionnaire des risques procédera alors en suivant les diverses étapes indiquées plus haut. Dans la première, il tentera d'identifier de façon aussi exhaustive que possible les risques afférents à cette opération commerciale internationale; dans une deuxième phase, il évaluera chacun de ces risques, pour ensuite, dans une troisième phase, tenter de les contrôler. À cet égard, le contrat peut être un instrument de maîtrise des risques, comme nous le verrons dans le paragraphe suivant.

Par la suite, le gestionnaire des risques étudiera, dans une quatrième phase, les coûts éventuels de leur financement, soit à même les réserves de l'entreprise, soit auprès d'assureurs privés ou d'État.

Ce n'est que suite à cette projection globale des risques, des coûts et profits escomptés de l'opération envisagée, que le *Risk Manager* recommandera ou non sa réalisation.

Précisons à présent comment, dans cette analyse, les techniques contractuelles ont pu lui permettre de maîtriser les risques.

2 - Rôle spécifique du contrat dans la gestion des risques

Dans ce cadre général, le contrat peut être un instrument de prévention, d'imputation et de contrôle des risques⁽¹²⁾.

La prévention des risques d'inexécution

Les parties doivent se préoccuper, lors de la formation du contrat, des risques tenant à son exécution. Ce qu'ils cherchent à réaliser, c'est le projet conventionnel. Ce qu'ils veulent éviter, c'est toute déviation, à incidence

(10) A.H. SEIPLE, op. cit. n° 3.

(11) Erik Kauf, op. cit. n° 4.

(12) Pour une analyse plus exhaustive de cette question, voir J.M. MOUSSERON, op. cit. n° 9, p. 481 à 503.

économique ou financière, par rapport au projet initialement convenu entre les parties.

En premier lieu, le risque de déviation pourrait provenir de l'inexécution de ses obligations par l'autre partie. L'on peut, dans le contrat, prévenir ce risque en prévoyant, par exemple, que le paiement se fera par lettre de crédit garantie, ou que le paiement sera consigné entre les mains d'un tiers, ou encore qu'en cas de défaut de la part du débiteur, le créancier sera autorisé à faire exécuter l'obligation par un tiers, aux dépens du débiteur.

En deuxième lieu, le risque de déviation de l'équilibre original de l'opération, tel que voulu par les parties, peut provenir d'un changement des circonstances extérieures au contrat. Ces changements peuvent rendre l'opération moins intéressante pour l'une des parties. Tel sera le cas suite à une fluctuation des prix des matières premières ou du taux de change résultant d'une crise économique ou politique. Ces risques peuvent être prévenus par des clauses prévoyant le rééquilibrage automatique ou négocié du contrat, ou à l'extrême, par une clause de destruction anticipée du contrat. Ce sont les clauses connues sous le nom de «clauses d'imprévision» ou de *hardship*.

51

L'imputation contractuelle de certains risques

Par ailleurs, lors de la formation du contrat, les parties peuvent prévoir d'imputer tel ou tel risque à l'une ou l'autre d'entre elles. Des réductions de prix pourront en découler et celle qui en aura la charge pourra ainsi décider de le transférer ou non à l'assurance. Il en ira ainsi, par exemple, des cas fortuits ou des risques politiques, ou encore des clauses relatives à la performance commerciale, qui, si elle n'est pas atteinte, pourra donner lieu à une indemnité. De même, c'est imputer le risque à l'une des parties que de prévoir la faculté de résiliation du contrat en cas de «surcoût» pour un partenaire, ou de prévoir qu'à la fin du contrat l'une des parties conservera certaines obligations de non concurrence.

Contrôle du risque d'incertitude juridique

Enfin, les parties peuvent, dès la formation d'un contrat international, contrôler les risques d'incertitude juridique en y indiquant la loi du pays auquel ils désirent le soumettre et en y insérant une clause d'arbitrage.

Conclusion

Voilà esquissées les grandes lignes du concept de *Risk Management*, appliqué aux contrats internationaux. Les débats qui suivront tout au long de ce colloque développeront, d'une manière pluridisciplinaire, tous les aspects de son application pratique.

52 Cependant, à partir de cette présentation générale, l'on peut dès à présent entrevoir l'importance de la gestion des risques dans le processus de prise de décision à l'égard d'une opération commerciale internationale. Cette méthode devrait être utilisée systématiquement pour éviter des déboires, et aussi pour stimuler ceux que le moindre risque paralyse. Elle devrait donc rassurer et enhardir davantage les gens d'affaires dans la conquête de marchés nouveaux, en particulier ceux des pays en voie de développement. Il s'agit bien souvent de marchés qui sont encore à prendre, précisément en raison des risques particuliers qu'ils présentent. Leur gestion, combinée à l'assurance, en particulier gouvernementale, devrait permettre de s'y étendre en minimisant, au préalable, les risques de l'aventure.

L'exercice du *Risk Management* ne requiert pas forcément de diplômes, mais il suppose un certain dynamisme de base, un bon sens juridique, des qualités de gestionnaire, un don du diagnostic et de grandes ressources en psychologie⁽¹³⁾. C'est sans doute beaucoup pour une seule personne. C'est pourquoi Erik Kauf a dit un jour qu'«on devient *Risk Manager* dans la seconde moitié d'une carrière»⁽¹⁴⁾. C'est aussi en raison de l'importance de la fonction et de son caractère interdisciplinaire que l'on trouve, dans les grandes entreprises, le gestionnaire des risques dans le groupe de direction. Dans les P.M.E., cette fonction est exercée, en pratique, par le directeur. Le plus souvent, il se trouve ainsi à faire de la «cyndinique» sans le savoir, tout comme M. Jourdain faisait de la prose⁽¹⁵⁾.

(13) Y.L. MAQUET, "Former des risques manager, est-ce concevable?", *L'Argus inter*, n° 38, p. 289.

(14) Cité par Y.L. MAQUET, *ibid*, à la p. 289.

(15) Ce terme désignerait la science de la gestion des risques; voir: "Risk Manager: une fonction qui évolue", *L'Argus inter*, 1989, p. 367.

Scale and Profit Commission Carryforwards

Accounting for Limitations and Changing Reinsurers

by

David E. Wilmot⁽¹⁾

La participation aux bénéfices est chose courante chez les réassureurs et la plupart des traités de réassurance proportionnelle prévoient des commissions sur bénéfice réalisé ou à échelle. Toutefois, assureurs et réassureurs ont souvent du mal à s'entendre sur la méthode de calcul. Ainsi, le report de perte (ou de bénéfice) prospectif, par exemple, est rendu plus complexe par la limite de trois années sur le report et par les changements de réassureurs. Les méthodes comptables utilisées et la résiliation des traités peuvent elles aussi faire qu'il devient difficile de saisir les principes fondamentaux qui régissent les traités de participation aux bénéfices.

53

Nous avons utilisé ici quelques exemples simples pour décrire le système des commissions sur bénéfice réalisé et à échelle. Nous avons mis l'accent sur les problèmes qui surviennent lors des discussions entre les services de comptabilité des assureurs et ceux des réassureurs. Les solutions proposées reposent sur un libellé de contrat très précis ou, à défaut, sur les principes fondamentaux généralement appliqués au Canada en matière de participation aux bénéfices, en réassurance.



Reinsurers are inclined to share profits, and most proportional treaties make provision for either profit or scale commissions. However, as common as these profit sharing agreements may be, insurers and reinsurers frequently encounter difficulties in agreeing on the correct method of calculation. Features such as the deficit/credit carryforward are complicated by three-year cutoffs and by changes in participating reinsurers. Accounting methods and treaty cancellations can also obscure the underlying principles of treaty profit sharing.

This brief study uses a number of single examples to describe the operation of profit and scale commissions. Emphasis is placed on problems known to crop up in discussions between the accounting departments of

(1) Mr. David E. Wilmot is a vice president of Gerling Global Reinsurance Company.

insurers and reinsurers. The solutions are based on strict contract wording or, where wording is silent, on the fundamental underlying principles of reinsurance profit sharing demonstrated by Canadian market practice.

Underlying Principles

54 Profit commissions and, to some degree, scale commission calculations are offered by competitive reinsurers in recognition of good underwriting results. However, reinsurers are not willing to return profits if they are in an overall loss position. For this reason, reinsurance losses (deficits) of one year are generally carried forward into the scale or profit commission calculation of the next year. The losses of early years must be recovered before any profits are shared with the insurance company. The carryforward mechanism accomplishes this, and, at the same time, helps to "spread" poor experience over two or more years.

Typical Profit Commission

Consider this single profit commission formula applied to the accounting-year experience of a small surplus treaty.

Commission: 30% of written premiums

Profit commission: 25% of profits after losses, 30% of *earned* premiums, and 7.5% reinsurance management expense.

1990	Earned premium income (EPI) =	\$ 1,000,000
<i>(a profit</i>	Incurred losses	= \$ 540,000
<i>is earned)</i>	Commission on EPI	= \$ 300,000
	Management expense	= \$ <u>75,000</u> (7.5% of EPI)
	Profit (Loss)	= \$ 85,000
	Profit commission	= \$ 21,250 (25% of Profit)

1991	Earned premium income (EPI) =	\$ 1,000,000
<i>(a deficit</i>	Incurred losses	= \$ 700,000
<i>is incurred)</i>	Commission on EPI	= \$ 300,000
	Management expense	= \$ <u>75,000</u>
	Profit (Loss)	= \$ (75,000)
	Deficit carryforward	= \$ 75,000

1992	Earned premium income (EPI) =	\$ 1,000,000
<i>(deficit</i>	Incurred losses =	\$ 500,000
<i>applied to</i>	Deficit carryforward =	\$ 75,000 (from 1991 loss)
<i>calculation)</i>	Commission on EPI =	\$ 300,000
	Management expense =	\$ <u>75,000</u>
	Profit (Loss) =	\$ 50,000
	Profit commission =	\$ 12,500

Typical Scale Commission

Here is a scale commission formula applied to the same accounting year experience.

Commission: Provisional 30% of written premiums. Commission adjusted to 27.5% of premiums earned if the loss ratio is 65% or more and to 35% of premiums earned if the loss ratio is 50% or less. If the loss ratio is between 65% and 50%, the commission is adjusted upward from 27.5% by 0.5% for every 1% improvement in loss ratio below 65%. Deficits or credits are carried forward. The treaty will state, or the parties should agree, that calculations will be completed to a certain number of decimal places (usually two or three).

1990	Earned premium income (EPI) =	\$ 1,000,000
<i>(additional</i>	Incurred losses =	\$ 540,000
<i>commission</i>	Loss ratio =	54.00%
<i>is earned)</i>	Adjusted commission =	27.50%
	+ (half of 65.00% - 54.00%)	
	=	27.50% + 5.50%
	=	33.00%
	=	\$ 330,000
	Prov. commission on EPI =	\$ 300,000
	Amount due to insurer =	\$ 30,000

56	1991	Earned premium income (EPI) = \$ 1,000,000
	<i>(a deficit</i>	Incurred losses = \$ 700,000
	<i>incurred)</i>	Loss ratio = 70.00%
		Adjusted commission = 27.50% (the minimum)
		= \$ 275,000
		Prov. commission on EPI = \$ 300,000
		Amount due to reinsurer = \$ 25,000
		Deficit carryforward = 70.00% - 65.00%
		= 5.00%
		= \$ 50,000
	1992	Earned premium income (EPI) = \$ 1,000,000
	<i>(deficit</i>	Incurred losses = \$ 500,000
	<i>applied to</i>	Deficit carryforward = \$ 50,000 (from 1991 loss)
	<i>calculation)</i>	Adjusted loss ratio = 55.00%
		Adjusted commission = 27.50%
		+ (half of 65.00% - 55.00%)
		= 27.50% + 5.00%
		= 32.50%
		= \$ 325,000
		Prov. Commission on EPI = \$ 300,000
		Amount due to insurer = \$ 25,000

Notes

- In the above examples, earned premiums and incurred losses are presumed to be those calculated on an "accounting year" basis.

Earned Premiums = premiums written during the period
(usually one year)

+ unearned premiums at the beginning
of the period

- unearned premiums at the end of the period

$$\begin{aligned}
 \text{Incurred Losses} &= \text{losses paid during the period} \\
 &+ \text{losses outstanding at the end of the period} \\
 &- \text{losses outstanding at the beginning} \\
 &\quad \text{of the period}
 \end{aligned}$$

- The above examples assume the continuing participation of the reinsurer or reinsurers. An interesting question arises if one or more of the reinsurers change from one year to the next. If there is a deficit (or credit) carryforward to be applied to the next year, and there are new participating reinsurers on the treaty, do they too benefit from the carryforward? The answer to this question is generally "no," although almost anything can be negotiated prior to renewal of the treaty. An insurer does not have to offer a deficit carryforward to a new reinsurer. (After all, that reinsurer did not participate in the losses that generated the deficit.) On the other hand, the insurer may wish to offer the deficit carryforward as an inducement to new reinsurers.
- A variation on this issue is the changing participation of individual reinsurers. Market practice suggests that if a reinsurer increases or decreases its share from one year to the next, the deficit or credit attributable to that reinsurer does not increase or decrease. Rather, each reinsurer carries forward its *dollar* amount of deficit or credit from one year to the next, regardless of its treaty share.
- It is important to note that, in the case of changing participations or changing reinsurers, separate calculations must be made for each reinsurer. The results will be different from one reinsurer to the next and the accumulated calculations will not match the results produced in the examples above. (These examples assumed no changes in participation from one year to the next.) Furthermore, the insurer will have to complete these multiple calculations before it can determine its own net commission.

57

Limiting the carryforward

The examples above show a loss carryforward that was absorbed into the profitability of the following year. Often, such losses are not fully absorbed and may even be exacerbated by further losses in subsequent years.

If the reinsurance loss to be carried forward is very large, the insurer may despair of ever again seeing a favourable commission adjustment from its current reinsurers.

It is for this and other commercial reasons that reinsurers may offer a three-year limitation on the carryforward of certain losses. In such cases, they will "forgive" the remaining deficit of a given year after it has been carried forward three years.

The following example of a three-year deficit carryforward illustrates the major principles of adjustment. This example is based on a profit commission, but the *principles* of carryforward may be applied to a scale commission adjustment as well.

Commission: 30%; profit commission 25% after 7.5% management expense. Carryforward not to exceed three years.

58

1990	Earned premium income (EPI) = \$ 1,000,000
<i>(a deficit</i>	Losses incurred = \$ 775,000
<i>is incurred)</i>	Commission on EPI = \$ 300,000
	Management expenses = \$ 75,000
	Profit (Loss) = \$ (150,000)
	Loss carryforward = \$ 150,000
1991	Earned premium income (EPI) = \$ 1,000,000
<i>(deficit is</i>	Losses incurred = \$ 550,000
<i>reduced by</i>	1990 Loss carryforward = \$ 150,000 (carried 1 year)
<i>the relative</i>	Commission on EPI = \$ 300,000
<i>profitability</i>	Management expenses = \$ 75,000
<i>of 1991)</i>	Profit (Loss) = \$ (75,000)

1992	Earned premium income (EPI) =	\$ 1,000,000
<i>(a further</i>	Losses incurred	= \$ 650,000
<i>deficit is</i>	1990 Loss carryforward	= \$ 75,000(carried 2 years)
<i>incurred)</i>	Commission on EPI	= \$ 300,000
	Management expenses	= \$ 75,000
	Profit (Loss)	= \$ (100,000) *

* Loss carryforward is now \$75,000 remaining from 1990 plus \$25,000 generated by 1992 experience.

59

1993	Earned premium income (EPI) =	\$ 1,000,000
<i>(1990 deficit</i>	Losses incurred	= \$ 575,000
<i>is reduced by</i>	1990 Loss carryforward	= \$ 75,000(carried 3 years)
<i>the relative</i>	1992 Loss carryforward	= \$ 25,000 (carried 1 year)
<i>profitability</i>	Commission on EPI	= \$ 300,000
<i>of 1993)</i>	Management expense	= \$ 75,000
	Profit (Loss)	= \$ (50,000) **

**The \$100,000 carryforward from prior years has been reduced by \$50,000. All of the \$50,000 is deducted from the 1990 loss carryforward of \$75,000. In other words, the *oldest* deficit is reduced first.

1994	Earned premium income (EPI) =	\$ 1,000,000
	Losses incurred	= \$ 500,000
	1990 Loss carryforward	= \$ 0
	(The 1990 loss cannot be carried forward a fourth time)	
	1992 Loss carryforward	= \$ 25,000
	Commission on EPI	= \$ 300,000
	Management expenses	= \$ <u>75,000</u>
	Profit (Loss)	= \$ 100,000
	Profit commission	= \$ 25,000

A key point in the above example is the distinct identification of each year's deficit (if any). The deficit of each year is tracked separately. The oldest deficit is the first to be reduced by future profitability, and any deficit remaining after three years is dropped from the calculation of the fourth and subsequent commission adjustments.

This is shown in Table A.

TABLE A

Deficit carried forward				
1990	1991	1992	1993	1994
(150,000)	-> (150,000)			
	<u>75,000</u>			
	(75,000)	-> (75,000)	-> (75,000)	
			<u>50,000</u>	
			(25,000)	- -
		(25,000)	-> (25,000)	-> (25,000)

Phantom Profits

Like the examples above, most profit and scale commissions are calculated on an accounting-year basis. Unfortunately, if the reserves for outstanding or unreported losses are understated, then treaty accounting results will overstate profitability. In such cases, reinsurers may pay a profit commission on results that ultimately prove to be unprofitable.

Some profit or scale commission formulae take steps to overcome this problem. An IBNR (Incurred But Not Reported) factor may be included with the losses. Alternatively, the calculation of the profit or scale commission may be delayed one year after the end of the treaty period so that claims have time to develop.

In the event of a significant change in loss experience, the insurer may agree (or offer) to reopen the commission calculation. (This last scenario is rarely documented and depends instead on the partnership and utmost good faith that exists between the insurer and its reinsurers.)

The overpayment of profit commission can be completely avoided if the treaty and profit formula operate on an underwriting-year basis. There is an increasing tendency to account for proportional treaties on an underwriting-year basis, and in such cases, all profit or scale commissions are calculated *provisionally* until the final claim is settled. More work is involved in such commission calculations; the experience and the carryforward of each reinsurer must be recalculated every year. However, the calculated profits will accurately reflect the experience of the treaty.

61

A complete scale or profit commission example would be somewhat laborious, but some notes on the completion of an underwriting year calculation are in order.

- The losses pertaining to an underwriting year can occur over a two-year period. For this reason alone, the first calculation of any given year is generally delayed until at least 24 months after the beginning of the year.
- Deficits (or credits) are carried from one underwriting year to the next just as in the case of accounting-year treaties. However, the deficit (or credit) of underwriting year *x* (to be carried forward into underwriting year *y*) will likely change each year until all the losses of underwriting year *x* are settled. It follows that underwriting year *y* must be recalculated each year until the preceding underwriting year's deficit or credit (if any) is finalized. Note too, that the deficit of underwriting year *x* is carried forward to underwriting year *y* and *not* to the next recalculation of underwriting year *x*.

Consider the 1994 recalculation of a surplus treaty in force during the underwriting years 1990 and 1991. A 25% profit commission applies after a 7.5% management expense and deficit carried forward of up to three years. This is the third or fourth time the commission has been calculated since the treaty inception in 1990. Prior to this calculation, the insurer has received \$11,250 in profit commission for underwriting year 1991.

1994 Calculation of Surplus Treaty #nnn
(Prepared by D.W. on February 20, 1995)

1990	Written premiums	= \$1,000,000
	Earned premiums @ 31.12.94	= \$1,000,000
	Paid losses @ 31.12.94	= \$ 545,000
	Outstanding losses @ 31.12.94	= \$ 20, 000
	Commission earned @ 31.12.94	= \$ 300,000
	Management expense @ 31.12.94	= \$ 75,000
	Profit (Loss)	= \$ (60,000)
1991	Written premiums	= \$1,000,000
	Earned premiums @ 31.12.94	= \$1,000,000
	Paid losses @ 31.12.94	= \$ 490,000
	Outstanding losses @ 31.12.94	= \$ 33,000
	Deficit carryforward	= \$ 60,000
	Commission earned	= \$ 300,000
	Management expense	= \$ 75,000
	Profit (Loss)	= \$ 42,000
	25% Profit commission	= \$ 10,500
	Profit commission paid to date	= \$ 11,250
Due to reinsurers	= \$ 750	

- In the above calculation, post calculations are ignored until the second last line (which identifies the monies already paid to the insurer as profit commission). In effect, each year's calculation of profit commission "starts from scratch."
- During 1994, the incurred losses of 1990, 1991 or both deteriorated. Thus, a small portion of paid profit commission must be returned to reinsurers. Note that the 1990 deficit must still be carried forward into 1991 and that it may continue to change in the future even though the 1994 calculation takes place more than three-years after underwriting year 1990. The three-year carryforward limitation does not apply to calendar years but to the number of treaty (underwriting) years into which it may be carried. A 1990 deficit cannot be carried into the 1994 underwriting year calculation, but it can be carried into the 1994 calculation of underwriting year 1991.

63

Conclusion

The variations that exist in scale and profit commissions make it impractical to include sample wordings in this short study. On the other hand, this variety of wordings makes it imperative that those responsible for preparing or agreeing commission calculations read the contract carefully. Where the wording is silent, one may rely on the underlying principles discussed at the beginning of this study. Considering the latitude for misinterpretation, it is wise to double-check not only the mathematics of commission calculations, but the logic as well.

Le fonds d'indemnisation en assurance de personnes⁽¹⁾

par

divers collaborateurs de la SIAP⁽²⁾

In the event of the insolvency or bankruptcy of a member company, CompCorp provides coverage to all Canadian insurance policy holders, up to specific limits.

The fund came into force January 29, 1990. For the time being, membership to CompCorp is not obligatory. However, companies who derive more than 95% of their premium income from life insurance in Canada have already joined the fund. It is expected that the federal, provincial and territorial governments of Canada will make membership to this fund compulsory for all insurance companies licensed to sell personal insurance within their jurisdiction.

65



La SIAP assure, en cas d'insolvabilité et de mise en liquidation d'une de ses sociétés membres, une protection aux titulaires canadiens de polices d'assurance, jusqu'à concurrence de certaines limites.

Le fonds est en vigueur depuis le 29 janvier 1990. Pour l'heure, les sociétés sont libres d'adhérer ou non à la SIAP. Toutefois, des sociétés touchant plus de 95% du revenu-primés d'assurance-vie au Canada y ont déjà adhéré. Par ailleurs, on s'attend à ce que le gouvernement fédéral ainsi que les gouvernements des provinces et des territoires rendent l'adhésion obligatoire pour toutes les sociétés d'assurances autorisées à commercialiser des assurances de personnes au sein de leur territoire de compétence.



(1) Contenu d'une brochure publiée par la SIAP en janvier 1990.

(2) Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes (SIAP). La SIAP est une société privée à charte fédérale, qui a été constituée en 1988 pour administrer le fonds de garantie.

1. Qui peut devenir membre de la SIAP?

Ce ne sont pas toutes les institutions financières souscrivant de l'assurance-vie et de l'assurance-maladie qui peuvent devenir membres de la SIAP, mais uniquement les sociétés d'assurances autorisées à faire souscrire de l'assurance-vie, de l'assurance-maladie ou les deux. Cependant, en règle générale, les organismes de secours mutuels ne seraient pas membres de la SIAP; ne le seraient pas non plus les organismes offrant des assurances hospitalisation, maladie ou dentaire payées d'avance.

2. Le mandat de la SIAP

66

En cas d'insolvabilité d'un assureur membre, la SIAP veille à ce que les prestations prévues aux termes des polices couvertes de la société en cause soient versées, jusqu'à concurrence de limites précises qui seront explicitées plus loin. Cela signifie que le service des rentes se poursuit, que les règlements sont effectués, et que les demandes de rachat sont exécutées.

Si le titulaire de police désire maintenir son assurance-vie, son assurance-invalidité ou son assurance-maladie en vigueur, des contrats de remplacement lui sont offerts, sous réserve de certaines limites.

Des ententes sont alors conclues avec un autre assureur membre de la SIAP, lequel prend le cas en charge.

3. La protection

Est couvert par la SIAP tout engagement pris par un assureur membre de la SIAP en vertu d'une police d'assurance-vie ou d'assurance-maladie, ou en vertu d'un contrat de capitalisation ou de rentes et ayant pour objet le versement d'un montant fixe, ou au moins, d'un montant minimal à la personne concernée ou à son bénéficiaire en cas de décès.

Toutefois, si l'assureur n'a prévu aucune garantie quant au montant payable, la SIAP n'offre aucune protection.

Les régimes collectifs de rentes des employeurs, des syndicats ou des associations ne sont pas couverts *à moins que* l'assureur membre ne se soit directement engagé envers les participants au régime, comme en fait foi l'article 12 du présent texte.

La protection offerte par la SIAP est assujettie aux limites énumérées ci-après et ne s'applique que si les engagements pris par un assureur membre sont jugés réalistes. Cet aspect est traité plus loin, à l'article 21 du présent texte.

4. Les limites de la protection

Il existe trois catégories de polices couvertes, chacune ayant ses propres limites de protection :

Catégorie A : *Dans cette catégorie sont inclus les contrats d'assurance-vie et les contrats de capitalisation, ce qui englobe les rentes de capitalisation, les régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER) et les fonds enregistrés de revenu de retraite (FERR). Les limites de protection applicables à cette catégorie sont les suivantes :*

- 200 000 \$ pour l'assurance-vie,
- 60 000 \$ pour les retraits en espèces de régimes enregistrés en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu tels les REER, les FERR et les contrats de rentes,
- 60 000 \$ pour les retraits en espèces de régimes non enregistrés (y compris les valeurs de rachat des contrats d'assurance-vie).

67

Par exemple, si une personne possède une police d'assurance-vie, une rente de capitalisation non enregistrée, un REER et un FERR, la protection peut atteindre 200 000\$ pour l'assurance-vie et les montants suivants pour les retraits en espèces :

- | | |
|--|--------------------------------|
| - valeur de rachat d'un contrat d'assurance-vie plus rente de capitalisation : | 60 000 \$ |
| - REER plus FERR : | <u>60 000 \$</u>
120 000 \$ |

Catégorie B : *Cette catégorie englobe les rentes viagères et les rentes d'invalidité sans option de retrait en une somme forfaitaire. La limite prévue pour cette catégorie est de :*

- 2 000 \$ par mois.

Catégorie C : *Cette catégorie couvre les prestations d'assurance-maladie autres que les rentes d'invalidité. La limite applicable est de :*

- 60 000 \$ pour le total des prestations.

FERR et rentes escomptables : Les titulaires de FERR et de rentes escomptables (c'est-à-dire de rentes que le titulaire peut toucher sous forme de somme globale au comptant plutôt que sous forme de revenu mensuel) peuvent trouver plus avantageux de faire appliquer à leurs contrats les limites de protection de la catégorie B plutôt que celles de la catégorie A.

Par conséquent, si un assureur membre devenait insolvable et que la SIAP intervînt, les titulaires de polices auraient alors la possibilité, ce qu'ils n'auraient plus par la suite, de renoncer à effectuer des retraits et d'échanger leurs contrats contre des rentes viagères. Les titulaires de polices auraient à faire un choix pour tous les FERR et toutes les rentes escomptables qu'ils détiennent auprès de la société membre insolvable.

5. L'application des limites

68

Les limites s'appliquent à chaque personne prise individuellement et à chaque assureur membre de la SIAP. En d'autres termes, la limite de protection s'applique au total des montants payables en vertu de toutes les polices souscrites auprès d'un même assureur et couvrant une même personne.

Aux fins de l'application des limites établies, cette personne est définie comme suit :

Catégorie A : *la personne assurée (dans le cas des contrats de capitalisation, on présume qu'il s'agit du titulaire du contrat).*

Catégorie B : *la personne à laquelle le revenu est payable.*

Catégorie C : *la personne au nom de laquelle les versements sont effectués.*

6. Exemples d'application

- **Exemple A :** *Une personne possédant à la fois une police d'assurance-vie et un contrat de capitalisation pourrait toucher un montant pour chacune des polices, jusqu'à concurrence des limites établies par la SIAP.*

Ainsi, le titulaire d'une police d'assurance temporaire de 200 000 \$ ne comportant aucune valeur de rachat et d'une rente de capitalisation non enregistrée de 60 000\$ pourrait décider de maintenir les deux contrats en vigueur. Si la personne décédait avant l'échéance de la police temporaire, les montants payables en vertu des deux polices seraient versés.

- **Exemple B :** *Le titulaire de police aura normalement le choix entre maintenir son contrat d'assurance-vie en vigueur ou toucher la valeur de rachat d'un contrat d'assurance Vie entière, mais ne pourra faire les deux. Toutefois, le titulaire d'une très grosse police d'assurance-vie comportant une valeur de rachat pourrait maintenir en vigueur le*

montant maximal d'assurance-vie couvert par la SIAP et recevoir en même temps une partie de la valeur de rachat du contrat.

Le titulaire d'une police d'assurance-vie de 400 000 \$ comportant une valeur de rachat de 60 000 \$ pourrait en effet choisir de maintenir en vigueur une protection d'assurance-vie de 200 000 \$. La valeur de rachat de l'assurance maintenue en vigueur serait de 30 000 \$. Les 30 000 \$ restants seraient payables en espèces, ou en cas de décès de la personne en cause, seraient versés accrus des intérêts courus en plus du capital assuré de 200 000 \$.

7. Peut-on excéder ces limites?

69

Oui. Par exemple, le montant maximal de 60 000 \$ applicable au rachat des polices de la catégorie A représente le montant maximal payable à la date de l'ordonnance de mise en liquidation d'un assureur membre. Un montant supérieur peut être payable après cette date si les primes continuent d'être versées ou que l'intérêt continue d'être crédité.

Prenons le cas du titulaire d'une police d'assurance-vie de 200 000 \$ comportant une valeur de rachat de 60 000 \$. Il peut choisir de maintenir sa protection d'assurance-vie en vigueur *ou* de racheter la police. Si la police d'assurance-vie est maintenue en vigueur, elle peut être résiliée à une date ultérieure, auquel cas la valeur de rachat de la police pourrait être supérieure à 60 000 \$.

8. Le cas des polices antérieures à la création de la SIAP

Toutes les polices établies avant la création de la Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes seront couvertes.

9. Les polices couvertes doivent être des polices canadiennes

Pour bénéficier de la couverture de la SIAP,

- 1) la police doit être établie en devises canadiennes;
- 2) le titulaire de police doit résider au Canada au moment de l'établissement de la police, ou s'il ne réside pas au Canada au moment de l'établissement de la police, il doit y résider à l'heure actuelle et la police doit figurer dans les registres canadiens de l'assureur membre; et
- 3) la police ne doit pas être couverte en vertu d'un autre fonds d'indemnisation ou de garantie, ou d'une entente semblable; à l'heure actuelle,

il n'existe au Canada aucune autre entente de ce genre qui couvre les polices couvertes par la SIAP.

Ces dispositions s'appliquent sans égard à l'endroit où réside le bénéficiaire.

10. Le cas des polices individuelles

Les polices individuelles sont souscrites sur la tête d'une personne seulement, ou parfois de plusieurs personnes ayant des liens de parenté ou des rapports d'affaires.

70 Ces contrats sont couverts par la SIAP, sauf dans le cas suivant : si le montant payable n'est fonction que de la valeur marchande courante des placements et qu'il n'y a aucune garantie minimale.

11. Le cas des polices collectives

Les polices collectives d'assurance-vie et d'assurance-maladie couvrent les employés d'un ou de plusieurs employeurs ou les membres de syndicats ou d'associations.

Les règlements en vertu de la plupart de ces contrats sont couverts par la SIAP jusqu'à concurrence des limites établies et ce, jusqu'à six mois après la date de l'ordonnance de mise en liquidation de l'assureur membre. On suppose que l'employeur, le syndicat ou l'association transféreront l'assurance à un autre assureur avant la fin de cette période de six mois et, par conséquent, aucun contrat de remplacement ne sera offert pour ces polices.

Il existe un certain nombre de polices collectives d'assurance en vertu desquelles les engagements de l'assureur ne portent que sur l'ensemble des sinistres du groupe, et non sur ceux des assurés pris individuellement. Ces polices ne sont pas couvertes par la SIAP.

Il existe aussi certaines ententes en vertu desquelles l'assureur membre se charge uniquement de l'administration des régimes collectifs d'assurance-vie et d'assurance-maladie d'un employeur, d'un syndicat ou d'une association, sans garantir le versement des prestations. Ces régimes, que l'on appelle «régimes d'avantages sociaux non assurés», ne sont pas couverts par la SIAP.

12. Le cas des contrats collectifs de rentes

Ces contrats offrent un revenu de retraite aux employés d'un ou de plusieurs employeurs ou aux membres de syndicats ou d'associations. Ils peuvent aussi ne servir qu'au placement des fonds de retraite.

Aux termes de certains d'entre eux, l'assureur s'engage directement envers certains participants aux régimes. De tels contrats sont couverts par la SIAP.

De nombreux autres contrats collectifs de rentes n'engagent l'assureur qu'envers l'employeur, le syndicat ou l'association pour l'administration du régime ou le placement des fonds. Ces contrats ne sont pas couverts par la SIAP.

13. L'application des limites de protection au montant total des prestations

Les limites de protection s'appliquent au montant *total* des prestations payables en vertu de tous les contrats souscrits auprès d'un même assureur, qu'il s'agisse de contrats collectifs ou individuels.

71

14. Le cas de plusieurs contrats sur la tête d'une même personne ou le cas de plusieurs bénéficiaires

Le fait que différents titulaires de polices aient souscrit plusieurs contrats sur la tête d'une même personne ou que différents bénéficiaires soient désignés dans les divers contrats n'a aucun effet sur l'application des limites de protection prévues par la SIAP.

Si les montants payables en vertu des polices doivent être réduits afin de respecter les limites établies, les montants payables en vertu de chaque police seront normalement réduits dans les mêmes proportions.

15. L'application des limites aux polices couvrant plus d'une personne

Les limites de protection s'appliquent à chaque personne séparément.

Par exemple, si Robert et Marie Martin reçoivent de leur vivant une rente mensuelle de 5 000 \$, passant à 3 000 \$ au décès de l'un d'eux, la limite de protection prévue par la SIAP serait de 2 000 \$ pour chaque personne; ils recevraient donc 4 000 \$ de leur vivant, et 2 000 \$ après le décès de l'un d'eux.

16. La limite de protection pour les polices enregistrées

Si un contrat offrant une protection d'assurance-vie est enregistré, il sera combiné aux polices non enregistrées aux fins de l'application de la limite de protection d'assurance-vie de 200 000 \$.

Les REER, les FERR, les contrats de rentes et toutes les autres polices enregistrées en vertu de la Loi de l'impôt sur le revenu aux fins d'un report de l'impôt ou d'un allègement fiscal concernant les cotisations sont combinés pour le calcul de la protection maximale de 60 000 \$ applicable aux polices enregistrées.

Étant donné que le titulaire d'un REER du conjoint n'est autre que le conjoint lui-même, la limite de protection applicable à ces régimes est celle prévue pour le conjoint, et non celle qui s'applique à la personne qui verse les cotisations.

72

La limite de 2000 \$ établie pour la rente mensuelle s'applique à la somme des versements effectués en vertu des contrats de rentes enregistrés et non enregistrés.

17. Le cas des sociétés affiliées à un assureur membre

La protection offerte par la SIAP s'applique séparément à chaque assureur membre, sans égard à ses liens avec d'autres membres. La SIAP ne prévoit aucune protection pour les sociétés affiliées à un assureur membre, à moins que les sociétés affiliées ne soient elles-mêmes membres de la SIAP.

18. L'hypothèse d'un assureur membre voulant mettre fin à son adhésion avec la SIAP

En vertu de l'entente conclue avec la SIAP, les assureurs membres *ne peuvent pas* mettre fin à leur adhésion à la SIAP.

Toute police couverte continue de l'être, à moins qu'elle ne soit modifiée d'une telle façon qu'elle ne puisse plus être considérée comme une police canadienne. Cet aspect fut traité à l'article 9 du présent texte.

19. Aucune formalité requise

La protection de la SIAP s'applique de façon systématique aux polices couvertes établies par un assureur membre. Le titulaire de police n'a donc pas à présenter de demande pour bénéficier de cette protection.

20. L'hypothèse d'un assureur membre cessant d'exercer ses activités

En tel cas, la SIAP se charge d'en informer les titulaires de polices le plus tôt possible.

Ces derniers, ainsi que toute personne ayant droit à un paiement, auront alors la possibilité de céder à la SIAP les droits que leur confèrent les polices de l'assureur membre, pour obtenir en contrepartie un paiement ou un contrat de remplacement par le biais de la SIAP. Le paiement ou le contrat de remplacement sera offert dès que la SIAP aura reçu la formule de cession dûment remplie.

La cession fonctionne de la même façon qu'une garantie de créance. Lorsque les éléments d'actif de l'assureur membre sont enfin liquidés, les montants payables en vertu d'un contrat sont versés à la SIAP; celle-ci conserve la part du montant qui a déjà été payée aux ayants droit ou qu'il faut affecter au maintien en vigueur de l'assurance et transfère tout excédent. Si le paiement provenant du liquidateur n'est pas suffisant, la SIAP comble la différence.

73

Si une personne ne désire pas céder ses droits, elle pourra recevoir, directement du liquidateur, tout montant payé au titre de la police. La SIAP ne serait pas mêlée à cette transaction. Toutefois, il est à noter qu'une personne a tout à gagner en acceptant de céder ses droits.

21. Les stipulations d'un contrat d'un assureur membre seront-elles respectées, sous réserve des limites établies, si l'assureur membre cesse d'exercer ses activités?

En règle générale, oui. Normalement, les paiements sont effectués conformément aux modalités du contrat établi par l'assureur membre, et les contrats de remplacement comportent les mêmes stipulations. Toutefois, elles seront examinées de près pour déterminer si, initialement, elles ont été établies selon des critères raisonnables.

Si les stipulations des polices établies par l'assureur membre ne sont pas conformes aux pratiques couramment appliquées en assurance, la protection offerte par la SIAP sera modifiée en conséquence.

Par exemple, si le taux d'intérêt prévu aux termes d'une police diffère de celui que pratiquaient d'autres institutions financières à l'époque où la police a été souscrite, la SIAP veillera à ce que le principal ainsi qu'un taux d'intérêt plus bas, établi selon des critères plus réalistes, soient payés.

22. Hypothèse où la SIAP est incapable de respecter ses engagements

La SIAP est une société privée, et non une agence gouvernementale. De plus, un plafond a été fixé à la cotisation que la SIAP peut exiger de ses

membres au cours d'une année donnée. Par conséquent, il pourrait arriver qu'elle soit incapable de respecter ses engagements financiers. Cependant, il est à noter que 1) les assureurs-membres sont tenus, en vertu de l'entente qu'ils ont conclue, de maintenir leur adhésion à la SIAP et de verser les cotisations établies par celle-ci et 2) la SIAP est investie de pouvoirs lui permettant de percevoir des cotisations aussi longtemps qu'elle en aura besoin pour respecter ses engagements.

23. Avertissement

74

Les renseignements que contient le présent texte sont tirés d'une brochure préparée par la SIAP. Ils ne sont pas de nature technique et ne constituent en aucune manière une interprétation juridique du règlement et des règles de la SIAP.

24. Renseignement utiles

Les titulaires de polices peuvent obtenir plus de renseignements sur le fonds de garantie de l'industrie canadienne des assurances de personnes en téléphonant gratuitement au Centre d'information.

Pour communiquer en français, il leur suffit de composer le 1-800-361-8070 ou, dans la région de Montréal, le 845-6173, et pour communiquer en anglais, le 1-800-268-8099 ou, dans la région de Toronto, le 977-2344.

Il peuvent aussi écrire à la SIAP, au : 20, rue Queen ouest, bureau 2500, Toronto (Ontario) M5H 3R3. Télécopieur : (416) 977-1895. Téléphone : (416) 977-1936.

Les notions de fourniture de services et de libre circulation des personnes dans l'Accord de libre-échange canado-américain⁽¹⁾

par

Michel Legendre⁽²⁾

We wish to thank M^e Michel Legendre for allowing us to publish a text presented at a conference on free trade held last December 7 for the clients of the firm Desjardins Ducharme.

75

The author discusses two main themes: the first deals with providing the services outlined in Chapter 14 of the Agreement: agriculture, mining and forestry development, construction, commercial distribution insurance and real estate. This chapter also applies to related sectors such as architecture, tourism, computer services and telecommunications.

The second theme covers the unrestricted travel and temporary stay of individuals in the respective territories discussed in Chapter 15 of the Agreement.

The author briefly describes the various mechanisms contained in the Agreement with respect to these services.



Préliminaires

Le 1^{er} janvier 1989, a été établie entre le Canada et les États-Unis d'Amérique une zone de libre-échange, en conformité de l'article XXIV de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

Il est bon de se remémorer qu'une zone de libre-échange est un territoire constitué par un minimum de deux pays, dans lequel les droits de douane et les réglementations commerciales restreignant les échanges commerciaux sont éliminés pour à peu près tout le commerce des produits originant des pays qui constituent cette zone.

(1) Texte présenté dans le cadre d'une conférence sur le libre-échange tenue le 7 décembre 1989 au profit des clients de la firme Desjardins Ducharme.

(2) M^e Michel Legendre fait partie du cabinet d'avocats Desjardins Ducharme.

En soi, l'établissement d'une zone de libre-échange est un mécanisme d'intégration économique régionale qui déroge au principe fondamental de l'octroi des privilèges accordés, en vertu de la clause de la nation la plus favorisée, à tous les pays participant au GATT.

Un marché commun est l'étape plus avancée de l'intégration économique régionale en ce qu'il autorise, outre la libre circulation des biens, celle des capitaux et des personnes. Mais ce n'est pas l'intégration économique totale qui se retrouve dans toute nation.

76 L'Accord de libre-échange Canada/États-Unis participe des concepts de «zone de libre-échange» et de «marché commun» en visant, dans une limite certaine, l'intégration économique.

Quatre grands objectifs sont décrits par l'Accord de libre-échange :

- élimination des obstacles au commerce des produits et services;
- facilitation de la concurrence loyale à l'intérieur de la zone de libre-échange;
- libéralisation des conditions d'investissement;
- établissement des bases de coopération bilatérale et multilatérale pour multiplier les avantages de l'Accord.

L'Accord de libre-échange participe de la zone de libre-échange par l'élimination progressive des tarifs douaniers d'ici le siècle prochain, ainsi que du marché commun par des dispositions sur les facteurs de production que sont les investissements, le commerce des services et la circulation des capitaux et des personnes, et vise un embryon d'intégration économique en recherchant une harmonisation de la réglementation bi-nationale en matière de droits antidumping et compensateurs et, dans une certaine mesure, en matière de concurrence.

Cette intégration économique est cependant restreinte par le principe fondamental de l'Accord de libre-échange :

«105. Chaque partie accordera, dans la mesure prévue par le présent accord, le traitement national pour ce qui concerne l'investissement et le commerce des produits et services.»

Le concept du «traitement national», précisé aux articles 501 et 502 de l'Accord de libre-échange, incorpore intégralement les principes de l'article III du GATT. Il est remarquable que les principes de traitement national du GATT visent uniquement le commerce des produits et que le GATT soit

relativement, sinon totalement, silencieux quant au commerce des services et à la circulation des capitaux et des personnes.

Le Canada et les États-Unis ont consacré une partie entière de l'Accord de libre-échange (il compte 8 parties et 151 articles), comprenant trois chapitres et vingt-cinq articles, au domaine des services autres que financiers, des investissements et de la libre circulation des personnes.

Cependant, avant d'aborder cette partie de l'Accord de libre-échange, rappelons brièvement certaines réalités juridiques et politiques du Canada quant au partage des pouvoirs entre l'État fédéral qu'est le Canada et les dix provinces qui le composent :

- Les compétences juridiques ayant un aspect national appartiennent au Canada, alors que les aspects locaux et régionaux ressortent aux provinces.
- Le pouvoir de conclure des accords internationaux appartient au Canada, et un tel accord aura un impact sur la législation de l'État fédéral, dans son champ de compétence spécifique décrit par la Loi constitutionnelle qui régit le Canada.
- Par contre, un accord international ne lie les provinces dans leur champ de compétence que lorsqu'elles adoptent, par un mécanisme législatif, les dispositions de l'accord international conclu par le Canada.

La compréhension de ces distinctions est nécessaire lorsqu'on prend conscience que le Canada s'est engagé dans l'Accord de libre-échange à :

«veiller à ce que toutes les mesures nécessaires soient prises pour donner effet aux dispositions de l'Accord, y compris leur observance, sauf stipulation contraire dans les présentes, par les gouvernements des provinces et les administrations locales.»

Dans un tel contexte, rappelons les grandes lignes de l'Accord de libre-échange en ce qui concerne les services, l'investissement et la circulation des personnes :

- un chapitre particulier s'applique aux services financiers (chap. 17);
- le chapitre 16 s'applique aux investissements, sauf pour les services financiers;
- le chapitre 14 s'intéresse au commerce des services visés par une annexe du chapitre;
- le chapitre 15 autorise la libre circulation des personnes.

La fourniture des services visés au chapitre 14

Le chapitre 14 s'applique à des services spécifiques fournis à des industries particulières :

- agriculture et exploitation forestière;
- exploitation minière;
- construction;
- commerce de distribution;
- assurance et immobilier.

78

Il s'applique aussi à une longue liste de services commerciaux (publicité, crédit, secrétariat, personnel, formation, relations publiques, entretien, etc), à certains services professionnels (génie, architecture, comptabilité et vérification, scientifiques et techniques, consultants en administration, etc), à certains services de conseil aux entreprises (gestion, gestion d'hôtels, d'installations de santé, d'immeubles et de détail). Enfin, une annexe sectorielle de ce chapitre couvre les services informatiques, les services améliorés de réseaux de télécommunications de base, les services de tourisme et la fourniture des services architecturaux.

Cette énumération permet de constater que les industries culturelles, les industries du transport, les industries de la défense régies par d'autres accords, les services de santé, l'éducation, les services sociaux et les services juridiques ne sont pas couverts par le chapitre des services de l'Accord de libre-échange. De plus, l'Accord prévoit spécifiquement l'exclusion des services en ce qui concerne les subventions et les marchés publics, ce champ d'activité étant régi par l'Accord sur les marchés publics et l'Accord sur les subventions, accords qui sont accessoires et supplétifs au GATT et à l'Accord de libre-échange.

La fourniture d'un service visé par l'Accord de libre-échange comprend :

- «a) la production, la distribution, la vente, la commercialisation et la prestation d'un service visé, ainsi que l'achat et l'utilisation de ce dernier,
- «b) l'accès aux systèmes de distribution internes et l'utilisation de ces derniers,
- «c) l'établissement d'une présence commerciale (autre qu'un investissement) à des fins de distribution, de commercialisation, de prestation ou de facilitation d'un service visé, et

«d) sous réserve du chapitre 16 (Investissements), tout investissement en vue de la fourniture d'un service visé et toute activité associée à la fourniture d'un service visé.»

Et, par «activités associées à la fourniture d'un service», on entend que les :

«activités associées à la fourniture d'un service visé [comprennent] l'organisation, le contrôle, l'exploitation, le maintien et la cession de sociétés, de succursales, d'agences, de bureaux ou d'autres installations pour l'exploitation de l'entreprise; l'acquisition, l'utilisation, la protection et la cession des biens de tous genres, ainsi que l'emprunt de fonds; [...].»

79

Pour respecter leur engagement réciproque de s'accorder mutuellement le traitement national en ce qui concerne le commerce des services et pour pallier les carences du GATT à cet égard, le Canada et les États-Unis ont dû en circonscrire le concept pour son application à ce secteur d'activité.

En matière de fourniture de services, le Canada et les États-Unis ont convenu de s'accorder mutuellement – au niveau fédéral, des provinces et des États américains – un traitement non moins favorable que celui accordé sur son territoire par une autorité législative aux personnes qui s'y retrouvent, i.e. ses nationaux.

Une constatation s'impose donc au niveau d'une province, au Canada, ou d'un État, aux États-Unis. Ceux-ci pourront continuer à discriminer dans la fourniture de services entre leurs fournisseurs locaux et les fournisseurs étrangers, dans la mesure où la distinction ne se fonde pas sur la nationalité du fournisseur. Ainsi, une législation québécoise favorisant le fournisseur québécois de services ne contrevient pas à l'Accord de libre-échange si elle défavorise également le fournisseur américain et celui de toute autre province canadienne.

Évidemment, le Canada et les États-Unis ont gardé des pouvoirs de dérogation par-devers eux, dans la limite de ce qui est nécessaire pour des considérations de gestion prudente, de fiducie, de santé, de sécurité ou de protection du consommateur. De plus, chaque État a gardé la possibilité de prévoir que le fournisseur étranger d'un service subisse un traitement différent de celui du fournisseur local, si cette différence de traitement équivaut au traitement accordé au fournisseur local. Ainsi, une législation qui s'applique à la qualité des services de gestion, ou aux qualifications requises pour les offrir, peut obliger le fournisseur étranger à démontrer sa capacité de satisfaire aux exigences de qualité et aux qualifications prévues

par la législation; une telle mesure ne contreviendrait pas à l'Accord de libre-échange.

D'autre part, il faut aussi remarquer que l'Accord de libre-échange s'applique uniquement aux législations adoptées depuis le 1^{er} janvier 1989. En d'autres mots, l'Accord maintient la situation existante en matière de fourniture de services, et toute mesure discriminatoire ou toute différence de traitement existant avant son adoption n'y contrevient pas. En somme, les lois et règlements ainsi que les pratiques existant au 1^{er} janvier 1989 ne contreviennent pas à l'Accord, et une partie peut les conserver et les amender, à la seule condition de ne pas rendre ces mesures moins conformes à l'Accord et à la règle du traitement national.

80

Le Canada et les États-Unis se sont aussi entendus pour ne pas adopter de mesures qui constitueraient un moyen de discrimination arbitraire ou injustifiable entre les fournisseurs de services de chaque pays, ou une restriction déguisée au commerce des services : ceci comprend aussi le fait de ne pas exiger l'établissement ou la présence commerciale sur son territoire d'une personne de l'autre partie. Cet engagement mutuel vaut même si une telle mesure serait compatible avec toutes les autres dispositions du chapitre 14, se rapportant au traitement national.

Outre la reconnaissance de l'obligation d'accorder un traitement national aux fournisseurs de services d'une autre partie à l'Accord de libre-échange, le Canada et les États-Unis ont tenté d'éliminer, dans la mesure du possible, les barrières au commerce des services, constituées par les exigences locales régissant les autorisations d'exercer un métier ou une profession et régissant la reconnaissance professionnelle des activités.

Le Canada et les États-Unis ont convenu que de telles mesures :

- devraient être liées principalement à la compétence et à la capacité de fournir les services visés par le chapitre 14;
- ne doivent pas avoir l'objet ni l'effet d'entraver ou de restreindre de façon discriminatoire l'accès à une autorisation d'exercer ou à une reconnaissance professionnelle.

En outre, le Canada et les États-Unis encourageront la reconnaissance mutuelle des prescriptions liées aux autorisations d'exercer ou aux reconnaissances professionnelles. Les pays se sont aussi engagés à réviser les mesures existantes et à élargir les services visés et les annexes sectorielles. Ils ont aussi convenu de ne pas imposer, par le biais de leur fiscalité, une discrimination arbitraire ou injustifiable ou une restriction déguisée au commerce des services.

Les annexes sectorielles

Toutes les dispositions du chapitre 14 s'appliquent aux annexes sectorielles : la règle du traitement national, l'entente sur les autorisations d'exercer et la reconnaissance professionnelle, ainsi que la reconnaissance de la législation nationale existant au 1^{er} janvier 1989.

Architecture

Bien avant l'Accord de libre-échange, l'Institut royal d'architecture, au Canada, et l'American Institute of Architects, aux États-Unis, s'étaient consultés et avaient négocié sur la reconnaissance mutuelle des normes et exigences professionnelles régissant l'autorisation d'exercer, la conduite des architectes et la fourniture de services architecturaux.

L'Accord de libre-échange reconnaît que les deux instituts d'architecture tentent, avant le 31 décembre 1989, d'élaborer des recommandations sur des normes mutuellement acceptables en matière d'éducation, d'examen, d'expérience, de déontologie et de perfectionnement professionnel. Sur réception de ces recommandations, les parties les examineront durant six mois pour s'assurer de leur compatibilité avec l'Accord et, dans ce cas, encourageront les provinces et les États à les accepter dans les six mois suivant les prescriptions de l'autre partie en ce qui a trait à l'autorisation d'exercer et à la reconnaissance professionnelle. De plus, un comité de surveillance sera mis sur pied pour vérifier le respect de cette annexe sectorielle.

Tourisme

La seconde annexe sectorielle s'applique au commerce des services de tourisme. Les «services de tourisme» comprennent :

«[...] les activités liées au tourisme, dans les cas suivants : les services d'agences de voyage et les services connexes liés aux voyages, y compris la vente en gros de voyages organisés, les conseils, les arrangements et les réservations de voyage; la délivrance d'une assurance-voyage; tous les modes de transport international de passagers; les services de réservation de chambres d'hôtel; les services terminaux pour tous les modes de transport, y compris les concessions; les services de restauration aux transporteurs; les services de navette des aéroports; le logement, y compris les hôtels, motels et maisons de rapport; les visites locales, peu importe le mode de transport, l'organisation de voyages interurbains; les services de guides et d'interprètes; la

location de voitures; la fourniture de services de villégiatures; la location de matériel récréatif; les services alimentaires; les services de détail; les services d'organisation et d'appui à l'occasion de congrès internationaux; les services liés aux marinas, y compris l'approvisionnement en carburant, l'avitaillement, la réparation et la fourniture de mouillages pour les bateaux de plaisance; la location de véhicules récréatifs; les services liés aux terrains de camping et aux parcs à roulettes; les services liés aux parcs d'amusement; les attractions touristiques commerciales, et les services touristiques de nature financière; [...].»

82 Le chapitre 14 s'applique à toutes les mesures qui ont trait au commerce des services de tourisme, y compris :

«a) la fourniture de services de tourisme sur le territoire d'une Partie, à titre individuel ou avec les membres d'une association professionnelle d'agents de voyages,

«b) la nomination, l'emploi et la désignation d'agents ou de représentants sur le territoire d'une Partie pour y fournir des services de tourisme,

«c) l'établissement, sur le territoire d'une Partie, de bureaux de vente ou de franchises désignées, et

«d) l'accès aux réseaux de télécommunications de base.»

Le Canada et les États-Unis, outre un engagement de continuer les consultations pour faciliter et accroître le tourisme :

- se sont autorisés à promouvoir, sur le territoire de l'autre partie, le tourisme sur leur propre territoire, sauf la fourniture de services de tourisme dans un but lucratif;
- se sont engagés à ne pas restreindre la libre circulation des services de tourisme par l'imposition ou la perception de frais au départ ou à l'arrivée des touristes, sauf pour le coût approximatif des services rendus; et
- se sont engagés à ne pas imposer de restrictions quant à la valeur des services de tourisme que ses résidents peuvent acheter de personnes de l'autre partie, sauf d'une manière conforme aux statuts du FMI.

Services Informatiques et services améliorés des réseaux de télécommunications de base

L'objectif de cette annexe sectorielle est de :

«[...] maintenir le marché ouvert et compétitif et d'encourager le développement du marché des services informatiques et des réseaux de télécommunications.»

Le Canada et les États-Unis se sont entendus pour ne pas adopter une législation moins favorable que la législation existante, en ce qui a trait à :

«a) l'obtention et l'utilisation de services de transmission de télécommunications de base, notamment la location de services téléphoniques locaux et interurbains, de services de ligne privée permanente à tarif fixe, de voies téléphoniques locales et interurbaines spécialisées, de services de réseau public pour données et services spécialisés locaux et interurbains de transmission numérique et analogique de données pour l'acheminement d'information, y compris les communications au sein d'une même entreprise,

«b) la revente et l'utilisation partagée de services de transmission de télécommunications de base,

«c) l'achat ou la location d'équipements chez l'utilisateur ou d'équipements terminaux et le raccordement de ces équipements aux réseaux de transmission de télécommunications de base,

«d) la définition réglementaire ou la classification servant à distinguer les services de transmission de télécommunications de base et les services améliorés ou les services informatiques,

«e) sous réserve du chapitre 6 (Normes techniques), les normes et les procédures de certification d'essai ou d'approbation, et

«f) la transmission transfrontière de l'information et l'accès aux bases de données qui sont situées sur le territoire d'une Partie ou aux données connexes qui y sont emmagasinées, traitées ou par ailleurs conservées.»

D'autre part, les parties ont reconnu que rien dans l'Accord de libre-échange ne devait s'interpréter :

«a) comme obligeant une Partie à autoriser une personne de l'autre Partie

(i) à établir, à construire, à acquérir, à louer ou à exploiter des installations de transmission de télécommunications de base, ou

(ii) à offrir des services de transmission de télécommunications de base à l'intérieur de son territoire;

«b) comme empêchant une Partie de maintenir, d'autoriser ou de désigner des monopoles pour la fourniture d'installations ou de services de transmission de télécommunications de base; ou

«c) comme empêchant une Partie de maintenir ou d'adopter des mesures exigeant que le trafic des services de transmission de télécommunications de base emprunte les réseaux de transmission de télécommunications de base situés sur son territoire, lorsque ce trafic :

(i) commence et se termine sur son territoire,

(ii) commence sur son territoire à destination du territoire de l'autre Partie ou d'un pays tiers, ou

(iii) se termine sur son territoire en provenance du territoire de l'autre Partie ou d'un pays tiers.»

Enfin, lorsqu'un monopole d'une partie livre concurrence dans le domaine des installations ou des services de télécommunications de base, la partie dont relève ce monopole devra s'assurer de l'inexistence d'une conduite anti-concurrentielle qui nuirait à une personne de l'autre partie.

Les services et l'Europe de 1992

Quelques phrases sur le commerce des services dans la CEE. Bien que depuis 1962, la liberté de fourniture de services soit reconnue pour tous les pays de la CEE, la mise en application des directives du Conseil des ministres n'a pas été concrétisée et constitue un des objectifs à atteindre pour 1992. Cet objectif fait partie des quelques trois cents mesures qui doivent être concrétisées d'ici cette date.

La libre circulation des personnes : le chapitre 15

Parallèlement à la libéralisation du commerce des biens et des services et à la libre circulation des capitaux, les États-Unis et le Canada ont voulu faciliter la libre circulation et le séjour temporaire des personnes sur leur territoire respectif. Notons que le chapitre 15 de l'Accord de libre-échange s'applique uniquement aux citoyens des deux pays et qu'il ne s'applique pas aux immigrants reçus, ni aux citoyens de pays tiers détenant un permis de

séjour temporaire dans le territoire de l'une des parties.

Cette libéralisation de la circulation des personnes demeure cependant sujette à la nécessité d'assurer la sécurité à la frontière et de protéger la main-d'oeuvre locale et l'emploi permanent chez chaque partie à l'Accord de libre-échange, de même qu'aux normes nationales concernant la santé et la sécurité publique et nationale.

L'Accord de libre-échange libéralise les autorisations de séjour temporaire pour quatre catégories de personnes : les gens d'affaires, les négociants, les investisseurs et les professionnels, de même que pour les mutations à l'intérieur d'une société. La principale libéralisation est l'abolition de l'exigence antérieure de détenir un permis de travail pour oeuvrer sur le territoire de l'autre partie.

85

Les conditions relatives au séjour temporaire de ces catégories de personnes sur le territoire de l'une des parties étant réciproques, nous examinerons les mesures adoptées par les États-Unis, en conservant à l'esprit que le Canada a adopté des mesures identiques.

Gens d'affaires en visite

Les États-unis ont libéralisé les conditions de séjour temporaire d'un certain nombre de gens d'affaires qui s'adonnent à l'une des occupations précises mentionnées dans l'appendice I du chapitre 15.

Ces personnes sont désormais admises aux États-Unis sur présentation d'une preuve de citoyenneté canadienne, de documents attestant que cette personne s'adonne à l'une des occupations décrites dans l'appendice I et décrivant l'objet du séjour temporaire.

Les occupations prévues sont les suivantes, lorsqu'il s'agit d'une entreprise canadienne :

- chercheurs dans les domaines technique, scientifique et statistique;
- propriétaires de moissonneuses et équipes de moissonneurs;
- acheteurs et gestionnaires de production commerciale;
- responsables et analystes de marchés;
- représentants et agents de ventes qui ne livrent pas le produit ou le service;
- acheteurs de produits ou de services;

86

- transporteurs de produits vers les États-Unis, qui ne n'y arrêtent pas pour y prendre des marchandises;
- courtiers en douane;
- installateurs, réparateurs et préposés à l'entretien pour les services offerts pendant la durée de la garantie;
- professionnels qui ne reçoivent aucune rémunération des États-Unis;
- personnel de gestion et de supervision qui effectue des transactions commerciales;
- informaticiens qui ne reçoivent aucune rémunération des États-Unis;
- personnel du secteur des services financiers effectuant des transactions commerciales;
- personnel du secteur des relations publiques, pour des consultations avec des associés ou pour un congrès;
- personnel du secteur du tourisme, pour un congrès, ou qui a charge d'un circuit ayant débuté au Canada;
- traducteurs ou interprètes.

L'exigence d'un visa de séjour temporaire est demeurée pour toute autre catégorie de gens d'affaires.

Négociants et Investisseurs

Les gens d'affaires désirant séjourner temporairement aux États-Unis :

- pour y mener un important commerce de produits ou de services en qualité de superviseur ou de directeur ou de personne possédant des qualités essentielles, ou
- pour y développer et diriger une entreprise dans laquelle ils ont investi ou sont en train d'investir

pourront désormais obtenir un visa renouvelable. Avant l'Accord de libre-échange, cette catégorie de visa n'était pas accessible au citoyen canadien.

Professionnels

Les professionnels pourront désormais obtenir un visa d'une année, renouvelable sur présentation d'une preuve de citoyenneté, de documents attestant de l'exercice de leur profession et décrivant l'objet de leur séjour temporaire.

Tous les professionnels ne sont cependant pas éligibles à ce traitement. Seuls ceux énumérés à l'appendice 2 en bénéficient. Notons les experts-comptables, les ingénieurs, les psychologues, les avocats, les dentistes et les médecins, mais dans l'enseignement et la recherche uniquement.

Toutefois, les facilités d'accès n'ont pas modifié les exigences des États américains quant aux conditions d'exercice d'une profession.

Mutations Intra-société

L'employé qu'on veut muter au sein de sa société peut obtenir un visa d'une durée d'un an, renouvelable annuellement, pour travailler aux États-Unis, s'il a été au service de son employeur au moins un an avant sa mutation et à la condition d'être un employé-clé, i.e. un gérant ou un technicien/cadre spécialisé. Toutefois, ce visa ne peut être renouvelé après un séjour de 5 ans.

87

De ce côté-ci de la frontière, le gouvernement canadien a modifié son règlement sur l'immigration en vue d'éliminer, pour les catégories de personnes que nous venons de mentionner, l'exigence d'obtenir un permis de travail. Dans son étude d'impact publiée avec ce texte réglementaire, le Canada estimait que le nombre de gens d'affaires des États-Unis qui étaient admis au Canada varie entre 4 000 et 8 000 par an.

En conclusion, on se rend compte que les exigences d'obtention d'un visa demeurent, avec les délais qu'ils comportent, et que lorsqu'il s'agit d'Américains arrivant au Québec, il leur faut de plus obtenir des certificats d'exemption pour faire éduquer leurs enfants en anglais.

Les modalités de contestation d'une mesure nationale en matière de services ou de circulation de personnes

Notons que toute mesure de divergence sur l'application des dispositions de l'Accord de libre-échange, en ce qui a trait aux services et à la circulation des personnes, pourra être soumise à l'attention d'une commission mixte du commerce canado-américaine chargée de résoudre de tels différends, et pourra même être soumise à l'arbitrage devant un groupe spécial binational composé d'experts compétents dans le domaine dont relève la question à l'étude.

Le commerce des services dans le cadre des négociations du GATT

Bien que l'Accord de libre-échange soit très discret en ce qui concerne le commerce des services autres que financiers, il s'inscrit néanmoins dans

le cadre de la déclaration du 19 septembre 1986, à Punta del Este, début des négociations du GATT dans le cadre de l'*Uruguay Round* et formation du Groupe de négociation sur le commerce des services.

Les négociations de l'*Uruguay Round* dans le domaine des services se donnaient l'objectif suivant :

"To establish a multilateral framework of principles and rules for trade in services, including elaboration of possible disciplines for individual sectors, with a view to expansion of such trade under conditions of transparency and progressive liberalisation and as means of promoting economic growth of all-trading partners and the development of developing countries. Such a framework shall respect the policy objectives of national laws and regulations applying to services and shall take into account the work of relevant international organisations."

88

Lors de la réunion de mi-terme tenue à Montréal en décembre 1988, la déclaration de quatre pages qui en résulta dans le domaine des services énumérait huit éléments qui devront être considérés dans l'élaboration d'une charpente des principes et des règles applicables à une entente multilatérale sur le commerce des services :

- transparence des lois, règlements et pratiques administratives de chaque État;
- libéralisation du commerce des services dans le respect des objectifs des politiques nationales, mais en incluant une application sectorielle des principes de libéralisation du commerce des services;
- implantation d'un concept de traitement national, i.e. un traitement «non moins favorable» que celui accordé aux fournisseurs nationaux;
- implantation d'un principe de non-discrimination et de la clause de la nation la plus favorisée;
- accès aux marchés;
- participation accrue des pays en voie de développement;
- garanties et processus d'exclusion pour des motifs de sécurité, de culture ou des motifs économiques;
- maintien du pouvoir réglementaire des États.

C'est dans ce cadre que le Comité des négociations sur le commerce et le Groupe de négociation sur le commerce des services devaient reprendre leurs discussions à Genève en avril 1989, en espérant pouvoir les

terminer en 1990 et, espérons-le, parvenir à un accord sur le commerce des services qui pourrait améliorer le texte de l'Accord de libre-échange.

En mai 1989, le Groupe de négociation sur le commerce des services a isolé les secteurs spécifiques des télécommunications et de la construction dans lesquels des négociations plus poussées seront conduites. Le secrétariat du GATT doit préparer des documents de recherche et de statistique sur ces deux secteurs, en relation avec l'application potentielle à ces secteurs des concepts du «traitement national» et de la «transparence de la législation».

D'autre part, la CEE a décidé d'étendre l'application de ses lois antidumping et de ses lois sur les droits compensateurs au domaine du commerce des services.

89

Nous sommes loin d'un accord multilatéral dans ce domaine, les États n'en étant qu'à des balbutiements, et, bien que le cadre des négociations soit vaste, il faut remarquer que celles-ci vont porter sur des principes et des concepts, mais non sur leur mise en application. Car un élément essentiel est absent de ce cadre de négociations, soit celui du règlement des différends dans le commerce des services.

Faits d'actualité

par

R. M.

I- Impact du libre-échange sur les assurances

Le bulletin *Contact*, publié par la Société des Fellows (Hiver 1989), donne un judicieux point de vue quant à l'impact de l'Accord de libre-échange sur les assurances, notamment dans le cadre de l'assurance de responsabilité des produits. Comme on le sait, l'Accord devrait permettre d'augmenter sensiblement les ventes de produits canadiens destinés à l'exportation aux États-Unis. Dans ce contexte, des questions se posent :

91

- L'assurance de responsabilité des fabricants sera-t-elle accessible via tous les assureurs canadiens?
- La prime de cette assurance sera-t-elle majorée en sus de la hausse normalement exigible en rapport avec l'augmentation du volume des ventes?
- En d'autres termes, certains assureurs canadiens, mentionne le bulletin *Contact*, seront-ils intéressés à accepter des risques plus grands liés aux produits exportés au Canada?

Les questions sont d'intérêt en regard des divergences actuelles entre le système américain et le système canadien, notamment :

- a) Le recours systématique au procès par jury, aux États-Unis, permet des indemnités plus élevées.
- b) Les honoraires professionnels d'avocats sont alloués, dans ce pays, proportionnellement au succès de la cause.
- c) Le principe de la responsabilité conjointe et solidaire y est un aspect essentiel de la responsabilité.
- d) La notion d'attente raisonnable est davantage en évidence aux États-Unis qu'au Canada : en vertu de cette notion, les assureurs doivent garantir des risques non prévus au contrat, si preuve est faite que les assurés pouvaient raisonnablement s'attendre à la garantie.
- e) Enfin, la période d'indemnisation peut être plus longue que la simple période d'assurance en vertu de plusieurs jugements rendus par les tribunaux.

Dans ce contexte, si certains assureurs ne sont pas désireux d'assurer les fabricants canadiens quant aux produits qu'ils exportent aux États-Unis, les assureurs américains possédant des succursales au Canada semblent à prime abord avantagés. Il s'agit là d'un point de vue non encore vérifié, mais il a semblé opportun à la Société des Fellows de le signaler à ses lecteurs.

II. Le rapport annuel 1988-1989 de l'Inspecteur général des Institutions financières

92

Le présent rapport marque la sixième année d'activité de l'Inspecteur général des institutions financières, organisme créé par la Loi 94 (L.R.Q., c.I. 11.1).

Il incombe à la Direction générale des assurances, sous l'autorité d'un surintendant adjoint à l'Inspecteur général, de contrôler et de surveiller les activités des assureurs qui opèrent au Québec, dans le but de protéger les assurés.

Les points suivants ressortent du rapport annuel (non limitativement) :

- Au 31 mars 1989, 448 permis d'assureurs exerçant leurs activités au Québec étaient en vigueur, de même que 16 646 certificats d'agents d'assurance-vie, d'agents d'assurances générales ou d'experts en sinistres.
- En outre, on dénombre 5 904 agents d'assurance-vie exemptés de l'obligation de détenir un certificat, étant membres d'une association professionnelle reconnue par l'Inspecteur général, 5 663 courtiers d'assurances générales, membres de l'Association des courtiers d'assurances de la Province de Québec, et 1 805 experts en sinistres à l'emploi des assureurs de dommages.
- Au niveau du contrôle et de l'inspection, la Direction générale des assurances a procédé à un certain nombre de contrôles financiers et de surveillances, comme le signale le rapport.
- 81 poursuites ont été intentées contre des intermédiaires ou corporations d'intermédiaires pour des pratiques illégales, 14 condamnations ont été obtenues contre des agents d'assurances, et 17 condamnations ont été rendues contre des corporations d'intermédiaires ayant enfreint les dispositions de la Loi sur les assurances (L.R.Q. C.A-32).
- En terminant, le rapport signale que la Direction générale des assurances a entrepris une révision complète du cadre de la réglementation des

intermédiaires de marché, afin de l'adapter aux nouvelles réalités du décloisonnement des institutions financières.

III. L'entrée en vigueur du nouveau régime d'assurance-automobile en Ontario

Le 1^{er} mars 1990, entrant en vigueur la loi sur le nouveau régime ontarien d'assurance-automobile intitulé *Ontario Motorist Protection Plan*.

Ce nouveau programme devrait faire l'objet d'un article dans cette revue à l'occasion du prochain numéro. D'ores et déjà, il appert que les courtiers auront un rôle important à jouer au niveau de la distribution de ce régime d'assurance, de signaler M. Murray Elston, ministre des Institutions financières.

93

IV. Majoration des indemnités en assurance-automobile au Québec

En vertu de la Loi 92, entrée en vigueur le 1^{er} janvier dernier, la Régie d'assurance-automobile du Québec, qui en est à sa douzième année d'opération, sera habilitée à accorder des indemnisations (sans égard à la responsabilité) substantiellement majorées. À titre d'exemples :

- Les indemnisations pour séquelles permanentes sont augmentées à 75 000 \$ (elles étaient fixées à 42 743 \$ antérieurement à la Loi 92) et, en outre, elles passeront à 100 000 \$ au 1^{er} janvier 1991 et à 125 000 \$ au 1^{er} janvier 1992.
- La Loi prévoit également un période de prolongation de l'indemnité de remplacement de revenu pour fins de recherche d'un emploi.
- La Loi introduit une compensation particulière pour les victimes travaillant sans rémunération dans une entreprise familiale.
- La Loi accorde aussi divers avantages, notamment une allocation de disponibilité pour les personnes qui accompagnent une victime, entre autres des indemnités pour frais de garde d'enfants ou de personnes invalides et pour frais d'aide personnelle.

L'ensemble des nouvelles dispositions devrait permettre à la Régie de verser aux accidentés de la route 70 millions \$ de plus annuellement.

Signalons que dorénavant, au Québec, le port de la ceinture de sécurité est obligatoire pour les passagers du siège arrière des voitures, à l'instar des autres provinces.

V. Nouvelles législations au Canada

Depuis le 1^{er} janvier 1990, de nouvelles législations sont entrées en vigueur, notamment :

- En Nouvelle-Écosse, une loi assurant une meilleure protection des victimes d'actes criminels (une telle loi existe au Québec et dans certaines provinces).
- En Ontario, les employeurs seront tenus de prendre en charge le paiement des cotisations au régime d'assurance-maladie.
- Au palier fédéral, depuis le 6 janvier, par suite de l'impasse législative entre le Sénat et le Gouvernement, les travailleurs devront avoir travaillé quatorze semaines pour être admissibles au programme d'assurance-chômage.

94

VI. La C.S.S.T., dix ans après

La Commission de la santé et de la sécurité au travail fut créée en vertu de la Loi sur la santé et la sécurité au travail qui est entrée en vigueur en 1979.

La C.S.S.T. est un assureur public imposant puisque son budget annuel d'indemnisation, nous dit-on, est de l'ordre du milliard de dollars. Les 165 000 employeurs québécois paient, à cet égard, des cotisations en fonction du nombre d'employés et de la nature des risques dans l'entreprise. En 1979, on rapportait environ 150 000 lésions au travail, par rapport à 200 000 en 1988. Le taux de cotisation est passé de 1,89 \$ en 1980 à 2,75 \$ en 1988. La C.S.S.T. a dû déclarer des déficits annuels jusqu'en 1988, année où elle a connu son premier surplus.

Parallèlement aux hausses d'indemnisation en cours pour les accidentés de la route, il paraît vraisemblable que la C.S.S.T. doive réviser à la hausse les indemnisations qu'elle accorde aux accidentés du travail.

En terminant, signalons les priorités de la C.S.S.T., à l'aube de cette décade :

- le mode de financement du régime et la hausse des indemnités;
- la qualité des décisions prises par le personnel de la C.S.S.T.;
- l'engorgement des bureaux de révision paritaires, lequel entraîne des délais excessifs dans le traitement de quelques dizaines de milliers de dossiers.

VII. Le rejet de la requête du Regroupement des cabinets de courtage du Québec

M. le juge Jean Moisan, de la Cour supérieure, a rejeté en décembre dernier la requête du Regroupement des cabinets de courtage visant à empêcher la vente d'assurances générales dans les caisses populaires, en tenant compte des motifs suivants :

- Il n'est pas *ultra vires* des pouvoirs d'une caisse de louer des locaux et d'y permettre la vente d'assurances.
- Une caisse n'est pas «exclusivement un comptoir destiné à servir de réservoir d'épargne», cette interprétation étant jugée trop stricte.
- En vertu de l'ancienne loi et davantage sous la nouvelle loi qui régit les caisses, un grand nombre d'activités sont permises et l'activité d'assurance n'entre pas en contradiction avec l'activité fondamentale de la caisse.

Ce jugement a été porté en appel.

VIII. «L'assurance se lève à l'Est»

Tel est le titre d'un bref article signé par Frédérique Granado et paru dans *L'Argus* du 1^{er} décembre 1989, magnifique synthèse des besoins d'assurance dans les pays de l'Est, suite aux réponses politiques et démocratiques en cours.

On sait que plusieurs sociétés de réassurance font depuis longtemps des affaires avec les assureurs d'États opérant à l'Est, mais peu d'assureurs de l'Amérique ou de l'Europe de l'Ouest y avaient leurs entrées.

L'article de notre confrère de *L'Argus* signale d'abord le double besoin d'assurances des pays de l'Est :

- un besoin de technologie et de méthodes de gestion nouvelles, d'une part;
- un besoin de dynamiser le secteur des assurances en créant une véritable concurrence intérieure, d'autre part.

Ces besoins pourraient être comblés soit par des accords de coopération technique entre les assureurs de l'Ouest et de l'Est, soit par des entreprises en coparticipation entre les deux.

D'autre part, selon les informations parues dans l'édition du 18 janvier dernier de *Journal of Commerce*, la situation monopolistique de l'actuel assureur d'Etat pourrait être diluée quelque peu suivant la promulgation d'une nouvelle loi par le Kremlin.

Celle-ci, entre autre dispositions, permettrait à des assureurs étrangers de faire des opérations d'assurance en Union Soviétique. Auparavant, il existait des ententes au plan de la réassurance entre l'assureur d'Etat, connu sous le nom d'Ingosstrakh, et certains réassureurs étrangers. Par le biais de la nouvelle loi, les assureurs étrangers pourraient dorénavant détenir directement une certaine part du marché soviétique. M. Mikhail Safronov, président de l'Ingosstrakh, fut interviewé à cet effet par *Journal of Commerce*. Voici un extrait de cette entrevue :

96

"Under the new law, the Soviet market will have a much bigger international flavor than at present," he said, speaking from his spacious office, a stone's throw from the Kremlin.

"The new law will have a chapter devoted to foreign insurance companies and joint ventures in the Soviet Union, among other things.

"Joint-venture insurance companies with foreign participation currently are not allowed in the Soviet Union, but Mr. Safronov said this will change with the advent of the new insurance law."

IX. Résultats de l'exercice 1986 chez Lloyd's

Publiés à la fin de l'année précédente, les résultats de l'exercice 1986 se détaillent comme suit :

- Bénéfice imposable : 650 millions de livres sterling
- Revenus nets de primes : 3 712 millions de livres sterling
- Profits d'opération : 744 millions de livres sterling (*underwriting*)

Interviewé par *L'Argus*, au début de décembre 1989, M. Murray Lawrence, président de Lloyd's, a commenté ces résultats, excellents, tout en signalant que les résultats de 1987 et de 1988 seraient probablement moindres à cause de la survenance de grandes catastrophes.

Notre confrère de *L'Argus* rapporte les données suivantes :

- Nouveaux membres de Lloyd's depuis janvier 1989 : 950

- Membres actuels : 3 750
- Capacité de Lloyd's (1989) : 11 milliards de livres sterling
- Nouvelle limite des actifs que doit détenir chaque membre : 250 000 livres sterling, depuis janvier 1990

Voici, en terminant, certaines autres mesures annoncées :

- le maintien du principe de responsabilité individuelle illimitée de chaque membre;
- la mise au point d'une réassurance spéciale permettant aux syndicats en difficulté de clore leurs comptes à l'issue d'une période triennale (Lloyd's ne consolidant ses résultats qu'après trois années);
- la réglementation des courtiers, amorcée depuis deux ans et maintenant terminée;
- la connection de Lloyd's au réseau Limnet à la fin de 1990 (partenariat regroupant quatre entités lui permettant d'assurer divers services électroniques, financiers et d'information);
- la mise en place d'un système unifié de traitement des sinistres vers la fin de 1990, applicable à tous les marchés de Lloyd's;
- le marché unique européen, qui lui offre des opportunités majeures de développement.

97

X. Le musée du Louvre bien protégé

Intéressant, cet article de Florence Duflot, paru dans *L'Argus* du 29 décembre 1989, sur la protection des personnes et des biens au Louvre, qui l'an dernier accueillait quatre millions et demi de visiteurs, dont 70% d'étrangers et 30% de Français.

On y apprend, entre autres, l'existence du service de prévention et sécurité incendie (SPSI) qui joue un rôle extrêmement important au plan de la sécurité.

Parmi les risques inhérents au célèbre musée, l'auteur rappelle les faits suivants : l'incendie, le dégât des eaux, le risque d'intrusion, le risque de malveillance, les attentats, le risque de sabotage du système informatique et, enfin, le risque délicat de nettoyage de la nouvelle Pyramide, porte d'entrée du Louvre, conçue par l'architecte Ming Pei.

XI. La fusion de deux compagnies du mouvement Desjardins

Les deux compagnies d'assurance-vie du mouvement Desjardins, à savoir Assurance-vie Desjardins et La Sauvegarde, ont annoncé en début d'année la fusion qui devrait permettre à ce groupe de faciliter son développement à l'extérieur du Québec et de rationaliser certaines opérations. Cette fusion signifie un volume-primés total de 427,5 millions \$, soit 9% du marché québécois, lui conférant ainsi le premier rang dans ce secteur d'activité. La fusion représente des actifs avoisinant 2 milliards \$. Pour la réaliser, deux étapes doivent être franchies :

- 98
- rapatrier la charte fédérale régissant Assurance-Vie Desjardins, compagnie mutuelle d'assurance-vie;
 - obtenir de l'Assemblée nationale les accords nécessaires visant la démutualisation d'Assurance-Vie Desjardins et sa fusion avec La Sauvegarde, cette dernière étant déjà une compagnie à charte provinciale et à capital-actions. Déjà, le 18 décembre 1989, avis était publié dans la *Gazette officielle du Québec* selon lequel Assurance-Vie Desjardins fera «une demande au parlement fédéral pour l'adoption d'une loi d'intérêt privé amendant sa loi constitutive, en vue de l'autoriser à demander la continuation de son existence, en une compagnie d'assurances selon les lois du Québec».

XII. La Munich Re, importante entreprise de réassurance

En début d'année, la Münchener Rück a annoncé l'ouverture d'un bureau en Grèce, devenant ainsi la première compagnie étrangère de réassurance à s'établir dans ce pays.

La Münchener Rück opère dans plus de 140 pays. L'encaissement des primes de la société, au cours de l'exercice 1988-89, s'est élevé à plus de 12,4 milliards de DM, dont près de la moitié provient des affaires souscrites à l'étranger.

XIII. Réforme française du droit des assurances

À l'instar du droit québécois sur les assurances, qui fait présentement l'objet d'un projet de réforme qui devrait se concrétiser en 1993, l'Assemblée nationale française étudie actuellement un projet de réforme du droit des assurances qui serait en vigueur d'une part le 1^{er} mai 1990, en ce qui concerne les dispositions relatives aux contrats d'assurance et à la protection des assurés, et d'autre part le 1^{er} juillet 1990, quant à certaines autres dispositions.

Le texte législatif proposé compterait environ une soixantaine d'articles. Parmi les objectifs préconisés dans le cadre de cette loi, mentionnons l'adaptation du code actuel des assurances au marché unique européen, la création d'un environnement favorable, en France, pour aborder la concurrence européenne et le renforcement de la protection des assurés. Le texte de loi comprend les six titres suivants :

- I. - Dispositions relatives à la libre prestation de services en assurance de dommages
- II. - Dispositions relatives à l'assurance de protection juridique
- III. - Dispositions relatives aux contrats d'assurance et à la protection des assurés
- IV. - Dispositions relatives aux entreprises d'assurances
- V. - Le contrôle des entreprises d'assurances
- VI. - Dispositions diverses

99

XIV. Drame à l'École polytechnique de Montréal, le 6 décembre 1989

Quatorze jeunes filles tuées et treize blessés : quel triste bilan! Il est désormais scellé en nous, comme un destin collectif, comme un fait historique, en ce dernier mois de la décade quatre-vingt, le massacre du 6 décembre 1989 à l'École polytechnique. Douleur des proches, consternation et incompréhension de tous devant un acte aussi horrible qu'absurde, si imprévisible à la collectivité, mais qu'on dit avoir été prémédité par son auteur, méthodique, déterminé, réfléchi. N'a-t-il pas écrit une note avant la tuerie, sur son ressentiment envers les féministes en général, et envers certaines femmes bien identifiées?

Par malheur, les quatorze jeunes filles, très douées, ne se trouvaient pas dans ce lieu par hasard, mais pour y terminer la session et passer les examens du semestre.

À cette date, l'École était bourdonnante d'activités scolaires et parascolaires, et la population étudiante était à son plein, sans compter les professeurs et les membres du personnel. Ce drame affreux vient d'ajouter les noms des quatorze victimes au martyrologe déjà si long de la violence humaine.

Les corps ont été exposés en chapelle ardente dans le hall d'honneur du pavillon principal de l'Université de Montréal. Des funérailles collectives ont été célébrées le 11 décembre 1989 à la basilique Notre-Dame.

La Revue désire exprimer ses vives condoléances aux familles éprouvées par cette tragédie et aux amis des victimes.

Garanties particulières

par

Rémi Moreau

XXVIII. Le virus informatique est-il un risque assurable?

On a beaucoup parlé récemment du virus informatique, notamment celui appelé *Datacrime* et qui, le vendredi 13 octobre, devait rendre amnésique près de 25 millions de micro-ordinateurs IBM dans le monde. Il n'en fut rien, du moins pas cette fois, car il existerait plusieurs autres types de virus, identifiés ou non, dans de nombreux pays.

101

En fait, on peut définir simplement l'expression *virus informatique* comme suit : intrusion parasite glissée dans une disquette et qui, introduite dans l'ordinateur, anéantit son unité centrale et contamine ou détruit totalement ou partiellement les programmes. Le virus informatique résulte essentiellement d'actions criminelles, frauduleuses ou malhonnêtes conçues pour paralyser le parc micro-informatique d'un pays, d'une ville ou d'une société.

Le virus informatique est-il un risque assurable? Oui, selon certains assureurs, mais à certaines conditions; non, selon d'autres, ce risque n'étant assurable qu'en vertu de formulaires particuliers.

Nous tenterons de passer brièvement en revue certains modèles de formulaires et de faire le constat des garanties accordées.

Assurance informatique dite *tous risques*

Au niveau des polices usuelles d'assurance informatique, la garantie est généralement limitée à l'endommagement physique ou tangible des biens assurés, appareils ou logiciels. Bien que certaines garanties additionnelles soient octroyées cas par cas, notamment les frais reliés à la malfaçon, on peut constater que les dommages financiers inhérents à la contamination de programmes, sans que les biens assurés ne soient physiquement endommagés, ne sont pas assurables. À l'inverse, seraient assurables les actes de sabotage ou de vandalisme qui endommagent les biens.

Voici ce qu'en dit M. Michael Schachner dans un article paru dans *Business Insurance* (24 juillet 1989) et intitulé "Damage from computer virus insurable":

"Most electronic data processing insurance policies, which usually are written on inland marine insurance forms, cover damage due to computer viruses under the policies' malicious mischief clauses. However, many of these policies carry exclusions. For example, viruses implanted by management personnel or the accidental introduction of a virus to an RMIS through contaminated software may be excluded..."

102

"While the majority of EDP/policies make no specific reference to computer viruses, most indemnify policyholders for damage due to vandalism and malicious mischief caused by both in-house and outside parties."

Signalons que les dommages faits intentionnellement ou malhonnêtement font l'objet d'une exclusion si ceux-ci originent d'actes posés par le personnel de direction de l'assuré.

Il importe donc de bien identifier, d'une part, la cause des dommages et, d'autre part, la portée d'éventuelles restrictions ayant trait à toute contamination de programmes.

Assurance informatique des risques frauduleux

Toutefois, il existe sur le marché un formulaire spécialement conçu par Lloyd's et révisé en 1983, lequel couvre les risques criminels ou frauduleux à l'encontre des systèmes informatiques. La police, très flexible, comporte sept garanties pouvant être souscrites distinctement.

D'autres polices offrant des garanties globales, y compris dans le cas d'intrusions malhonnêtes venant de l'extérieur, sont également disponibles sur le marché. Toutefois, ces polices sont conçues spécialement pour les institutions financières et peu d'entreprises commerciales ou industrielles posséderaient cette garantie, à notre avis.

Assurance de la malhonnêteté des employés et de la perte d'argent et de valeurs négociables (D.D.D)

La police D.D.D. (*Détournement, Disparition, Destruction*) ne pourrait s'appliquer, aux conditions de la police, qu'aux pertes causées par des actes malhonnêtes commis par les employés de l'assuré. Toute fraude ou

malhonnêteté originant de l'extérieur de l'entreprise est systématiquement exclue.

Assurance de responsabilité civile générale

La garantie couvre les dommages corporels ou matériels encourus par des tiers en conséquence de la responsabilité civile de l'assuré. Les dommages matériels encourus par des tiers comprennent également, aux termes de la police, la perte d'usage de biens endommagés ou de biens non endommagés découlant d'un accident ou d'un événement.

Une cour d'appel de l'État du Minnesota vient de rendre un jugement selon lequel l'assurance de responsabilité civile était applicable à une réclamation d'un tiers fondée sur une perte d'usage, suite à la disparition «accidentelle» des informations contenues dans un logiciel :

103

"The appellate court concluded that the loss of use claimed here arising from the accidental or mistaken erasure of the computer information constituted 'property damage' that was caused by an 'accidental event' within the coverage of the policy. Furthermore, the court said that such a claim was not excluded under a 'work product or business risk' exclusion. The trial court decision was affirmed." (Magnetic Data Inc. vs. St. Paul Fire & Marine Insurance Co., Court of Appeals of Minnesota, Oct. 18, 1988. [BI/16 Oct. 89]).

Pour rattacher l'essentiel de ce jugement à nos propos, il faut en conséquence :

- identifier l'auteur du virus;
- établir sa responsabilité;
- mettre en cause son assurance responsabilité, s'il y a lieu, laquelle ne répondra que des dommages accidentels, c'est-à-dire les dommages que l'assuré n'a ni prévus ni voulus.

En résumé, le virus informatique est un risque acceptable à certaines conditions et les conséquences financières qui en résultent peuvent faire effectivement l'objet de certaines garanties. Si cet aspect inquiète certains responsables d'entreprises, il est donc suggéré qu'ils obtiennent de leur courtier les conseils nécessaires afin d'intégrer cette garantie, s'il y a lieu, à leur portefeuille d'assurance.

Chronique de documentation

par

G.P. et R.M.

I. *Le Paysage dans la peinture au Québec*, par Guy Boulizon, aux Éditions Marcel Broquet Inc., Candiac

Dans la collection *Rétrospectives de l'art*, les Éditions Marcel Broquet présentent un fort bel album que M. Guy Boulizon consacre au paysage dans la peinture au Québec. Son étude va des *Petits Pêcheurs* de Napoléon Bourassa, datée de 1860, à *Terre ardente* de Suzanne Olivier (1982), en passant par les toiles de Suzor-Côté, de Pellan, de Riopelle et de plusieurs autres artistes. Voici comment l'auteur présente son livre, qui est précédé d'une préface de M. Jacques-Yvan Morin :

«Ces paysages, dans leur diversité extrême, se complètent, s'opposent, se recourent. Sous ce thème, souvent considéré comme irrémédiablement bourgeois et esthète, le moins bon côtoie le meilleur : chez certains, soumission aveugle aux conventions paysagistes; chez d'autres, désir – parfois accompli – de leur échapper. C'est le lieu des tensions passionnantes (et parfois passionnées) entre le moderne et le traditionnel.»

Il y a là un bien bel album.

*

Autrefois, on s'habillait à Hong Kong par l'intermédiaire d'un tailleur itinérant qui, à Montréal, prenait la commande au Windsor, cet hôtel d'un autre âge. Maintenant, les éditeurs de l'album s'adressent à un grand imprimeur de l'actuelle colonie anglaise qui, en 1997, reviendra à la Chine. Le résultat que j'ai sous les yeux est excellent. Y a-t-il là une prémonition de ce que sera la concurrence demain, tant au point de vue qualité que prix?

II. ***L'Action Nationale*, 82, rue Sherbrooke ouest, Montréal, volume LXXIX, numéro 10, décembre 1989**

L'Action Nationale poursuit son étude de la population du Québec, de son état actuel et de son avenir. Dans le numéro 10, on trouve d'excellents articles sur l'aspect *immigration*. Je tiens à en mentionner deux en particulier :

- a) celui de M. Paul-André Comeau : «Des pistes à explorer en matière d'immigration»; et
- b) l'étude de M. Marc-Adélarde Tremblay : «Transactions sociales et conduites individuelles».

106

L'immigration est une question très grave pour le Canada français.

On doit remercier les éditeurs de *L'Action Nationale* d'y avoir consacré un numéro complet.

III. ***La Roue de la fortune*, par Pierre Moussa, chez Fayard, Paris**

Dans ce livre fort intéressant, M. Pierre Moussa a raconté sa vie de façon vivante. Né à Lyon, il en est parti bien avant la guerre de 1939 pour se préparer, à l'École normale de la rue d'Ulm, non à une carrière de financier mais de haut fonctionnaire de l'État. Ce n'est qu'assez longtemps après avoir occupé des postes prestigieux qu'il décida d'entrer à Paribas, ce grand établissement financier de Paris. Il présidait le groupe depuis plusieurs années quand, en 1981, le gouvernement français décida de le nationaliser. C'est alors que la roue de la fortune commença de tourner. Presque tout avait réussi à M. Moussa jusque là, mais comme il s'opposa au mouvement d'étatisation, on lui imposa des sanctions sévères qui le poussèrent à s'exiler et à fonder un groupe nouveau en Angleterre. Entre autres choses, ce qui nous intéresse particulièrement, M. Moussa raconte les excellentes relations qu'il a eues avec M. Paul Desmarais et Power Corporation au cours de sa présidence.

À travers les événements qui nous sont racontés, on suit la carrière d'un grand financier qui accepte de parler de son entreprise et du milieu, en toute franchise et avec une grande abondance de détails. Sous nos yeux attentifs, l'auteur présente un certain nombre d'opérations auxquelles il a assisté. Ainsi, on aperçoit le fonctionnement de ces opérations financières qui, presque toujours, se font dans le silence, derrière des portes closes.

IV. *La Machine aux milliards*, par Mario Pelletier, aux Éditions Québec Amérique, Montréal

Compris dans la collection *Succès d'Amérique*, sous la direction de M. Daniel Larouche, le livre raconte l'histoire de la Caisse de dépôt et placement du Québec de façon fort intéressante. Créée en 1965 pour centraliser le placement des sommes qui lui étaient confiées par certains services du gouvernement du Québec, comme les rentes viagères et le régime de l'assurance-automobile, la Caisse gère maintenant plus de trente milliards de dollars. Aussi compte-elle parmi les établissements financiers les plus importants de la province. Grâce à l'esprit qui l'a animée jusqu'ici, elle a été le gardien principal des fonds de l'État; à partir d'un certain moment, elle a également joué le rôle d'animateur auprès d'un bon nombre d'entreprises privées de la province. C'est ainsi que la Caisse a joué un rôle de premier plan dans le financement de certains groupes comme Provigo et, plus récemment, dans l'achat des établissements Steinberg, opération qui lui a permis d'étoffer son portefeuille immobilier. Notons aussi qu'elle a contribué à former une équipe de gestionnaires. Cela, il ne faudrait pas l'oublier.

107

V. *Empire of the Bay*, par Peter C. Newman, chez Madison Press Books, Toronto

Newman a été un grand journaliste qui a travaillé d'abord au Toronto Star et chez Maclean's; à la fin de sa carrière, il s'est intéressé à l'histoire et, en particulier, à celle des *Gentlemen Adventurers of the Hudson Bay*, à qui l'Angleterre avait accordé un immense territoire, un monde. Pendant longtemps, leurs établissements ont couvert ce que l'on appelle maintenant le Grand Nord et l'arrière-pays. Ils ont eu maille à partir avec les autres grands marchands de fourrures, qui s'étaient attaqués au marché des pelleteries par la voie du Saint-Laurent et de ce qui devait devenir, par la suite, les provinces de l'Ouest du Canada. Quand ces marchands cédèrent leur commerce aux *Gentlemen Adventurers*, graduellement l'entreprise se développa et devint *The Hudson Bay Company*. Ses affaires évoluèrent au XIX^e siècle. Elle devint non seulement un grand centre de fourrures ayant de multiples postes un peu partout au Canada, mais encore un groupe qui comprit, au XX^e siècle, de grands établissements commerciaux. C'est alors qu'on y ajouta une chaîne de magasins à rayons et qu'on imagina d'autres initiatives qui affaiblirent la Compagnie momentanément.

L'ouvrage est magnifiquement illustré de photographies et de reproductions de peintures, ainsi que de documents. Cette partie du livre est l'oeuvre de Kevin Fleming.

Il s'agit là d'un bel ouvrage, fort bien présenté, sur un grande aventure commerciale commencée au XVII^e siècle et qui n'est pas près de se terminer.

Dans le cas de l'album de M. Guy Boulizon sur la peinture du paysage au Québec, nous avons signalé qu'il avait été imprimé à Hong Kong; celui de M. Newman l'a été en Italie. Le coût est sans doute la raison principale, car faire imprimer des livres de cette qualité à l'étranger doit présenter de très nombreux problèmes.

VI. *La Chirurgie à l'Hôtel-Dieu de Montréal, au XIX^e siècle, par Pierre Meunier, aux Presses de l'Université de Montréal, Montréal*

108

Il y a quelques années, j'ai abordé assez témérairement l'enseignement de la médecine à Montréal. Entre autres choses, j'ai signalé que les bonnes soeurs de l'Hôtel-Dieu n'ont pas voulu accepter les étudiants en médecine dans leur établissement tant que l'évêque de Montréal n'est pas intervenu. Il leur a dit à peu près ceci :

«Mes soeurs, je comprends très bien que vous n'aimiez pas accueillir dans votre maison des jeunes gens brouillons et parfois tapageurs. D'un autre côté, il faut que vous compreniez que ces étudiants ont besoin de voir des malades pour les soigner autrement que par le truchement des macchabées que, souvent, ils vont déterrer avec la complicité de leurs maîtres. Il faut donc que vous les acceptiez, même si, encore une fois, cela ne vous plaît guère.»

Elles le firent vers 1847.

L'auteur du livre, le docteur Pierre Meunier, traite le sujet avec une grande précision. Il retrace l'histoire de la chirurgie et de la médecine à Montréal, à travers celle de l'Hôtel-Dieu, en particulier, celle aussi de l'École de médecine et de chirurgie⁽¹⁾ affiliée à l'université de Cobourg et celle de l'Université M^cGill.

(1) Aussi connu sous le nom d'École Victoria et, au début, de St. Lawrence School.

De la vieille ville, l'hôpital se transporta à ce qui devait être, par la suite, l'avenue des Pins. Les soeurs hospitalières de Saint-Joseph s'installèrent dans leur nouveaux locaux, derrière leur grille. S'y formèrent rapidement des gardes-malades et des médecins. C'est là également que la technique chirurgicale et médicale trouva ses règles nouvelles, à partir du moment où l'on fit la chasse aux microbes et à l'infection et que, bientôt, on innova en technique chirurgicale.

*

J'aimerais rattacher à ce livre fort intéressant les initiatives de mon père. Revenu de la faculté de médecine et de l'Institut Pasteur de Paris vers la fin du XIX^e siècle, il était attaché à l'hôpital Notre-Dame, si parfois il opérait à l'Hôtel-Dieu. Un jour, dans le grand amphithéâtre de l'Université Laval à Montréal, où il enseignait, il prononça une conférence sur les «conquêtes de la chirurgie avec les découvertes de Pasteur». À Montréal, on pratique aussi les méthodes nouvelles et on lutte contre l'infection avec l'asepsie et l'antisepsie. De temps à autre, mon père va opérer à l'Hôtel-Dieu où on ne lui demande qu'une chose, apporter ses instruments. Tout petit bonhomme, je me rappelle les avoir portés à la salle d'opération pour qu'on les prépare pour l'opération du lendemain. Mais cela est une autre histoire, en marge de celle de l'Hôtel-Dieu et de l'évolution de la médecine et de la chirurgie à Montréal.

109

VII. *Plan d'ensemble 1989, Plan d'évaluation de la recherche au Canada, Plan de promotion de la femme dans les arts, les lettres et les sciences, Société royale du Canada, Ottawa*

La Société royale du Canada présente ces trois projets d'étude qui se poursuivront au sein de la Société royale du Canada d'ici quelques mois. Dans son *Plan d'ensemble 1989*, la Société met au programme diverses questions que voici :

- le multiculturalisme et l'avenir du Canada;
- la recherche spatiale au Canada – examen détaillé de son avenir;
- la biologie et l'avenir de l'humanité (les questions morales, génétiques et autres; et
- les contraintes imposées à la liberté scientifique.

Depuis un an, la Société a précisé davantage les études qu'elle entend faire. Il y a une initiative fort intéressante car les équipes sont formées de spécialistes. Nous l'en félicitons.

VIII. «L'Élaboration des politiques en matière d'environnement»

Voici un document d'étude, dans le cadre de la *Série protection de la vie*, préparé par T.F. Schrecker à l'intention de la Commission de réforme du droit du Canada. L'auteur aborde, en cinq chapitres, l'ensemble du processus par lequel sont élaborées les lois et les politiques en matière de protection de l'environnement. Toutefois, de souligner l'auteur, les politiques ne sont pas arrêtées seulement par les pouvoirs publics, mais sont l'objet de nombreuses autres influences, notamment le rôle joué par les sociétés commerciales, qui est décrit au chapitre IV.

110

Faut-il préciser, cependant, que les intérêts politiques ne coïncident pas toujours avec les impératifs commerciaux ou industriels, quoique de nombreux exemples témoignent du rôle des sociétés multinationales en vue d'influer sur les politiques relatives à l'environnement.

IX. L'enjeu de 1992 (marché unique européen) est double pour les grands courtiers Internationaux

- Un enjeu de faire librement des affaires dans tous les pays de l'Europe des douze, dont les services et produits financiers seront distinctifs d'un pays à l'autre.

"Freedom of services means that insurance companies will be able to transact business anywhere in Europe on terms approved in their home territory and policyholders could buy whatever they wanted. It would not, therefore, be obligatory to have a branch in each country." [Extrait d'un article intitulé « Insurance Consultant Says Dublin Offers Opportunities for Insurers Interested in Preparing for 1992», rédigé par Dermot Clarke et publié dans *International Insurance Monitor*, Vol. 42, No. 2, 1989.]

- Un enjeu de répondre adéquatement aux besoins des clients face à l'évolution et aux changements radicaux qui s'annoncent au niveau de leurs opérations et des risques nouveaux en jeu.

"Brokers will have to demonstrate European-wide capabilities to respond actively to the changing needs of their clients... in what we expect will be a radically different business environment." [Robert V. Hatcher Jr., Johnson and Higgins Chairman, *International Insurance Monitor*, Vol. 42, No. 2, 1989.]

X. L'Information, une valeur sûre pour l'entreprise

La Corporation des bibliothécaires professionnels du Québec vient de publier cette brochure dont l'objectif est «de sensibiliser les décideurs au lien étroit qui unit l'information sagement gérée au développement économique en général et à celui de l'entreprise en particulier».

Voici certains thèmes abordés :

- Quelques notions sur la valeur économique de l'information
- Croissance et utilisation de l'information scientifique et technique : la valse des millions
- Engager un spécialiste, mais lequel?
- Les centres de documentation d'entreprises : un retard à rattraper
- Plus-value du sixième type

La réalisation de cette brochure a été possible grâce à l'appui des entreprises suivantes : Alcan, Bell Canada, Inform II-Microfor, Merk Frosst Canada Inc., Service d'information documentaire de l'École polytechnique (SIDEP) et Sobeco.

XI. *L'intensité de l'obligation juridique ou des obligations de diligence, de résultat et de garantie*, par M^e Paul-André Crépeau, directeur du Centre de recherche en droit privé et comparé du Québec, aux Éditions Yvon Blais Inc.

Nous laissons à l'auteur le soin de résumer son livre. Voici un bref extrait de l'avant-propos :

«Cette étude est destinée, en substance, à faire partie d'un *Traité sur les obligations* dans le cadre d'un projet de *Traité de droit civil du Québec* que le Centre de recherche en droit privé et comparé du Québec a lancé, il y a quelques années, pour tenir compte de la réforme, en cours, du droit civil québécois.

L'auteur s'inspire, notamment, de divers thèmes de réflexion qu'il a déjà exposés dans son cours sur les obligations dispensé d'abord à l'Université de Montréal (1955-1959), puis, depuis trente ans, à l'Université McGill ou qu'il a déjà publiés en matière d'obligations. Il a voulu ici, en les actualisant, les regrouper, les compléter en vue de généraliser l'application de la trilogie de l'intensité à l'ensemble des obligations juridiques.»

XII. *Le guide [français] de l'assurance - Assurances et entreprises, 1990. Une publication de Marketing Finance S.A., holding de presse professionnelle*

Référence, le Journal de l'assurance, a préparé ce *Guide de l'assurance 1990* qui contient les informations essentielles sur le marché de l'assurance en France et sur les compagnies, mutuelles, institutions retraite et prévoyance et cabinets de courtage.

On y retrouve les branches suivantes :

- Assurance de biens
- Assurance de personnes
- Assurance crédit-caution
- Assistance
- Courtage

Nombre d'agences par société, principaux directeurs et responsables, adresses utiles, chiffres du dernier exercice, en bref une mine de renseignements présentés dans un livre attrayant et de bon goût.

Chronique juridique

par

Rémi Moreau

Assurés nommés et Innommés : leurs droits et obligations réciproques

1. Introduction

L'une des caractéristiques fondamentales du contrat d'assurance est d'être un contrat dit *personnel*. Ceci est d'ailleurs consacré par certains principes, notamment l'intérêt assurable, la bonne foi et le transport de l'assurance, valide à condition d'être autorisé par l'assureur. L'assuré, partie dans un contrat d'assurance, n'est pas un mot limitatif : il comprend l'assuré désigné ou nommé, aussi appelé le preneur, dans l'optique de l'article 2476 C.c., c'est-à-dire la personne qui demande l'assurance soit verbalement, soit au moyen de la proposition.

On comprendra ainsi que les droits de l'assuré ne s'arrêtent pas aux seuls droits du preneur mais à divers bénéficiaires, notamment tous les assurés nommés ou coassurés, tous les assurés innommés au sens de la définition du mot *assuré* dans une police et, enfin, les bénéficiaires, tels les créanciers hypothécaires ou autres.

Si un assuré nommé est une corporation, de nombreux individus font en sorte que cette corporation, personne morale, puisse opérer : les administrateurs, les dirigeants, les actionnaires, les cadres et les employés.

Plusieurs questions se posent, auxquelles nous tâcherons de répondre :

- L'acte criminel d'un individu corporatif fait-il perdre le droit de la corporation à recevoir un éventuel bénéfice d'assurance?
- Quels sont les droits de chaque assuré, individuellement?
- Dans quelle mesure les moyens d'exception que l'assureur peut faire valoir contre l'assuré nommé sont-ils opposables aux autres personnes assurées ou aux autres intéressés?

2. Les droits distinctifs de chaque assuré

Le Code civil contient certains principes, tels que l'obligation de l'assureur d'indiquer à la police :

«le nom des parties au contrat et des personnes à qui les sommes assurées sont payables, ou un moyen de les identifier;» [Art. 2480 (a) C.c.].

Il s'agit là d'une indication générale qui marque le souci du législateur de sécuriser les personnes qui ont droit au bénéfice d'assurance. Pour tenter d'interpréter toute l'étendue du mot *assuré*, il importe toutefois de se référer au contrat d'assurance.

114

En assurance de dommages, on retrouve généralement, au niveau de la désignation des assurés nommés, la particule *et/ou*, particule qui peut aider à reconnaître le caractère pluraliste et distinctif de plusieurs assurés, selon le professeur Jean-Guy Bergeron⁽¹⁾, interprétant l'affaire *Higgins*. On constate la volonté de l'assureur d'assurer individuellement les coassurés. Ce serait toutefois le cas, selon M^e Louis-Philippe Pigeon⁽²⁾, même en l'absence du *ou*. L'éminent juriste n'est pas tendre devant l'utilisation de «cette conjonction qui n'en est pas une et qui répugne au génie de la langue, aussi bien en anglais qu'en français».

Il faut se référer principalement aux dispositions générales de la police pour avoir une idée plus exacte de ce qu'implique le fait de considérer chaque assuré distinctement. À titre d'exemples, voici des mentions pouvant apparaître dans certaines polices :

- les actes ou l'omission d'un assuré, qui auraient pour effet de rendre la police nulle, auront effet seulement sur les droits de cet assuré et ne pourront porter préjudice aux autres assurés (assurance de biens);
- l'assureur renonce aux recours qu'il pourrait exercer contre l'une ou l'autre des parties assurées ou même contre des tiers (assurance de biens);
- ne sont pas opposables aux créanciers hypothécaires les actes, négligences ou déclarations... non plus que les aggravations des risques déclarés (garantie hypothécaire);

(1) *Revue du Barreau*, tome 47, n° 5, nov./déc. 1987.

(2) *Rédaction et interprétation des lois*.

- la clause dite «Individualité de la garantie» stipule un droit de recours entre coassurés, sans que le montant d'assurance en soit pour autant augmenté, de sorte que chaque assuré est considéré comme un tiers en cas de réclamation présentée par lui contre un autre assuré (assurance de responsabilité civile générale).

En résumé, sur le plan rédactionnel du contrat, il semble que l'intention de l'assureur est de privilégier les droits individuels et distinctifs de chaque assuré.

3. Les obligations respectives de chaque assuré

Le principe d'individualité des assurés qui ressort de la partie qui précède contient en lui le corollaire indispensable : si chaque assuré, individuellement, a des droits, il a aussi des obligations.

115

Avant la prise d'effet de la police

Il incombe au preneur de déclarer à l'assureur les circonstances connues de lui. Toutefois, selon l'article 2485 C.c., tout assuré serait également assujéti à une telle déclaration initiale, si «l'assureur le demande». La sanction prévue, en cas de fausse déclaration, est édictée à l'article 2487 C.c. : «la nullité du contrat, même en ce qui concerne les sinistres non rattachés aux risques ainsi dénaturés».

L'obligation de déclarer les risques assurables d'une entreprise incomberait normalement à un dirigeant ou à une personne déléguée par lui.

Une fausse déclaration du représentant attitré du preneur pourrait-elle invalider tout le contrat et, de ce fait, être opposable à tous les autres assurés? Nous croyons que oui, en nous référant à l'article 2487 qui précise bien que les fausses déclarations, tant du preneur que de l'assuré, entraînent à la demande de l'assuré la nullité *ab initio* du contrat. Toutefois, nous croyons que l'assureur ne pourra invoquer la sanction ultime que si cette fausse déclaration émane d'une personne dirigeante au sein de la corporation ou de la personne physique habilitée à titre de preneur.

Pendant la période de garantie

D'une part, si l'assureur précise formellement un certain nombre d'obligations, le manquement à ces obligations suspendrait la garantie, au sens de l'article 2489 C.c., et cette suspension affecterait tous les assurés.

D'autre part, nous croyons que ce n'est qu'au moment où le contrat est pleinement en vigueur que le caractère distinct entre chaque assuré joue

entièrement. Illustrons ce propos par deux exemples : le cas de la faute intentionnelle et le cas de l'aggravation du risque en cours de contrat.

La faute intentionnelle de l'assuré permet à l'assureur de nier toute garantie au contrat, suivant l'article 2563 C.c. Il est clair que l'assuré nommé perd tout bénéfice d'assurance lors d'un sinistre, si un tel sinistre est dû à l'acte intentionnel de ce dernier. Il est clair également, suivant une jurisprudence bien établie, que la nullité *ab initio* d'un contrat vicie à la source le contrat, tant vis-à-vis de l'assuré nommé que vis-à-vis des autres assurés ou bénéficiaires. Les autres assurés et les créanciers ne seraient protégés, en cas de faute intentionnelle de l'assuré principal, et cette faute ne pourrait leur être opposable que si le contrat d'assurance a pris naissance. Ainsi, dans *J.A. Madill c. Maurice Lirette*⁽³⁾, M. le juge Bisson exprime :

116

«En effet, la nullité *ab initio* de la police obtenue par l'assuré entraîne la déchéance des bénéfices consentis au créancier hypothécaire. L'accessoire suit le principal.»

Dans tous les autres cas, nous sommes d'avis que la faute intentionnelle d'un assuré n'aurait aucun impact sur les autres assurés, puisque la faute d'un assuré est intimement liée à cette personne.

Dans le cas d'une entreprise assurée, la faute intentionnelle d'un dirigeant ou d'un actionnaire majoritaire ferait perdre le bénéfice d'assurance vis-à-vis de la corporation seulement et non vis-à-vis d'autres personnes assurées, notamment les individus qui forment cette corporation ou les autres personnes agissant en dehors de cette corporation.

En ce qui concerne les aggravations de risque en cours de contrat, nous croyons, pour le motif énoncé plus haut, à savoir le caractère distinctif de chaque assuré, qu'on ne puisse leur opposer que les aggravations dont ils ont connaissance.

Lors d'un sinistre

L'article 2572 C.c. énonce clairement que l'assuré ou tout intéressé doit donner l'avis de sinistre requis. C'est donc reconnaître ici, une fois de plus, pensons-nous, le caractère individualiste du contrat.

Si l'assuré désigné est une corporation, l'avis pourra être donné verbalement par un dirigeant ou par la personne responsable des assurances. Mais ici, nous comprenons que tout intéressé peut donner cet avis, de sorte

(3) (1987) R.J.Q. 993 à 1008.

que tout employé pourrait donner l'avis de sinistre à l'assureur au lieu et place d'un responsable et, en tel cas, l'assureur ne pourrait invoquer l'irrégularité de l'avis. Ce qui importe ici est que l'avis soit donné, peu importe par qui.

Signalons, outre le défaut d'aviser l'assureur du sinistre en temps utile, qu'il existe aussi une autre grande exception postérieure au sinistre : la déclaration mensongère. Si, après un sinistre, un actionnaire majoritaire ou un dirigeant faisait une déclaration mensongère, cette fausse déclaration lierait la corporation, à moins d'un énoncé distinct dans la police, mais une telle fausse déclaration venant d'un employé n'aurait plus d'incidence vis-à-vis de la corporation.

117

En ce qui concerne les coassurés ou les assurés innommés, comme tout intéressé peut donner l'avis de sinistre, ils ont intérêt à donner cet avis, dans la mesure où ils ont connaissance du sinistre. Si un assuré innommé avise l'assureur du sinistre, il les avise pour tous les autres.

Si l'assuré désigné ou si aucun assuré n'exécute l'obligation d'aviser l'assureur, il nous paraît logique que même les coassurés ou les assurés innommés soient affectés par ce défaut car, à titre d'intéressés, ils avaient le pouvoir de donner l'avis requis. D'ailleurs, la jurisprudence que nous indiquons ci-après illustre cette idée que le défaut d'avis en temps utile pénalise tous les assurés.

En ce qui concerne le problème de la déclaration mensongère d'un sinistre, à l'inverse, nous ne croyons pas qu'une telle déclaration mensongère puisse avoir un impact négatif sur les autres assurés, pour les motifs explicités précédemment, à savoir que les autres assurés ont des droits distincts et autonomes. Ainsi, toute fausse déclaration de sinistre d'un assuré innommé lui fait perdre ses droits sans affecter les droits des autres.

Toute fausse déclaration par l'assuré désigné ou tout défaut d'aviser l'assureur rejaillit directement sur les droits des bénéficiaires de cet assuré désigné, à moins que les bénéficiaires ne soient protégés par une clause hypothécaire.

Par contre, une fausse déclaration d'un coassuré distinct ou d'un assuré nommé n'ayant pas pour effet de priver l'assuré désigné de ses droits, les droits des créanciers de cet assuré désigné seront également sauvegardés.

4. La jurisprudence

Sans entrer dans une jurisprudence exhaustive, qu'il nous suffise de mentionner brièvement, à l'appui de ces commentaires, la jurisprudence suivante :

- **Scott c. Wawanesa Mutual Insurance Co., Cour suprême du Canada, 15 décembre 1989**

Un incendie a été allumé délibérément par le fils, âgé de 15 ans, des personnes assurées. Ce dernier étant un assuré innommé au sens de la définition de la police, la Cour suprême, s'appuyant sur une clause d'exclusion visant «les actes délibérés de l'Assuré», donne raison à l'assureur qui niait la couverture sur la base de l'exclusion précitée.

La Cour suprême a donc rejeté l'appel par une décision majoritaire à quatre contre trois, le premier groupe ne voyant aucune ambiguïté au contrat et le second estimant que le contrat était ambigu.

Nous sommes étonnés de cette décision car l'intérêt des parents, ou de l'assuré nommé, était séparé et distinct de celui du fils. Est-ce donc dire qu'un enfant de sept ans qui mettrait le feu délibérément ou qu'une autre personne assurée de moins de 21 ans, dont un assuré a la garde (exemple : famille d'accueil) ferait perdre tout droit à l'assurance? En toute déférence, nous croyons que la faute intentionnelle ne concerne que son auteur, et il est malheureux de constater que les droits distincts des autres assurés en soient amoindris.

- **Groupe Desjardins Assurances Générales et une autre c. Gisèle Gauthier et autres, Cour supérieure, 22 avril 1986**

Dans cette cause, le juge Bergeron a pu conclure que la définition du mot *assuré*, dans la police d'assurance des particuliers, comprend le conjoint de l'assuré désigné si les deux ont un domicile commun, même si le conjoint travaille et réside dans une autre province.

- **Canadian Home Insurance Co. c. Piandres, Cour d'appel, 1986**

Le tribunal, appelé à se prononcer sur l'effet de l'omission d'un avis de sinistre, renversa un jugement de la Cour supérieure qui avait conclu que si l'assuré avait perdu son droit au bénéfice d'assurance à la suite de son défaut d'aviser l'assureur du sinistre, l'assuré innommé (conducteur d'une calèche à qui on reprochait d'avoir causé préjudice à autrui) ne devait pas souffrir de ce défaut d'avis.

La Cour d'appel, au contraire, exprima que l'assuré inconnu, qui est couvert par la police, était également assujéti à la condition de la police relative à l'avis de sinistre. Le défaut d'avis de sinistre de l'assuré désigné fut opposable à l'assuré inconnu.

• *Régie des Installations Olympiques c. The Continental Insurance Co., Cour supérieure, 30 janvier 1978*

Le tribunal devait se prononcer sur l'effet d'un avis de résiliation d'une police d'assurance de responsabilité civile, envoyé par l'assureur à un seul assuré désigné et non à tous les assurés nommés dans la police.

Sous la rubrique «Nom de l'Assuré» contenue dans la police, on pouvait y lire plus d'une dizaine d'assurés identifiés. Ayant posté un avis de résiliation au seul assuré désigné en premier dans la police, l'assureur soutient s'être conformé en tous points aux conditions de la police et que l'avis de résiliation est suffisant pour annuler la police.

119

La condition de résiliation invoquée par l'assureur se lit comme suit :

«La compagnie peut résilier la présente police en postant à l'assuré désigné en premier, à l'adresse donnée dans la police, un préavis d'au moins trente jours.»

La question soumise à la Cour, dans le cadre d'une requête pour jugement déclaratoire, se résume à interpréter l'expression «l'assuré désigné en premier». S'agit-il, en conséquence, du premier nom qui apparaît dans les «Déclarations», comme le prétendait l'assureur, ou encore de l'ensemble des personnes désignées au commencement de la police, dans le paragraphe intitulé «Nom de l'Assuré», comme le soutenait la requérante?

Le tribunal a pu constater qu'un avenant spécifique de la police (Avenant 3) prévoyait l'appellation «assuré principal» pour tous les assurés mentionnés dans cet avenant. En conséquence, la Cour a retenu que l'avis de résiliation par l'assureur devait être posté à la Ville de *** (à titre d'assuré désigné) et à l'assuré principal (ce qui incluait tous les assurés nommés dans l'avenant).

Le jugement cite, à cet effet, une jurisprudence américaine (faute de jurisprudence canadienne sur le sujet) stipulant «que les assurés nommés dans la police doivent tous recevoir l'avis d'annulation pour que celle-ci soit effectivement annulée».

- **116263 Canada Ltée c. American Home Insurance Co. et Victoria Insurance Co. of Canada , Cour supérieure, 1987**

À la suite d'un incendie à l'hôtel de la demanderesse, les assureurs refusèrent de payer en alléguant la faute intentionnelle de l'époux de la présidente de la demanderesse.

Il fut mis en preuve que celui-ci ne détenait aucune action dans la société demanderesse et n'était pas non plus un administrateur, mais qu'il était un employé. La présidente exerçait un contrôle véritable sur l'entreprise. Les assureurs furent donc tenus d'indemniser l'entreprise.

120

- **R. c. Fane Robinson (1941) c.c.c. 196**

Une compagnie n'est partie à une infraction criminelle que si celle-ci s'avère être le fait de sa tête dirigeante.

- **Higgins c. Orion Insurance Co. et al , 1985 , 1 L R 1- 1986 (Ontario C.A.)**

Le jugement rendu dans cette affaire confirme la possibilité que la faute intentionnelle ("*dishonest act*") d'un associé rejaillisse sur un autre associé, non fautif, concernant la perte de la marchandise. L'un des deux associés de la société avait mis volontairement le feu aux biens assurés de la société. Dans le cas de l'immeuble, la Cour a accordé à l'associé innocent une indemnité équivalant à sa part dans l'immeuble, suivant en cela une jurisprudence américaine. Il faut voir, de conclure le juge, la volonté d'un associé d'assurer son intérêt individuel.

Chronique économique

par

André Sirard⁽¹⁾

Mondialisation et volatilité accrue des marchés financiers

Au début de 1990, les marchés financiers ont fait montre d'une grande instabilité à l'échelle internationale :

- remontée substantielle des taux d'intérêt à court terme au Japon et en Allemagne de l'Ouest, forcée par les autorités monétaires de façon à freiner une croissance économique jugée trop rapide et, par conséquent, menaçante sur le plan de l'inflation;
- hausse marquée des rendements obligataires sur les titres japonais, européens et nord-américains, en raison d'un relèvement des anticipations inflationnistes;
- chute des indices boursiers sur toutes les principales places financières, sauf en Allemagne de l'Ouest;
- dépréciation notable des devises nord-américaines face au yen et aux principales devises européennes, notamment le mark allemand;
- recul prononcé du dollar canadien face au dollar américain par suite d'un desserrement temporaire, à la mi-janvier, de la gestion monétaire de la Banque du Canada, cela alors que la Réserve fédérale américaine interrompait sa politique de détente graduelle des conditions du crédit.

121

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

Cette instabilité des marchés financiers n'est pas un phénomène nouveau. Au cours des deux dernières décennies, période durant laquelle des montants toujours plus importants de capitaux ont été transigés sur les marchés internationaux, elle s'est en effet manifestée à plusieurs occasions. Il faut dire que les facteurs d'instabilité n'ont pas manqué durant cette période. En voici quelques-uns :

- 122
- abandon des principes de Bretton Woods en 1971, lequel mettait un terme au système monétaire de parités fixes pour permettre le flottement généralisé des monnaies;
 - chocs pétroliers (1973-74 et 1978-80) et inflation galopante;
 - resserrement monétaire par la Réserve fédérale suivie d'une récession sévère en 1981-82;
 - crise de la dette mexicaine en 1982;
 - appréciation marquée du dollar américain de 1982 à 1985;
 - persistance d'une inflation soutenue jusqu'en 1986;
 - fléchissement des prix pétroliers et de la devise américaine à partir de cette date;
 - période de désinflation jusqu'à une période récente en Amérique du Nord et pressions inflationnistes accrues au Japon et en Allemagne de l'Ouest;
 - effondrement des régimes communistes en Europe de l'Est et réunification possible de la R.F.A. et de la R.D.A.

La volatilité accrue observée sur le plan financier s'est révélée alors que les marchés des capitaux ont connu une phase de développement accéléré, particulièrement au cours des années 80. L'internationalisation des activités financières et l'insertion graduelle des marchés dans un concept global, l'accélération de la vitesse de circulation des capitaux, ainsi que la multiplication et la sophistication des instruments financiers véhiculant ces capitaux font état de ce développement rapide. La progression des mouvements internationaux de capitaux s'est avérée exceptionnelle au cours de la période considérée.

La grande sensibilité des capitaux internationaux aux divers développements économiques, financiers et politiques donne lieu occasionnellement à des mouvements souvent erratiques sur le marché des changes, lesquels perturbent à leur tour le niveau des taux d'intérêt et, conséquemment, les marchés boursier et obligataire. L'évolution des marchés financiers au

début de l'année courante en est un exemple. Dans un tel environnement, la tâche des autorités monétaires devient plus difficile. La plus grande mobilité du capital leur a imposé des contraintes nouvelles. La Banque du Canada l'a de nouveau constatée récemment lorsque le dollar canadien a enregistré des accès de faiblesse face à la devise américaine.

Malgré le ralentissement évident de la croissance économique au Canada, la banque centrale hésite à desserrer sa gestion monétaire en raison des sorties de capitaux internationaux pouvant en résulter, entre autres. Les facteurs fondamentaux, dont le déficit budgétaire et le déficit au compte courant, continuent d'être défavorables au dollar canadien. En dépit du niveau historiquement élevé des réserves officielles de liquidités internationales dont elle dispose, réserves utilisées au besoin pour intervenir sur le marché des changes et modérer par là de trop fortes fluctuations du dollar canadien, la Banque du Canada sait que sa capacité éventuelle d'intervention sur les marchés est limitée. En fait, les flux de capitaux sont parfois tellement importants qu'aucune banque centrale ne peut prétendre durablement infléchir l'évolution d'une devise.

123

Plusieurs facteurs expliquent l'étonnante progression des mouvements internationaux de capitaux au cours de la décennie 80. D'abord, l'internationalisation des échanges de marchandises n'a cessé d'évoluer à la hausse, occasionnant évidemment un mouvement dans le même sens du côté des capitaux. Les forts déséquilibres des paiements constatés entre plusieurs pays alimentent les flux de capitaux. Incidemment, les États-Unis, principal pays déficitaire, drainent une part substantielle des surplus dégagés par le Japon et l'Allemagne de l'Ouest.

Le facteur d'accroissement des échanges commerciaux ne s'avère pas suffisant toutefois pour expliquer la poussée des flux internationaux de capitaux. En fait, les flux de capitaux excèdent de beaucoup les flux commerciaux à l'échelle mondiale : plus de 400 milliards de dollars américains se transigent quotidiennement sur le marché des changes, comparativement à environ 12,5 sur le plan des opérations commerciales. Au cours des années 80, la progression des mouvements de portefeuilles financiers a largement surpassé celle des biens exportés par les principaux pays industrialisés. La « sphère financière » apparaît présentement déconnectée de la « sphère réelle », celle qui concerne les échanges de biens commerciaux et industriels. L'explosion des mouvements de capitaux internationaux résulte essentiellement de transactions strictement financières, lesquelles furent appuyées par le phénomène de la déréglementation des activités financières.

Sous l'impulsion des États-Unis, les gouvernements des principaux pays industriels ont amorcé, à partir de 1980, la déréglementation des marchés financiers. La déréglementation désigne le décloisonnement des institutions financières, la libre détermination des taux d'intérêt sur les marchés et la terminaison de l'encadrement du crédit et du contrôle des changes. Au Canada, les discussions entourant le démantèlement des frontières entre institutions financières continuent de retenir l'attention. La transformation du cadre institutionnel vise à rendre cette libéralisation plus efficiente sur le plan financier. Entre autres, la déréglementation a favorisé la désintermédiation (retrait des institutions bancaires comme relais entre prêteurs et emprunteurs) et la titralisation (conversion de crédits bancaires en titres négociables). Incidemment, un exemple canadien du phénomène de titralisation fut le lancement, en 1987, des titres hypothécaires LNH; ce produit financier négociable représente un placement dans un bloc de créances hypothécaires de premier rang sur les propriétés résidentielles; ces créances sont assurées par la SCHL, organisme du gouvernement du Canada.

Le décloisonnement des activités est un phénomène global. La mondialisation des échanges de capitaux y trouve ainsi sa pleine expression. L'interconnexion des marchés s'est activée. La moindre fluctuation sur un marché ou sur une place financière provoque une réaction simultanée des autres. Par ailleurs, il est maintenant possible aux entreprises de se procurer des capitaux partout à travers le monde. Auparavant, le système financier était cloisonné; il comportait des circuits de financement spécifiques et nationaux. Aujourd'hui, l'intégration a pris place; la concurrence entre les produits comme entre les places financières régit le système.

Globalement, l'évolution du système financier a été favorable aux entreprises. Grâce à la mondialisation et à l'interconnexion des marchés, les instruments financiers se sont adaptés aux nouveaux besoins de financement des entreprises. La désintermédiation, la multiplication des produits et la concurrence que se livrent les institutions financières créent une pression à la baisse sur les coûts de financement; plus efficaces sont devenus les marchés. Par ailleurs, les instruments de couverture à terme ont permis aux entreprises de se protéger de certains risques, tels ceux liés aux fluctuations des taux de change et des taux d'intérêt. À titre d'exemple, la Bourse de Montréal a procédé en septembre 1989 au lancement d'un contrat à terme sur obligations du gouvernement canadien. Un contrat à terme sur acceptations bancaires canadiennes se transige aussi à Montréal.

Bien qu'elle se soit avérée bénéfique pour les entreprises, la mutation de la sphère financière a généré, sur le plan macroéconomique, une

volatilité accrue des marchés financiers. La spéculation, notamment sur les marchés à terme où elle se trouve encouragée par un fort effet de levier, n'y est évidemment pas étrangère. L'activité spéculative n'est pas en soi déstabilisante; pour permettre l'isolement des risques, il est essentiel que des spéculateurs les assument. Cependant, elle a eu tendance avec le temps à prendre des proportions souvent jugées excessives, dépassant son rôle de simple contrepartie pour devenir une activité propre. Sur les marchés à terme, les positions prises par les intervenants sont de plus en plus risquées. Les transactions à très court terme ont pris une ampleur considérable. Par ailleurs, le moindre écart de cours entre deux places financières peut constituer une opportunité d'investissement et donner lieu à un déplacement rapide de montants énormes de capitaux. Aux États-Unis, les négociations assistées par ordinateur (*program trading*) ont amplifié le phénomène de l'instabilité. 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.

125

La mondialisation et l'interconnexion des marchés financiers peuvent conduire à des fluctuations d'ampleur imprévisible. Le krach boursier de 1987, le mini-krach d'octobre 1989 et la mauvaise performance des marchés obligataire et boursier au début de cette année le démontrent bien.

Le 13 février 1990

Études techniques

par

Rémi Moreau

I. Prévenir ou réduire les risques liés aux produits

La prévention des sinistres, en matière de responsabilité civile découlant des produits, constitue un défi pour le gestionnaire de risques dans une entreprise de fabrication. Le défi réside à différents paliers : diversité ou spécificité des techniques utilisées, matière même des opérations, quantité de la production, normes d'utilisation, et autres. L'assuré et l'assureur doivent s'interroger sur les moyens à prendre en vue de réduire la fréquence et la sévérité des sinistres, dont voici certains exemples :

127

- l'élaboration, la mise en place et le suivi d'un programme de contrôle de la qualité;
- l'examen en profondeur des plaintes de la clientèle;
- l'intérêt de mettre au point un ensemble de normes au niveau de la gestion, au niveau des opérations et au niveau des rapports entre patrons et employés;
- l'élaboration de politiques au niveau de la conception de produits qui tiennent compte des risques maximums possibles;
- l'étude approfondie des poursuites reliées aux réclamations des utilisateurs du produit.

II. Prévention des sinistres reliés à la responsabilité des administrateurs et des dirigeants d'entreprises

Le groupe d'assurances Chubb a publié, en 1988, un petit fascicule qui semble fort intéressant et utile aux administrateurs soucieux de prévenir les sinistres reliés aux actes ou aux décisions prises dans l'exécution de leurs fonctions.

Ce fascicule a été préparé par M^e Dan A. Baily, avocat de l'étude américaine Arter and Hadden. Voici la table des matières, que nous avons traduite en français :

Table des matières*Préface**Introduction**Principes généraux sur la responsabilité des administrateurs***Devoirs**

1. Devoir de diligence
2. Devoir de loyauté
3. Devoir de respecter la loi

128 Règle dite Business Judgement Rule*Composition du conseil d'administration*

1. Qualités requises
2. Indépendance dans l'administration
3. Nombre des membres du conseil
4. Normes d'auto-évaluation des membres

Aspects éducatifs

1. Programme factuel visant à renseigner les administrateurs sur la nature des opérations
2. Conseils juridiques
3. Programme de formation
4. Liste interne d'informations choisies

Actions à prendre par le conseil

1. Normes procédurales
2. Informations utiles sur les réunions
3. Procédure dans les assemblées et dans les réunions
4. Procès-verbaux

Pouvoirs de délégation

1. Les comités institués par le conseil
2. La délégation administrative
3. Moyens de défense à la suite d'une délégation de pouvoirs (*Reliance defense*)
4. Recommandations du conseiller juridique

*Conflits d'intérêt**Guide de prévention des sinistres concernant les risques spéciaux***Normes inhérentes aux valeurs mobilières**

1. Attribution des responsabilités
2. Protection des renseignements confidentiels

Prises de contrôle

1. Offre anticipée de prise de contrôle
2. Mesures à prendre

Réclamations et rapports entre patrons et employés

1. Programme éducatif de gestion de personnel
2. Documentation appropriée
3. Procédure de grief
4. Sens de la courtoisie envers les employés

Maximiser les mesures de protection

- Procédures internes d'indemnisation des administrateurs et des dirigeants
- Limitation des responsabilités
- L'assurance responsabilité des administrateurs et des dirigeants
- Sécurisation des documents corporatifs
- Vérifications juridiques (*Legal Audit*).

129

III. La souscription (*underwriting*) relève-t-elle de l'art ou de la science ?

Cette question théorique a maintes fois été posée. Elle fut reprise le 28 août 1988 dans *Business Insurance*, sous le titre "Underwriting: Art and Science", par Michelle Spingler, directrice de la souscription de la firme AIG Risk Management Inc. En voici un extrait :

"Underwriting is both a science and an art. Much of the underwriting process involves formula and analysis, very sciencelike activities. The professional underwriter must know or be able to access a tremendous amount of technical information and must know methods for evaluating and pricing risk. However, no matter how much technical knowledge he can possess, no matter how many resources he can access, no matter how much experience he has using underwriting techniques and formulas, a professional underwriter must constantly practice the art of underwriting, exercising good judgment, quantifying the unquantifiable and predicting the unknowable. If our industry is to be perceived as a fair service provider, we must have underwriters who can select and price risk in a reliable and consistent manner."

IV. Les logiciels et le droit d'auteur

La Loi sur le droit d'auteur, loi fédérale qui remonte à l'année 1921, était à juste titre muette en ce qui a trait aux logiciels. Toutefois, la jurisprudence a donné une interprétation libérale à cette loi en protégeant les créateurs de logiciels.

La Loi sur le droit d'auteur fut modifiée le 8 juin 1988. Elle comporte plusieurs articles ayant trait à la protection des programmes d'ordinateurs ou logiciels, à titre d'oeuvres protégées, et elle est assortie de sanctions pénales très sévères.

130

V. Assurance-chômage *versus* assistance-chômage

L'assurance-chômage, telle que nous la connaissons depuis l'origine, est présentement en voie de réforme au palier fédéral. D'une conception traditionnelle d'assurance sociale, les modèles qui semblent retenus actuellement sont orientés vers une assistance sélective, comprenant les particularités suivantes :

- resserrement des normes d'admissibilité;
- réduction de la durée des prestations;
- abaissement du taux;
- financement reposant exclusivement sur les employeurs et les employés, à l'exclusion de toute participation financière du gouvernement fédéral.

VI. Les certificats d'assurance et les notes de couverture

Les certificats d'assurance et les notes de couverture peuvent être confondus par le néophyte. Le but de cette étude est de faire ressortir les principales distinctions entre ces deux documents d'assurance.

Certificats d'assurance

Un certificat d'assurance est une attestation formelle de l'assureur à une tierce partie à savoir que l'assuré a souscrit certaines assurances et qu'elles sont en vigueur au moment où le certificat est donné à cette tierce partie, qui l'exigera préalablement par entente entre lui et l'assuré.

Parmi les informations généralement indiquées dans un certificat d'assurance, on peut signaler :

- le nom et l'adresse de l'assureur;
- le nom et l'adresse du courtier;
- le nom du bénéficiaire du certificat;
- le nom et l'adresse de l'assuré;
- la description générale des assurances en cause : leur matière, le numéro de la police, la date d'expiration, les montants de garantie par sinistre et/ou par période annuelle;
- la description des lieux ou des opérations;
- la date;
- la signature du représentant autorisé.

131

Généralement, les certificats contiennent une clause stipulant que les renseignements y apparaissant ne sont donnés qu'à titre indicatif et qu'ils ne sauraient engager l'assureur. Une telle clause peut indiquer, en outre, que l'assureur se propose de donner au titulaire du certificat un préavis écrit de (x) jours concernant toute modification importante des assurances de même que leur résiliation, mais qu'il ne saurait s'y engager.

Si le but d'une telle clause est d'éviter que la tierce partie bénéficiaire ne s'en serve comme d'un véritable document d'assurance, il n'empêche qu'elle a donné lieu à certains litiges. Il fut décidé, dans l'affaire américaine *United States Pipe*⁽¹⁾, que le certificat ne constituait pas un contrat entre la partie bénéficiaire et l'assureur.

Il est évident que certains problèmes peuvent se poser car, essentiellement, la situation d'assurance d'un assuré évolue constamment. Par exemple, le montant d'assurance stipulé sur le certificat peut changer au cours de la période d'assurance, si la police contient une limite annuelle réductible lors de chaque sinistre. Il est donc important de préciser sur le certificat que le montant indiqué s'applique à la date d'entrée en vigueur du certificat.

En outre, comme le certificat ne contient pas les exclusions retrouvées dans la police, il serait sans doute opportun d'indiquer que la police peut contenir des conditions restrictives.

(1) *The John Liner Letter*, vol. 24, n° 3, février 1987, rapporte la cause *United States Pipe and Foundry Co. v. United States Fidelity and Guaranty Co.*, c.c.h. 1975, "Fire and Casualty Cases" 487.

Enfin, si le certificat contient une clause stipulant que l'assureur ou son représentant autorisé doit aviser le bénéficiaire du certificat de tout changement dans la garantie, le courtier ferait bien de s'y conformer, à défaut de quoi sa responsabilité professionnelle pourrait être mise en cause.

Un article de Rosemary Nation⁽²⁾ fait le point sur les principaux problèmes pouvant résulter des certificats d'assurance. Elle y suggère la clause suivante ou une clause similaire, qui serait acceptable au plan juridique :

132

"The insurance evidenced by this certificate is subject to the terms, conditions and exclusions of the applicable policy, which is paramount. The certificate is issued as a matter of information only, and evidences coverage as at the date of the certificate. This certificate confers no rights to the holder and imposes no liability on the insurer. The insurer assumes no responsibility to the holder of the certificate to provide any notice of any material change in or cancellation of these policies."

Il peut donc être utile, en regard de la partie bénéficiaire désirant obtenir une preuve d'assurance souscrite par son contractant assuré, d'exiger plutôt une copie conforme de la police.

Cependant, si certains certificats d'assurance n'ont pas pour but de lier l'assureur vis-à-vis du bénéficiaire, comme nous l'avons examiné précédemment, il est certain certificat qui signifie plus qu'une simple attestation, notamment en assurance collective.

Un programme collectif d'assurance étant usuellement consenti à une association, à une société ou à un organisme regroupant des membres également assurés collectivement, la police elle-même, dite *police maîtresse*, est alors remise par l'assureur à telle association, telle société ou tel organisme. Dès lors, chaque membre reçoit un certificat d'assurance et devient un assuré désigné (non pas un assuré additionnel). Dans tel cas, le certificat d'assurance devrait le préciser explicitement.

Notes de couverture

Contrairement aux certificats d'assurance, les notes de couverture signifient plus qu'une simple attestation. Elles lient l'assureur et l'assuré avant la délivrance de la police.

(2) "The Trouble with Certificates" (Part one and Part two), *Canadian Underwriter*, juin 1987, p. 42 et juillet 1987, p. 30.

Si les notes de couverture ne sont pas à proprement parler des contrats d'assurance, elles ont néanmoins le même effet. Elles précisent qu'un assuré est immédiatement couvert, à la date inscrite sur la note de couverture, en attendant la rédaction ou la remise de la police à l'assuré par l'assureur. Au plan juridique, une note de couverture est en soi un contrat d'assurance assujéti aux règles du contrat d'assurance, comme l'ont précisé les auteurs suivants, cités par M^e Didier Lluelles⁽³⁾ : a) J.-G. Bergeron (1979-80, p. 165); b) C. Belleau (1978), 14 c. f. Prof, B.Q. 41, p. 51.

Une note de couverture est numérotée comme une police, contient les noms et adresses de l'assureur et de l'assuré, décrit l'objet de l'assurance et la portée de la garantie, précise le montant assuré, la date de prise d'effet et l'échéance de l'assurance, la prime et la franchise. Elle peut également contenir l'indication d'un bénéficiaire. Enfin, elle est signée par le représentant autorisé de l'assureur.

133

En effet, la caractéristique principale d'une note de couverture est qu'elle est signée uniquement par l'assureur, qui s'engage à garantir l'assuré contre les risques indiqués, et ce, à partir de la date de prise d'effet mentionnée.

La loi ne contient aucune formalité et aucun renseignement concernant les notes de couverture, qui supposent l'accord préalable des parties en cause.

Voici ce qu'exprime la doctrine française à cet effet⁽⁴⁾ :

«L'effet de la note de couverture varie suivant les hypothèses (103). Tantôt elle est la constatation provisoire d'un contrat définitif, servant ainsi, entre les mains de l'assuré, de preuve de la garantie accordée par l'assureur; à la note de couverture, se substituera plus tard (104) quand elle sera établie, la police, mais en ce cas l'assurance a pour point de départ la note de couverture et non la police. Tantôt la note de couverture constate simplement un accord provisoire, d'une durée limitée (105), réalisé le plus souvent par l'agent, en attendant la réponse que l'assureur fera à la proposition de l'assuré : si cette réponse est positive, une police viendra, comme dans l'hypothèse précédente, se substituer à la note; si elle est négative, l'assurance provisoire cesse à l'expiration du délai prévu dans la note (106).»

(3) Didier Lluelles, *Droit des assurances - Aspects contractuels*, les Éditions Thémis, 2^e édition, p. 57.

(4) «Les assurances terrestres», par M. Picard et A. Besson, *Le Contrat d'assurance*, tome I, cinquième édition, L.G.D.J., 1982, p.97.

En bref, la note de couverture est un document sommaire et temporaire. La fin de cette note ne se présume pas : l'assureur ou l'assuré doivent y mettre fin au moyen des avis requis par la loi pour sa résiliation.

En terminant, signalons un jugement pertinent en assurance collective, rendu par un tribunal américain (*Fittro vs. Lincoln National Life Insurance Co.*, Supreme Court of Washington, July 14, 1988) selon lequel les dispositions apparaissant sur un certificat fourni aux détenteurs d'une assurance collective prédominent sur les dispositions formelles contenues dans une police maîtresse. En cas de conflit entre les deux, le certificat aurait la préséance, selon le jugement, puisque l'assuré n'a pu prendre connaissance de la police.

134

VII. Nouveau service d'assurance offert par la Société canadienne des postes : la poste *Sécurité*

Toute personne peut actuellement se prévaloir de la poste *Sécurité* pour une lettre ou un colis expédiés à l'intérieur des limites territoriales canadiennes.

En déclarant la valeur marchande de l'envoi, l'expéditeur jouira d'une protection minimale de 250 \$ ou d'une protection maximale de 5 000 \$ contre toute perte ou dommage aux biens expédiés, à l'exclusion de certains articles.

VIII. La responsabilité du transporteur aérien

Le bulletin *En Cours* de septembre 1989, publié par l'étude Desjardins Ducharme, nous renseigne sur les règles de responsabilité des transporteurs aériens en cas de perte de bagages ou de mort accidentelle. Voici deux règles fondamentales dégagées par M^e Gilbert Poliquin :

- présomption de responsabilité du transporteur aérien;
- limitation de responsabilité du transporteur aérien, sauf en certains cas, dont la faute lourde ou les actes intentionnels de sa part.

En conclusion, l'auteur rappelle ce qui suit :

«L'on peut facilement se rendre compte qu'en règle générale, ces divers montants sont insuffisants. Pour cette raison, un voyageur prudent et avisé aura avantage à obtenir, s'il ne les détient déjà, des assurances couvrant les risques susceptibles de se produire au cours de tout voyage, si minimes soient-ils.»

À la recherche du mot juste⁽¹⁾

par

Jean Dalpé

1. *Transactions, opérations, mémoires*

J'ai déjà noté que l'on ne devrait pas écrire «*transaction commerciale*», «*boursière*» ou «*financière*», quand il s'agit non pas d'un compromis mais d'une affaire de Bourse, de finance ou de commerce. C'est une faute que l'on commet fréquemment, dans notre milieu fortement influencé par la pratique américaine. Le dictionnaire admet son emploi en milieu boursier, cependant, tout en reconnaissant qu'il s'agit d'un terme technique venu des États-Unis.

135

Les Anglais donnent aussi au mot *transaction* le sens de «travaux», de «mémoires». Ainsi, la Société royale du Canada publie chaque année ses *Transactions of the Royal Society of Canada*. J'ai sous les yeux ceux qui constituent les études présentées aux réunions de 1986, 1987, 1988. On y trouve d'excellentes études, comme celles qui traitent du problème de l'eau au Canada. L'on ne s'arrête pas généralement à l'idée que, malgré la multitude des lacs et l'importance des rivières, l'eau est un problème devenu grave, par suite de la pollution dans les parties habitées du pays. Il l'est, mais à un degré moindre, ailleurs où la teneur en mercure est parfois élevée. C'est ainsi que même dans la baie d'Hudson, on a constaté une certaine teneur en mercure, alors que la baie est située très loin des zones habitées.

2. *Trou d'un coup (hole in one)*

Un assureur n'hésite pas à utiliser ce jargon du golf, dans une annonce parue en Amérique du Nord. Le *hole in one*, c'est une balle qui, lancée par le golfeur, va entrer dans ce que l'on appelle le *hole* ou le *trou* : but ultime, en un coup. L'assureur devrait se méfier car, au premier abord, l'expression est curieuse, pour ne pas dire davantage. C'est un autre exemple des choses qu'il faut éviter dans l'une ou dans l'autre langue, comme nous le signalions

(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.

dans notre dernière chronique. C'est le cas, par exemple, de ce vers d'Edmond Rostand : « Un baiser est un point rose que l'on met sur l'*i* du verbe «aimer». Adolescent, je tentai de le traduire pour l'édification de mon voisin. Je compris vite ma bévue.

3. *Établissement, establishment*

136

Les deux mots se ressemblent, même si l'orthographe est un peu différente. Le sens n'est pas le même. Ainsi, l'on dira en français «un *établissement* financier», «un *établissement* public», «un *établissement* industriel», tandis que par *establishment*, en anglais, on comprend par exemple les gens importants d'un groupe, ceux qui comptent, qui dirigent, qui prennent les décisions : les «décideurs», selon un néologisme récent. Ainsi, il y a quelques années, Peter C. Newman a écrit un livre qui s'intitule *The Canadian Establishment*. Les deux mots ont d'autres sens, mais ce sont ceux qui, dans notre esprit, s'opposent quand on les compare rapidement.

4. *L.B.O. (Leveraged Buyout)*

Je reviens sur ce terme en mentionnant que l'Office de la langue française suggère l'expression *achat par endettement*; ce qui n'est pas très heureux, n'est-ce pas? J'irais plus loin, mais tout en gardant la première partie; ainsi, j'écrirais *achat garanti par un lourd endettement*. En procédant ainsi, j'aurais l'impression d'agir davantage dans l'esprit de la langue. C'est long, mais n'est-ce pas plus précis?

On me dira peut-être : «Vous exagérez!» Non, je pense qu'en agissant ainsi, je n'utilise pas une expression contraire aux règles ordinaires .

5. *Organisation, organisme*

On dit «*L'organisation* d'une grande entreprise est chose difficile; elle implique de nombreuses règles». On ne devrait pas écrire, cependant, «l'*Organisation* des Nations Unies»! Assurément l'organisme existe, mais, au point de départ, il y a dans son appellation une erreur de langue. L'anglicisme est resté, on doit s'incliner puisqu'il est accepté officiellement, quitte à ne pas recommencer.

6. *Activités*

On entend souvent l'expression *activités* en français, employée dans le sens d'*occupations* ou d'*initiatives*. De son côté, *Harrap's* cite comme exemple : "*His numerous activities leave him little leisure.*", c'est-à-dire «Ses multiples *obligations* lui laissent peu de loisirs.» Dire, en français,

activités, n'est-ce pas simplement préférer un anglicisme? Dans une lettre circulaire reçue à Montréal, on a écrit : «Les *activités* de l'École sont nombreuses.» Il y a là une faute qu'il faudrait éviter, mais que l'on commet fréquemment dans notre milieu. Pourquoi ne pas dire plutôt : «Les *initiatives* de l'École sont nombreuses.», ou mieux, employer la forme active : «L'École a de multiples *initiatives*.»

7. *Green Bonds*

Le vocabulaire financier évolue constamment. Dans le cas présent, il s'agit d'obligations émises par l'État et destinées à lui permettre de faire face aux dépenses croissantes des services de l'environnement. Comme on sait, ce dernier donne lieu en ce moment à un intérêt assez extraordinaire de la part du public. Des exemples récents ont montré ce que pouvaient coûter certaines négligences, qu'il s'agisse de matières toxiques ou de pneus.

137

L'intention est donc de mettre l'État en mesure de faire face aux obligations qui lui reviennent dans le milieu physique. La dépense devrait-elle être prévue ainsi ou reportée aux usagers, créateurs de pollution, cela est une autre histoire. Elle pourrait faire l'objet d'une réduction d'impôt, avec un taux d'intérêt inférieur au marché, suivant la Canadian Manufacturers Association.

8. *Hold Harmless Agreement*

On a quelque difficulté à trouver l'équivalent en français de cette formule, très répandue au Canada. Dans un cas particulier, ne peut-on la rendre par la phrase suivante : «Le propriétaire *libère* le locataire *de toute responsabilité* en rapport avec l'occupation des lieux.»? C'est long, mais chaque langue a ses propres acceptions.

C'est un peu comme cette formule qu'emploient les gens de la finance : *if, as and when*, c'est-à-dire *suivant les termes de l'émission*, quand il s'agit de titres mobiliers. Ce n'est pas tout à fait la même formule, mais je crois qu'il y a là à peu près l'équivalent, encore une fois.

9. Le français et ses anomalies

En France, on vient de former un conseil supérieur de la langue française. Celui-ci a depuis créé un comité chargé d'étudier ce qu'on appelle, paraît-il, les irrégularités de notre langue. J'en signale ici l'existence parce qu'on se propose de corriger ce qui est en vérité des anomalies. On veut, paraît-il, se demander s'il y a lieu de faire disparaître ce qu'on ne juge pas défendable : le pluriel des mots composés, l'accord des participes passés, etc.

Il sera intéressant de voir ce qui sortira des travaux et dans quelle mesure les corrections suggérées seront adoptées par l'usage d'abord, puis par l'Académie française, cette gardienne du bon usage.

10. *Insurance Audit*

Les Américains n'hésitent pas à créer, à côté du mot *auditor*, le terme *insurance audit*. Ce sont ces mots que l'on emploie dans le titre d'un gros bouquin : *Risk Management and Insurance Audit Techniques*.

138

D'un autre côté, nos collègues français n'hésitent pas à dire un *audit d'assurance*. Il faut leur signaler que si le mot *audit* est reconnu par le dictionnaire français, celui-ci en donne la définition suivante : mot remontant à 1970 et qui s'applique dans le cas d'une révision et du contrôle de la comptabilité et de la gestion d'une société. C'est ainsi que l'on dit «un cabinet d'*audit*», la personne chargée de cette mission s'appelant *auditeur*.

Il y a dans les deux cas un anglicisme, car le sens qu'on donne à ces mots est tout simplement la *vérification des risques*, dans le cas présent. Quant à celui qui la fait, c'est, pour nous tout au moins, simplement un *vérificateur*.

Une fois de plus, nous nous désolons de voir comme en français, en ce moment, on laisse à peu près tout aller dans le domaine de la linguistique.

Pages de Journal

par

Gérard Parizeau

Montréal, 21 juin 1986

Si les Canadiens d'aujourd'hui n'hésitent pas à aller en Floride l'hiver pour y chercher le soleil, les Amérindiens eux-mêmes s'y rendaient, si l'on en juge par un extrait de la relation de son voyage de 1535-36 que Jacques Cartier a faite. Il y a écrit à propos de la rivière Richelieu :

«[...] y a une rivière, qui va vers le sourouaist, où semblablement, [les Amérindiens] sont une lune à aller avecz leurs barques, depuis sainte Croix jusques à une terre, où il n'y a jamais glaces ny neiges; [...]. Je estime à leur dire, ledict bienestre vers la Floride [...].»

S'ils s'y rendaient, ce n'était évidemment pas pour les mêmes raisons et avec les mêmes moyens que nous.



J'en profite pour mentionner ici un livre qui vient de paraître sous le titre de *Études et recherches toponymiques*, sous l'égide du gouvernement du Québec. Il s'agit de l'itinéraire toponymique de la vallée de la Richelieu. La rivière a rempli une fonction importante dans l'histoire de la colonie française d'abord, puis de l'anglaise. C'est, en effet, de ce côté que l'on venait des États-Unis par le lac Champlain, puis par la Richelieu jusqu'à Saint-Jean où un chemin de fer sur rails de bois, à partir de 1835, amenait les voyageurs jusqu'à La Prairie. De là, ils traversaient le Saint-Laurent pour se rendre à Lachine ou à Montréal.

Longtemps auparavant, ce fut la voie des invasions; ce qui explique les forts que l'on a construits à divers points stratégiques : l'île aux Noix, Saint-Jean, Chambly et Sorel.



Il y a quelque temps, nous avons été invités à un coquetel chez les Jean Palardy, qui habitent une bien agréable maison rue Lacombe, près de Victoria. Nous y avons rencontré des gens charmants et, en particulier, M^{me} David Stewart, veuve de ce mécène qui a employé les fonds provenant

de la fabrique de tabac et de cigarettes M^cDonald à des fins d'aide aux hôpitaux, aux arts et à l'histoire. C'est lui, par exemple, qui a permis l'achat du manoir de Jacques Cartier à Limoélou, en Bretagne, et qui a contribué à restaurer le château Ramezay. Il y a accumulé des collections de vieux meubles, de documents et d'oeuvres d'art. Il a aussi fondé le musée de l'île Sainte-Hélène, où nous allons cet après-midi, Germaine et moi, invités à l'ouverture officielle d'une exposition.



140

À un moment donné, M^{me} Stewart nous a parlé de Michel. Je ne savais pas qu'elle le connaissait. Elle a rappelé sa gentillesse, son charme et son dévouement à certaines oeuvres, comme ce qui est devenu le Théâtre Centaure. Je sais ce que cela a coûté à mon fils, que l'on avait embarqué dans cette aventure sous l'inspiration d'un écrivain qui, après avoir été un assez bon auteur de théâtre, est devenu le philosophe dont Radio-Canada présente journallement les élucubrations et le rire satisfait. Il doit avoir une bonne cote d'écoute, puisqu'on le garde toute une heure les soirs où il n'y a pas de joute de hockey.

On doit beaucoup à Jean Palardy car, à la demande du gouvernement fédéral, il s'est occupé de reconstituer la qualité de vie que l'on avait à Louisbourg, par exemple; il s'est également intéressé au manoir de Jacques Cartier, et je pense que la rénovation du château Ramezay est, en bonne partie, son oeuvre. Sa femme et lui sont de charmants compagnons que nous avons vus fréquemment à Nice, l'hiver dernier. Chez eux, l'autre jour, il y avait également les Raymond Denault, qui sont des gens fort aimables. Lui m'a apporté beaucoup de documents pour mes divers livres et, en particulier, au sujet des opérations commerciales de Joseph Trestler. Je l'en ai remercié dans mon livre sur *La Seigneurie de Vaudreuil et ses notables*. Auparavant, je l'avais fait dans *La société canadienne-française au XIX^e siècle*, ce livre qui m'a donné tant de mal et de recherches, et que le feu s'est chargé de détruire quand on l'eût vendu au poids à un marchand de vieux livres.



Dans l'île Sainte-Hélène, en face de Montréal, il y a un fort qui existe depuis assez longtemps. Reconstituit, réaménagé par les Anglais pour permettre de défendre Montréal contre une attaque de ses voisins du sud, il n'a guère servi. Suivant la tradition, le chevalier de Lévis y aurait brûlé les drapeaux de l'armée française en 1760 pour ne pas les rendre. Mais depuis,

rien d'important ne s'y est passé. En effet, le fort n'a pas empêché les troupes américaines de s'installer à Montréal, quand elles ont envahi le Bas-Canada, en 1776. Les années ont passé. Il s'est décrépi, puis on l'a restauré. Et maintenant, il abrite le musée très intéressant où la fondation M^{me}Donald-Stewart et M. David Stewart lui-même ont logé une partie de leurs collections.



Mercredi dernier, on y inaugure une exposition intitulée «De la crémaillère à la table». M. Stewart, et son collaborateur Jean Palardy, y ont réuni de bien intéressantes pièces sur la vie de tous les jours du XVII^e au XIX^e siècle.

141

Au premier abord, tout cela semble avoir une importance mineure, mais l'ensemble présente un intérêt réel. Rien d'ailleurs n'a été épargné pour faire valoir la collection achetée en France pour le compte de la fondation M^{me}Donald-Stewart. Chose assez intéressante à noter, celle-ci n'a pu l'avoir qu'en s'engageant auprès de son propriétaire à ne pas la vendre, mais à la confier à un musée.

J'ai aimé également les gravures que M. Stewart a réunies un peu partout, en France surtout.

22 juin

M^{me} Hélène Pelletier-Baillargeon se présente de façons bien différentes dans deux de ses écrits. Dans *Marie Gérin-Lajoie - de mère en filles* et dans une étude de Simone de Beauvoir. Dans le premier, elle raconte l'histoire d'une religieuse qui a fait beaucoup pour former les jeunes et les femmes du milieu ouvrier ou petit-bourgeois, grâce à l'enseignement et, en particulier, à celui des sciences sociales. Très pieuse, mais aussi très active, esprit créateur, Marie Gérin-Lajoie a fondé une communauté dont l'objet était d'améliorer la condition de la femme et de lui donner accès à un niveau social plus élevé, par la voie de la sociologie et de l'enseignement. Son oeuvre a été considérable; aussi M^{me} Baillargeon l'admire-t-elle pour ce qu'elle a fait.

Puis, dans un autre texte, M^{me} Baillargeon parle de Simone de Beauvoir, morte récemment. Dans ses livres, elle constate qu'elle aussi s'est beaucoup intéressée à la condition féminine. Elle note la chose, mais elle ne peut pas admirer pleinement l'influence qu'elle a eue sur la femme en général et sur le mouvement féministe en particulier. Ce qui la gêne, c'est

que Simone de Beauvoir en a traité d'une manière qu'elle n'a pas toujours acceptée, elle qui est une catholique pratiquante. Aussi si elle l'admire, c'est avec certaines restrictions qu'elle croit nécessaires, dans un article que j'ai lu l'autre jour, dans *Relations*, cette revue des Jésuites que je trouve à la bibliothèque municipale de Westmount.

Pour notre ex-curé, M^{gr}***, Simone de Beauvoir n'était pas un suppôt de Satan, mais elle était bien près de l'être. Parfois, du haut de la chaire, on l'entendait tonner contre elle. Ce qui nous faisait sourire, Germaine et moi : Germaine parce qu'elle aimait bien des choses dans l'oeuvre de Simone de Beauvoir venue à la défense de la femme, et moi, parce que je savais bien contre quoi le bon et maladroit curé voulait nous mettre en garde.

142



Ce serait un bien médiocre rappel de celle qui vient de mourir, si je ne mentionnais sa fidélité à Jean-Paul Sartre. Elle a été longtemps son égérie, sa compagne de tous les jours, sa collaboratrice, même si elle connaissait les frasques de son grand homme. Françoise Giroud raconte que, parfois, Sartre envoyait à *L'Express* de longs articles dans lesquels Simone de Beauvoir coupait, pour rendre les trop longs textes acceptables à l'hebdomadaire.

Et puis, il y a son oeuvre propre : Simone de Beauvoir, excellent écrivain très répandu, qui m'agaçait parfois mais avait une influence certaine dans les milieux féminins, en particulier. Comme est admirable ce dévouement à l'homme qui la trompait plus souvent qu'à son tour, si l'on en croit les mauvaises langues, mais auquel elle était très attachée.



Le gouvernement du Québec a payé sa dette électorale; il a réintégré dans la normalité les enfants étrangers que la Commission scolaire protestante avait accueillis sciemment, volontairement, en sachant qu'elle violait la loi. M. Ryan n'a-t-il pas confirmé ainsi que l'on pouvait aller à l'encontre de la loi sans aucune crainte, quand on comptait sur un changement d'équipe gouvernementale pour être sinon justifié, du moins excusé et libéré de toute peine, de toute sanction.

Assez naïvement, il a dit à la télévision : «On m'a promis qu'on ne recommencerait pas.» Et il n'a pas du tout eu l'air gêné en disant cela.

Malgré cela, j'ai beaucoup de respect pour l'homme, sa culture et son remarquable esprit de synthèse, je l'ai déjà noté; je le répète.



Il est vrai que le parti québécois avait fait un peu la même chose avec les peines imposées par le tribunal aux syndicats ouvriers. Il les avait radiées en invoquant qu'elles étaient vraiment trop lourdes. Ce que peut la politique, quand vient le moment de faire face à un engagement ou d'aider la venue d'un parti au pouvoir!

143



23 juin

Le sénateur *** a, parmi ses ascendants, bien indirects il est vrai, Louis Riel, que l'on a pendu après le soulèvement des métis dans la partie du pays qui devait devenir la Saskatchewan. Quand on lui en parle, M. *** dit, comme moi : «Si Riel était vraiment coupable, pourquoi lui a-t-on consacré un timbre, pourquoi un hôtel porte-t-il son nom et pourquoi lui a-t-on élevé un monument?»

On refuse de refaire son procès. On veut bien lui accorder son pardon, mais en agissant ainsi on le reconnaît coupable; ce que les historiens ne s'accordent pas tous à admettre. J'ai fait observer à *** que Faucher de Saint-Maurice disait, à l'époque, que Riel n'était pas sain d'esprit. Cela n'a pas été prouvé, il est vrai; mais peut-être Faucher de Saint-Maurice ne l'affirmait-il, d'une manière très poétique d'ailleurs, que pour essayer de sauver la tête du rebelle?



Solange Chaput-Rolland parlait tout à l'heure à Radio-Canada. Elle était en pleine forme. Elle traitait des événements récents qui ont trait à la Constitution : les déclarations de M. Turner, les tergiversations de M. Mulroney et de M. Robert Bourassa. Quand elle eut fini de parler, Germaine et moi, nous avons dit : «Bravo, Solange!».

On sentait chez elle la réaction du commissaire de la Commission Pépin-Robarts, qui se méfie avec raison des déclarations d'hommes politiques

qui ont mis sur les tablettes de l'État bien des rapports et les solutions possibles au problème constitutionnel que l'on a parfois emmêlé, sans vouloir suivre les recommandations faites par ceux qu'on avait chargés d'étudier une solution définitive à un problème lourd de conséquences. Voilà une phrase bien longue. Je l'admets, mais je me sens incapable de la sectionner, ce qui, pourtant, serait suivant ma manière ordinaire et selon les recommandations de mon bon maître, Léon Lorrain.



144

Dans cette maison, que l'on appelle de manière un peu prétentieuse le château Dufresne, on a logé un musée des arts décoratifs. Quelle pitié qu'on n'y trouve presque rien de ces objets d'art, de ces meubles que Jean-Marie Gauvreau avait amassés dans son École du meuble, rue Saint-Denis. Que de très belles choses il y avait réunies, à un moment où les vieux meubles ne coûtaient rien ou peu de chose. C'était l'époque, en particulier, où mon ami Paul Gouin avait accumulé une masse de vieux ameublements canadiens, sur les conseils de Jean Palardy en particulier, je crois. C'était à l'époque aussi où ce dernier écrivait son livre consacré à l'ameublement canadien d'autrefois. Dans la collection de Jean-Marie Gauvreau et de l'École du meuble, il y avait non seulement des oeuvres canadiennes, mais des meubles étrangers de très belle facture.



Aujourd'hui, on appelle la maison Dufresne «musée des arts décoratifs». Si on y trouve de jolies choses, si l'on y tient en ce moment une exposition de verrerie contemporaine assez intéressante, on a très peu de vieux meubles ou, tout au moins, on a de l'ameublement et des objets qui témoignent du mauvais goût de l'époque où les Dufresne habitaient l'immeuble, ainsi que des peintures de qualité moyenne, sinon médiocre. Fort heureusement, M. David Stewart y a logé certaines collections de vieilles gravures et y a fait mettre une table à dîner couverte d'une très belle verrerie, d'une vaisselle et d'une coutellerie de qualité, comme on en trouvait dans certains intérieurs où la maîtresse de maison écoutait le décorateur, si elle n'avait aucun goût elle-même. De son côté (je le rappelle ici), un peu plus tard, notre ami Jean Lallemant avait l'art de dresser une table avec un goût exquis.



On a changé la maison Dufresne du tout au tout. Ce midi, on y donnait un concert; il y avait aussi cette exposition de verrerie moderne aux formes pas toujours heureuses, mais aux pâtes splendides.

Deux, entre autres, viennent des États-Unis. Une école de décoration moderne y expose, en ce moment, mais j'aime mieux n'en pas parler tant elle m'a paru de belle matière, mais pas toujours d'un goût fin.

Dans l'ensemble, on a là un petit musée intéressant, mais qu'il faudrait compléter pour lui donner toute sa qualité et son importance. Quel malheur, encore une fois, qu'on n'y retrouve pas les pièces que Jean-Marie Gauvreau avait réunies avec un goût très sûr.

145



Hier soir, à Radio-Québec, vu un film assez curieux et intéressant. S'il a des longueurs, dans l'ensemble, il est valable par sa simplicité même : *Les Fleurs sauvages*. On y étudie la vie du couple et de ses enfants, devant qui on parle et on agit librement, avec d'assez curieuses remarques de la part de ceux-ci. Ainsi la fille, qui a une douzaine d'années, répond à son père : « Je n'ai pas demandé de naître. » On la gronde, il est vrai, mais c'est sa réaction qu'il faut noter. À côté du couple, qui ne méprise pas les plaisirs du lit, la belle-mère vient passer quelque temps chez ses enfants qui habitent la campagne et s'y plaisent. Il y a là un film très simple, qui évoque des moeurs familiales; lui est photographe et cherche parfois à accompagner certaines de ses photographies d'art de commentaires non sans charme; elle est potière. Elle fait des objets simples, mais gracieux. On se demande comment, avec ce double métier, ils peuvent mener un train de vie assez onéreux : deux voitures, etc. Enfin, cela a une importance relative, car le film est très près de la réalité, en dehors de cela. Ainsi, il y a le heurt des générations : la grand-maman qui range les effets et les objets qui traînent un peu partout; elle raccommode le linge, enlève les mauvaises herbes dans le jardin, bref fait des choses utiles, mais qui agacent sa fille et son gendre, car elle a l'air de leur reprocher de ne pas avoir le même sens de l'ordre qu'elle-même. Il y a là un film d'intimité et qui change des grossièretés qui, dans certains films canadiens ou étrangers, heurtent ou choquent. Le metteur en scène aime les photos d'extérieur et les réussit vraiment très bien : les fleurs des champs, le vert des forêts, des paysages bien étudiés. Bref, une étude intéressante des générations et du milieu où elles vivent.

Moi qui n'aime pas trop la télévision, j'ai passé une soirée bien agréable. Merci, Radio-Québec.



J'ai fait réencadrer un dessin au crayon bleu de mon frère Marcel, qui date de 1933. Il représente le fleuve et le port de Montréal vus de Longueuil. Avec quelques traits, Marcel est parvenu à montrer l'eau qui coule entre les berges et, de l'autre côté, les silos à grain et les installations portuaires dont certaines ont été détruites récemment, pour faire place à des rives nues d'où l'on puisse voir le fleuve. Partout ailleurs, on a imaginé des parcs, des arbres, des fleurs face au fleuve. Ainsi à Londres comme à Paris, il n'est pas caché par des installations portuaires; des parcs longent les berges. À Montréal, le gouvernement fédéral s'est emparé des rives et a caché l'eau rapide et belle, sauf à un ou deux endroits. Ce que prend l'État, il ne le lâche pas facilement. Avec les années cependant, les silos et les quais ont été repoussés vers l'est. Il ne reste plus qu'à faire de ces rives des lieux accueillants, soignés, ce qui n'est pas encore réalisé.



Après avoir corrigé un texte ce matin, j'ai ouvert le livre que Gabrielle Roy a intitulé *La Déserteuse et l'enchantement*. Je suis tombé sur un passage où elle décrit cette passade qu'elle a eue pour un jeune Canadien qu'on lui a présenté chez une grande dame anglaise qui invitait, de temps à autre, des étudiants d'outre-mer en stage à Londres, à Cambridge ou à Oxford. J'ai été ravi à nouveau de ce style simple, charmant, intimiste. Pendant quelques minutes, j'ai suivi Gabrielle Roy dans les rues de Londres, pensant comme elle et heureux de ce contact nouveau avec une jeune femme qui décrit son état d'âme avec une grande simplicité. Il faut dire que des suites pour orchestre (trois et quatre) de Bach contribuaient ce matin-là à créer une atmosphère propice à l'enchantement.



Tout à l'heure, en sortant sur le balcon pour arroser la ciboulette qu'Elsbeth nous a apportée de Brôme l'été dernier, j'ai eu l'impression très agréable d'être à la campagne. Et cependant, nous sommes entourés de tours, de hauts immeubles, de longues cages d'ascenseurs. Fort heureusement, l'un de ces immeubles s'arrête au-dessous de notre neuvième étage, ce qui nous permet d'apercevoir le fleuve, de très loin il est vrai. Au ras du sol, il y a ce jardin qui nous sépare de notre vis-à-vis. En le regardant, ce matin, je me suis rappelé notre amie Thérèse Casgrain, qui y habita pendant de nombreuses années. Je me souviens également de ses querelles avec son propriétaire au sujet du loyer. Celui-ci aurait bien voulu l'expédier, mais il n'osait pas, tant elle avait l'estime de tout le monde. Il grognait, mais

attendait. Une nuit, Thérèse mourut seule dans son logement : fin rapide, heureuse, dit Germaine; ce qui lui a évité de vivre une vie peut-être pénible avec les ans. Hélas! je ne suis pas sûr que si elle a constaté son mal, elle n'ait pas eu l'angoisse de celle qui se sent mourir, sans pouvoir faire rien d'autre que d'attendre la fin, seule, isolée dans son appartement.

Germaine et moi l'aimions bien.



Après avoir quitté la politique, Jacques est revenu aux H.E.C. Comme l'année était très avancée, on lui a donné un cours facultatif. Il s'attendait à une trentaine d'élèves; il en a eu cent vingt. Comme il me dit : «J'étais enchanté... mais à la réflexion, je me suis dit : oui, mais... j'aurai cent vingt copies à corriger.» C'est un point de vue, mais il faut se rappeler que la correction des copies d'examen est comparable à un supplice chinois... J'en ai gardé le pire souvenir, car j'ai enseigné moi-même à l'École des Hautes Études pendant une trentaine d'années.

147

Depuis, on lui a confié un cours à la faculté de droit; il préside aussi le Comité d'enquête sur les municipalités du Québec, créé par l'Union des municipalités. Comme l'affirme Alice en riant : «Mon mari a réussi à transformer un agréable et paisible enseignement en une infemale sarabande.»



Ils sont tous deux à Paris en ce moment pour une quinzaine à faire de tout, sauf travailler. Ils s'en donnent à coeur joie sans doute, car leur fille a tenté de les rejoindre à une heure honnête. Puis, comme ils n'étaient pas rentrés à l'hôtel à trois heures du matin, elle ne les a rejoints qu'à six heures. Heureusement qu'avec un sommeil à toute épreuve, ils sont retombés, j'imaginais, dans leurs rêves un instant interrompus.



Avons-nous, avec nos petits-enfants, les mêmes liens qu'avec nos enfants? Je pense que non, en toute simplicité. Tout ce qui touche ceux-ci nous touche profondément, tout ce qui les atteint nous atteint. Pour les petits-enfants, à moins que nous ayons eu avec eux des relations très suivies – et encore, je n'en suis pas sûr – les liens physiologiques sont non pas affaiblis, mais pas aussi serrés. On dirait qu'ils ne sont pas sortis de la même

chair. Et cependant, on les aime, on les suit dans la vie, mais oserais-je dire que la mort d'un petit-enfant n'est pas pour l'aïeul le déchirement qu'est le décès de l'enfant. Je suis inhumain en affirmant cela? Je ne le pense pas. J'essaie de comprendre et, bien au contraire, d'être humain. Cela ne veut pas dire qu'on n'aime pas ces petits qui descendent indirectement de nous. Bien au contraire!



148

En relisant le livre de M^{me} Hélène Pelletier-Baillargeon sur mère Marie Gérin-Lajoie, je me suis rappelé l'amitié et l'admiration que ma soeur Claire avait pour elle. Elle la voyait très souvent car si son mari, le docteur Léon Gérin-Lajoie, était le médecin et l'un des conseillers de la communauté, ma soeur voyait sa belle-soeur fréquemment. Elles s'entendaient très bien toutes deux; je crois que ce que mère Marie aimait chez Claire, c'était son bon sens, sa fermeté de caractère devant la vie et l'entente parfaite qui régnait entre Claire et son mari. Ma soeur pouvait tenir tête à bien des hommes, mais elle avait en Léon une confiance absolue. Il la méritait d'ailleurs, car s'il était un excellent gynécologue, il était aussi un être très humain qui faisait beaucoup pour ses internes et ses assistants, dont il était aimé et qui l'admiraient .

Je me rappelle comme souvent Claire me parlait de mère Marie. Aussi, ai-je lu avec le plus grand intérêt ce livre où M^{me} Pelletier-Baillargeon parle de Marie Gérin-Lajoie, de sa formation, de son cheminement, de ses initiatives et de sa forte personnalité. Ces Gérin-Lajoie étaient d'ailleurs des gens de grande valeur, d'initiative et d'une grande énergie. Comme les Lacoste, auxquels ils étaient liés par des liens familiaux très serrés.

Ils étaient de cette bourgeoisie agissante que j'admire, même s'il est bien vu de s'en moquer, de rire de ses initiatives, de ses accomplissements, quelles qu'en soient la qualité et l'utilité. Ils étaient d'une époque où, comme le rappelait Jacques Chastenet en présentant Paul Morand à l'Académie française, il n'était pas encore infamant d'être de la bourgeoisie. Dans mon livre sur *La Seigneurie de Vaudreuil et ses notables*, j'ai tenté de définir ce mot, si décrié. J'admire la bourgeoisie qui agit, rend service et ne se contente pas de jouir de son argent. En me félicitant de mon livre, le professeur Marcel Trudel a tenu à me dire qu'il avait aimé la définition que je donne du mot «bourgeois». Venant d'un historien de cette qualité, je vous avoue que j'en ai été heureux.

Avis

À compter du présent numéro, les tarifs d'abonnement de la revue *Assurances* sont majorés comme suit :

Prix au Canada

L'abonnement annuel passe de 25 \$ à 32 \$.

Le numéro passe de 7 \$ à 12 \$.

Prix à l'étranger

L'abonnement annuel passe de 32 \$ à 39 \$.

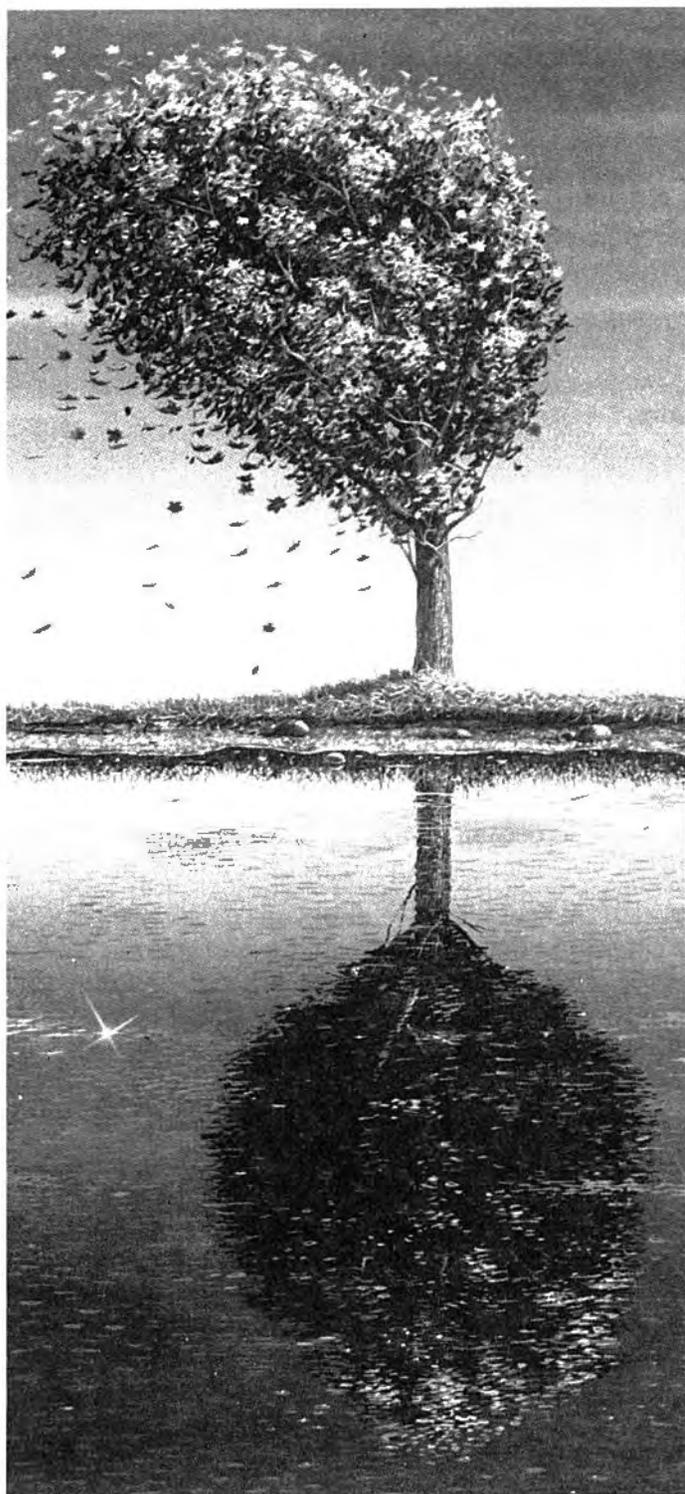
En dépit de cette augmentation, nos tarifs d'abonnement demeurent substantiellement en deçà de la moyenne quant aux coûts exigibles pour une revue canadienne spécialisée de cette dimension.

Ces nouveaux tarifs nous aideront à financer nos récentes acquisitions liées à l'informatisation de la revue *Assurances*, à savoir l'achat d'appareils et de programmes conçus spécialement pour les besoins d'édition et d'administration d'une revue.

Nous sommes persuadés que nos lecteurs tiennent pour essentielle la qualité de la revue *Assurances*, tant au plan des articles ou des dossiers thématiques qu'à celui de la présentation des textes. C'est à cette tâche que nous nous employons constamment.

Nous désirons remercier nos abonnés et nos annonceurs pour la confiance qu'ils ont toujours su nous témoigner.

LA DIRECTION



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.	GUY LETARTE, C.R.	GUY SIROIS
JACQUES BEAUDET	YVES GONTHIER	BENOÎT MAILLOUX
MARC WATTERS	GRATIEN BOILY	MICHEL HÉROUX
JEAN-CLAUDE ROYER, LL. M.	MICHEL DOYON, PH. D.	MARTIN R. GAGNÉ, LL. B. (McGILL)
JEAN M. GAGNÉ, M. FISC.	DAVID F. BLAIR	JEAN GASCON
LOUISE LETARTE, LL. M.	SERGE BELLEAU	MICHELINE LECLERC
GEORGES P. RACINE	LOUIS TRUDELLE	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.	Jean Duchesne, C.R.
Michel P. Desmarais, LL.L.	Paul Picard, LL.L.
Michel Garceau, LL.L.	André Pasquin, LL.L.
Philippe Pagé, LL.L.	Pierre Viens, LL.L.
Pierre Boulanger, LL.L.	Jean Rivard, LL.L.
Georges Pagé, LL.L.	Pascal Parent, LL.L.
Yves St-Arnaud, 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)

BLAKELY, GASCON

AVOCATS/BARRISTERS AND SOLICITORS

SUITE 1200, PLACE DU CANADA
MONTRÉAL, CANADA H3B 2P9

TÉLÉPHONE: (514) 866-3512 FACSIMILE: (514) 866-0038

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
Lyne Beauchamp

CONSEIL: LE BÂTONNIER YVON JASMIN, C.R.

600, rue de La Gauchetière ouest
Bureau 1640
Montréal, Québec
H3B 4L8

Téléphone: (514) 393-1155

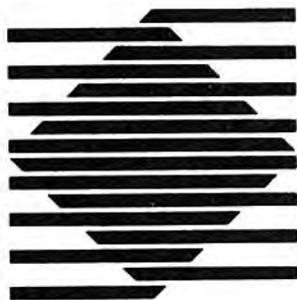
Télex: 055-60879

Télécopieur: (514) 861-0727

Adresse télégraphique: «Sajellex»

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

AVOCATS

ALAIN LETOURNEAU, C.R.
CLAUDE PAQUETTE
ALAIN LAVIOLETTE
MICHEL BEAUREGARD
ISABELLE PARIZEAU
STÉPHANE BRIÈRE

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

ROBERT J. LAFLEUR
DANIEL LETOURNEAU
GAÉTAN H. LEGRIS
CHARLES E. BERTRAND
ANNE JACOB
CHANTALE MASSÉ

Conseils

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

Suite 2200
500, Place D'Armes
Montréal H2Y 3S3
Adresse télégraphique
«PEPLEX»
Télex no : 0524881
Télécopieur : (514) 284-2173
TÉL. : (514) 284-3553

MATHEMA_{inc}

SERVICES D'INFORMATIQUE

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

Montréal

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

Québec

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

MEMBRE DU GROUPE SODARCAN, LTÉE



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

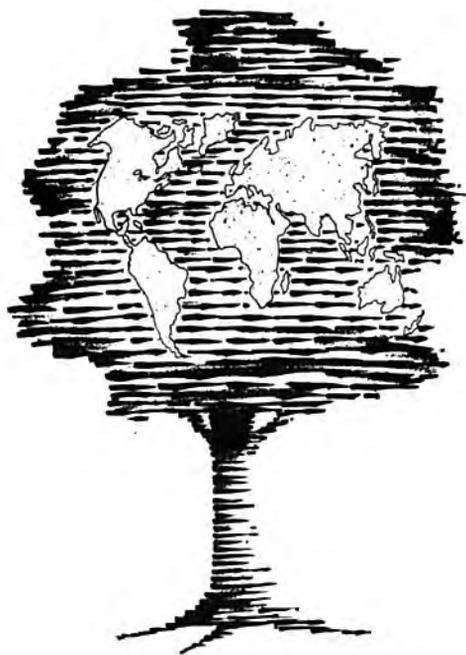


PRUDENTIELLE

La Prudentielle Compagnie d'Assurance Limitée

The Prudential Assurance Company Limited

Siège social canadien : 1155, rue University, Montréal, Qué. H3B 1R7



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. Bourke*
Louis Bernier	Jean-François Buffoni	Jocelyn H. Leclerc	Wilbrod Claude Décarie
Robert B. Isnenman	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. Maldoff	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. Novek	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 Chaurrette	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 Béland	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

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.

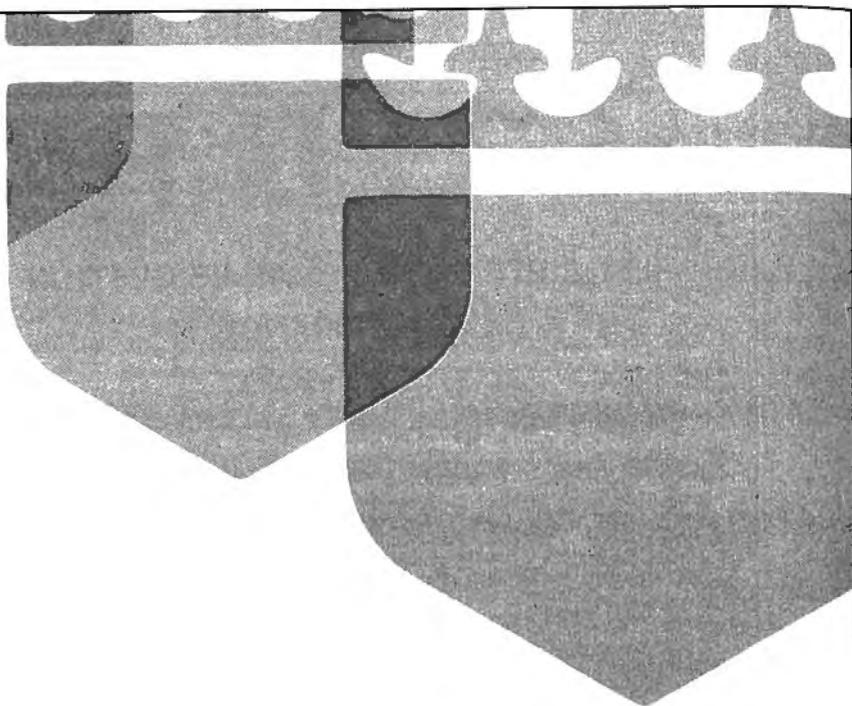
SOCIÉTÉ CANADIENNE DE GESTION DE RÉASSURANCE, INC.

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 Téléc: 05-24391**



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



**Réassurance
Vie
Accident-maladie**

Automatique
Facultative
Individuelle
Collective



**La Munich de Réassurance
Succursale canadienne (vie)**

André Albert
Vice-président, marketing

Lucie Cossette, fsa, fca
Directrice et actuaire

630, boul. René-Lévesque ouest
Montréal, Québec, H3B 1S6
Téléphone: (514) 866-6825 - Télécopieur: (514) 875-7389

DE GRANDPRÉ, GODIN

AVOCATS - BARRISTERS AND SOLICITORS

PIERRE de GRANDPRÉ, C.R.

RENÉ C. ALARY, C.R.

JEAN-JACQUES GAGNON

RICHARD DAVID

J. LUCIEN PERRON

ANDRÉ P. ASSELIN

ALAIN ROBICHAUD

MARIE-CHRISTINE L. PAPILLON

JACQUES L. ARCHAMBAULT

PIERRE LABELLE

FRANÇOIS BEAUCHAMP

JEAN BENOÎT

YVAN BRODEUR

HÉLÈNE MONDOUX

GUY GILAIN

MARC BEAUCHEMIN

ANNE BÉLANGER

GILLES GODIN, C.R.

ANDRÉ PAQUETTE, C.R.

OLIVIER PRAT

GILLES FAFARD

GABRIEL KORDOVI

PIERRE MERCILLE

BERNARD CORBEIL

PIERRE-PAUL LAVOIE

YVES POIRIER

JEAN J. BOURRET

DANIEL SÉGUIN

PIERRE HAMEL

CHRISTIANE ALARY

MARC DÉCARIE

BERNARD BUSSIÈRES

NATHALIE FERRON

SYLVIE ARCAND

CONSEIL

MARC DESJARDINS

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

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

MONTRÉAL, QUÉBEC H4Z 1C2

TÉLÉPHONE: (514) 878-4311

TÉLEX 05-25670 MULTILEX MTL. TÉLÉCOPIEUR: (514) 878-3467

AGENCE DE RÉCLAMATIONS CURTIS INC.

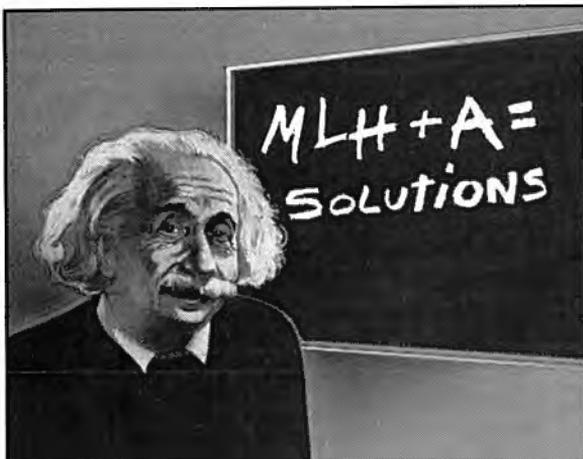
Gilles Lalonde
Jacques Lemarbre
Mario Pedroni

EXPERTISES APRÈS SINISTRES
DE TOUTES NATURES

2340, rue Lucerne
Bureau 9

V.M.R., Montréal
H3R 2J8

Tél.: 341-1820
Fax: 341-1828



**Échangez vos problèmes
contre nos solutions**

Régime de rentes
Assurances collectives
Rémunération
Ressources humaines
Gestion des risques
Communications
Administration de
régimes de rentes



MLH + A
Murray, Le Houllier, Hertzog
actuaires 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

MACKENZIE GERVAIS

AVOCATS

DAVID MACKENZIE, C.R.

P. ANDRÉ GERVAIS, C.R.

LIONEL J. BLANSHAY

IAN B. TAYLOR*

PETER RICHARDSON

ROBERT E. CHARBONNEAU

A. LINDA JULIEN

MICHAEL PATRY

ANN SODEN

ANDRÉ DUFOUR

PAUL R. BOURASSA

BRUNO DUGUAY

JACK GREENSTEIN, C.R.

I. EDWARD BLANSHAY

PETER C. CASEY*

SERGE BRASSARD

GHISLAIN BROSSARD, C.A.

HELGA P. DE PAUW*

VIRGILE BUFFONI

CARL LAROCHE

JEAN T. CASTONGUAY

CATHERINE DINGLE

SYLVIA PATERAS

JOEL HEFT

TASS G. GRIVAKES, C.R.

RAYMOND D. LEMOYNE

LUC LAROCHELLE

GEORGES R. THIBAudeau

MICHEL A. BRUNET

LOUIS LEMIRE

JOHANNE THOMAS

M. CRISTINA CIRCELLI

PIERRE M. GAGNON

SYLVIE BOUVETTE

MATHILDE CARRIÈRE

CONSEILS

DANIEL O'C. DOHENY, C.R.

CHARLES M. BÉDARD

JACQUES LALONDE

*ÉGALEMENT DU BARREAU DE L'ONTARIO

PLACE MERCANTILE, 13^{ÈME} ÉTAGE

770, RUE SHERBROOKE OUEST

MONTRÉAL, CANADA H3A 1G1

TÉLÉPHONE: (514) 842-9831

TÉLEX: 05-24190 (SREEP)

TÉLÉCOPIEUR: (514) 288-7389

J.G. THOMKA-GAZDIK, C.R.

20, RUE SÉNEBIER

CH. 1211 GENÈVE 12

SUISSE

TÉLÉPHONE: (022) 29 47 33

TÉLEX: 427464 LEGA CH



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
SUCCESSALES À TRAVERS LE CANADA
BUREAUX DIVISIONNAIRES

Atlantique — Halifax — J.W. Egery (902) 423-9287
Est du Québec — Québec — G.-A. Fleury (418) 651-3525
Ouest du Québec — Montréal — C. Chantal (514) 735-3561
Ontario — Toronto — W.B. Gillies (416) 598-3722
Prairies — Calgary — W.A. Tibbs (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

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

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 Lortie
Pierre-G. Rioux
C. François Couture
André Loranger
Michel Benoit
Jean H. Gagnon
Serge Gloutnay
Paul Marcotte
Sylvain Lussier
Andrée Grimard
Christiane Brizard
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 Biron
Marie-Josée Bélainsky
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
Monique D'Amours
Chantal Roy

Jean-Paul Zigby
Claude Bédard
Denis St-Onge
Gérard Coulombe
Louis Payette
Robert J. Phénix
Paul R. Granda
Armando Aznar
François Garneau
Louise Gagné
Gilles E. Bujold*
Jacques St-Louis
Suzanne Courteau
Gilbert 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**

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

DALE-PARIZEAU

Professionnalisme 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 Sodarcac

ASSURANCES

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

Un abonnement utile

Depuis cinquante-huit 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.

A very useful tool

Assurances, which has been keeping abreast of the progress in the field of insurance for the past fifty-eight 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.

LA DIRECTION

THE MANAGEMENT



GARANTIE CHOC!

Chez **LEBEAU Vitres d'autos** vous pouvez être convaincu que vos clients bénéficieront des derniers développements technologiques s'appliquant à l'installation des pare-brise. Chez **LEBEAU Vitres d'autos**, nous respectons point par point les nouvelles normes de sécurité qui sont imposées aux fabricants de voitures.

Nos pare-brise sont garantis contre tout défaut d'installation tant que votre assuré reste propriétaire de sa voiture. L'étanchéité en est garantie à vie. Faites-le savoir à vos clients; développer leur confiance, c'est s'assurer leur fidélité.

Lebeau
VITRES D'AUTOS

DIVISION DU GROUPE T.C.G. (Québec) INC.

Plus de 50 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'actuaïres 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.