

Assurances

Revue trimestrielle

Juillet 1994 - N° 2

Nouvelles orientations

Les résultats de Sodarcan en 1993
Changes in the Reinsurance Market
Normalisation comptable et nouvelles technologies
Bancassurance in Today's Markets
Mémoire sur le remplacement de la TPS
La responsabilité des produits : le nouveau droit
The Dutch life insurance ombudsman
Les chroniques
L'index de la revue *Assurances*

QUELLE EST
LA COMPAGNIE
D'ASSURANCE-VIE
LA PLUS IMPORTANTE
DU QUÉBEC ?

Celle de Desjardins.



**Assurance·vie
Desjardins**

En effet, l'Assurance-vie Desjardins est bel et bien le leader de l'assurance de personnes au Québec.

Imaginez... plus de 400 agents en assurance de personnes de grande compétence,
le réseau des 1 475 caisses Desjardins,
des services inégalés de télémarketing et de distribution directe.
Même plus, au-delà de 11 300 entreprises y ont déjà leurs assurances collectives.



Desjardins L'incroyable force de la coopération.

Assurances

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



La revue *Assurances* est la propriété de Sodarcac inc.
1140, boul. de Maisonneuve Ouest, Montréal (Québec) H3A 3H1

Assurances

62^e année

juillet 1994

N°2

TOUR D'HORIZON DES ACTIVITÉS DE SODARCAN EN 1993 par Robert Parizeau	177
CHANGES IN THE REINSURANCE MARKET by Keith Fillmore	185
NORMALISATION COMPTABLE ET NOUVELLES TECHNOLOGIES par Yves-Aubert Côté et Yves Lequin	199
BANCASSURANCE - A RISK MANAGEMENT TOOL by Andrew Giffin	225
MÉMOIRE PRÉSENTÉ AU COMITÉ PERMANENT DES FINANCES RELATIVEMENT AU REMPLACEMENT DE LA TPS par Pierre Lanteigne	237
INFORMATIONS RÉCENTES SUR LA RESPONSABILITÉ DES PRODUITS (PARTIE 1) par André Asselin	243
THE LIFE INSURANCE OMBUDSMAN - A BLESSING FOR THE DUTCH LIFE INSURANCE INDUSTRY by D.J. Sierkstra	275

LES CHRONIQUES :

FAITS D'ACTUALITÉ, par R. M.	279
Les fusions et les acquisitions entre compagnies d'assurance. Trop-plein de capacité dans l'industrie de l'assurance générale au Canada. Résultats de l'industrie de l'assurance I.A.R.D. au Canada - Le quatrième trimestre. La fusion de la Laurentienne-Vie et de l'Assurance-Vie Desjardins a été annoncée. L'assureur de Marc Levy rejette toute responsabilité face à un jugement récent rendu contre son ancien client. La nouvelle police d'assurance automobile en Ontario. Une campagne de l'ACQ contre les assureurs automobiles du Québec. Une fraude de 600 000	

dollars dans une caisse de retraite. Deux jugements récents rendus en Ontario portant sur la responsabilité des administrateurs. Les catastrophes naturelles en 1993, vues par Munich Re. La privatisation du premier assureur français a été amorcée en avril dernier. Le plus important règlement judiciaire américain dans une poursuite collective. La déchéance des polices souscrites dans une langue étrangère sur le territoire français. La firme comptable Deloitte Touche accepte le règlement d'une amende pour la somme de 312 millions de dollars. Le tremblement de terre de Los Angeles : les récentes prévisions quant au coût des pertes assurables. Lloyd's poursuivi par les Names. L'annonce récente du déficit de Lloyd's pour l'année 1991.

REINSURANCE DIALOGUE, by Christopher J. Robey	291
1. Automobile accident benefits commutation clauses. 2. The arbitration clause.	
CHRONIQUE ACTUARIELLE, par divers collaborateurs de MLH + A	299
Vers un déplacement du coût des avantages sociaux.	
CHRONIQUE DE DOCUMENTATION, par Rémi Moreau	307
DOCUMENT, par divers collaborateurs de la Münchener Rück	317
INDEX DES SUJETS ET DES AUTEURS DE LA REVUE <i>ASSURANCES</i> par Rémi Moreau	327

Tour d'horizon des activités de Sodarcan en 1993

par

Robert Parizeau*

Sodarcan is the largest Canadian independently-owned holding company operating in insurance brokerage, actuarial services and employee benefits consulting, and reinsurance brokerage, through a group of professionally autonomous subsidiaries. Sodarcan inc, aims to:

177

- *Provide the Group's clients with top-quality, professional services through competent and dedicated employees who are constantly encouraged to broaden their horizons.*

- *Continue to grow in targeted markets so as to maintain each subsidiary's position as a major participant in Canada while, where applicable, developing progressively in selected markets outside the country.*

- *Ensure, through its diversified operations, the stability of the Group's consolidated financial performance while providing its shareholders with a return at least comparable to the industry average.*

Here are large excerpts of the shareholders' message given on May 11, 1994 by Mr. Robert Paizeau.



Le Canada émerge d'une récession économique particulièrement longue et pénible. Cette crise, combinée au

* Président et chef de la direction de Sodarcan.

phénomène de la mondialisation des marchés, a brutalement remis en cause le principe de pérennité des entreprises : leur survie et leur essor dépendent de leur capacité à répondre adéquatement aux besoins de leur clientèle qui exige un produit ou un service au meilleur rapport qualité/prix.

178

À l'instar des autres secteurs financiers, l'industrie de l'assurance a connu une transformation profonde pendant cette période, chaque acteur ayant dû réévaluer ses secteurs d'activités, les types de produits qu'il offre, ses méthodes de mise en marché et ses réseaux de distribution. La crise immobilière a ébranlé maints bilans que l'on croyait imperturbables. Plusieurs assureurs-vie, qui avaient misé sur le créneau des sociétés de fiducie pour élargir le cadre de leurs opérations, ont absorbé des pertes considérables et le secteur fiduciaire est maintenant dominé par les banques à charte. De leur côté, les organismes réglementaires ont instauré des mesures particulièrement strictes, souvent à l'avant-garde des pays industrialisés, sur la solvabilité et le fonctionnement des institutions financières.

En assurance-vie, les grands groupes à intérêts canadiens continuent de dominer très nettement le marché. En assurance IARD, nous assistons à l'émergence de quelques grands noms dont la plupart sont étrangers. Traitant dans certains cas sans intermédiaire, les chefs de file canadiens se spécialisent le plus souvent dans les risques de particuliers et les risques commerciaux de moindre envergure. Les sociétés internationales, par contre, dominent la classe des grands risques commerciaux et industriels, et souscrivent généralement leurs affaires par le truchement de courtiers.

Ce marché s'est modifié au cours des dernières années en fonction des objectifs propres à chaque participant. Ainsi, quelques groupes britanniques ont uni leurs forces au Canada dans un effort de rationalisation à l'étranger ; plusieurs sociétés américaines ont tiré leur révérence, après une longue présence au Canada, afin de satisfaire des besoins financiers pressants, en raison particulièrement de l'évolution de leurs placements

immobiliers. Profitant de cette restructuration du marché canadien, des groupes européens - suisses, hollandais, français et allemands - ont élargi leurs opérations en achetant des sociétés canadiennes ou des portefeuilles de sociétés étrangères qui quittaient notre marché. Enfin, plusieurs grands noms de la réassurance abandonnaient leurs opérations, non seulement au Canada mais dans le monde entier, sans compter ceux qui se sont mis en quête d'acquéreurs.

Cette toile de fond nous permettra de mieux comprendre les choix stratégiques qui ont marqué l'évolution de notre Groupe au cours des dernières années. À l'occasion du 20^e anniversaire de la fondation de Sodarcan, nous retracons l'historique de nos opérations et décrivons le recentrage que nous avons fait vers nos activités de base, soit le courtage d'assurance, l'actuariat et la consultation en avantages sociaux, et le courtage de réassurance, en abandonnant complètement nos activités de souscription. Ce fut un long processus mais qui, nous en sommes convaincus, produira les résultats anticipés.

D'ailleurs, tel que nous vous le laissons entrevoir lors de l'assemblée annuelle de l'an dernier, nos activités nous ont permis de dégager un bénéfice net de 650 000 \$ en 1993, comparativement aux pertes nettes de 1,3 million \$ et de 3,4 millions \$ en 1992 et 1991 respectivement. Nous sommes confiants que les progrès réalisés depuis 1991 se poursuivront et que la tendance se maintiendra quant à l'amélioration de nos résultats. Entre-temps, les mesures de gestion énergiques qui ont été implantées nous ont permis de préserver et même de développer la valeur de nos actifs, tout en consolidant la structure de notre bilan financier.

Les revenus des activités poursuivies par notre Groupe ont connu, en 1993, une croissance de 5,4 %. Témoignant du contrôle étroit que nous exerçons sur les frais d'exploitation dans chacune de nos activités, la progression de ces frais a été limitée à 1,1 % en 1993, permettant un bénéfice d'exploitation en hausse de 48,3 % par rapport à 1992. Cette amélioration a eu une

incidence positive sur les fonds générés par l'exploitation des activités poursuivies.

180 Dale-Parizeau inc. a continué, en 1993 et au début de 1994, à recentrer ses activités, en vendant ses bureaux de Victoriaville et de La Sarre et, d'autre part, en acquérant l'ensemble des portefeuilles de P. Brunet assurance inc. à Montréal. Cette dernière transaction est sans doute la plus importante dans l'histoire du courtage d'assurance au Québec. Tout en développant ses bureaux de Halifax et de Vancouver, Dale-Parizeau a décidé, dans son plan stratégique élaboré en 1988, de concentrer ses activités dans le corridor Québec-Windsor.

C'est pourquoi Dale-Parizeau a cédé, depuis la mi-1988, quelque 10,5 millions \$ de portefeuilles de courtage par le biais d'une quinzaine de transactions effectuées dans six provinces et acquis les portefeuilles de P. Brunet assurance inc. qui ajouteront près de 7 millions \$, soit quelque 14 %, à ses revenus sur une base annuelle. Cette transaction qui a entraîné l'intégration d'une équipe compétente et dynamique au bureau du centre-ville de Montréal a aussi fourni à l'entreprise l'occasion de devancer son plan de développement en ouvrant un bureau à Laval sous la raison sociale de Parizeau-Brunet inc. afin de mieux desservir sa vaste clientèle dans cette importante agglomération urbaine du Québec.

Les conclusions de la mise à jour du plan stratégique de Dale-Parizeau pour la période 1994-1996 nous permettent d'envisager l'avenir avec optimisme, particulièrement sur le plan de la rentabilité.

Conformément à son plan d'entreprise, B E P International Holding inc. a maintenu un rythme de croissance rapide en 1993. Ses performances résultent principalement de l'augmentation du nombre de ses clients parmi les assureurs, tant sur les marchés américain que canadien.

Révisé en 1993, le plan stratégique de B E P International prévoit, à court terme, des investissements aux États-Unis destinés à accélérer le développement de l'entreprise dans ce

vaste marché où se transige environ la moitié du volume mondial de réassurance. L'année 1994 s'annonce favorable chez B E P International, tant au chapitre du chiffre d'affaires que de la rentabilité.

Quant au secteur de l'actuariat et de la consultation en avantages sociaux, rappelons qu'il traverse, depuis 1991, une période de consolidation en Amérique du Nord et particulièrement au Canada. Cette conjoncture a influencé l'évolution de MLH + A inc. qui avait connu, de 1985 à 1991, une ère d'expansion accélérée durant laquelle ses revenus d'honoraires ont triplé, tant par l'augmentation naturelle de son chiffre d'affaires que par le truchement d'acquisitions.

181

Chez MLH + A, l'année 1993 a été consacrée à l'élaboration d'une planification stratégique. L'entreprise a redéfini sa mission, ses objectifs et stratégies, ainsi que sa structure organisationnelle. Ayant renoué avec la rentabilité en 1993, MLH + A prévoit pour 1994 une croissance de ses revenus et de ses marges bénéficiaires.

Du côté de l'activité abandonnée de souscription de réassurance, l'évolution défavorable des sinistres en suspens au cours de l'exercice a entraîné la comptabilisation d'une perte nette de 2,0 millions \$. On se rappellera qu'au cours de 1992, La Nationale, Compagnie de Réassurance du Canada, cédait ses affaires de réassurance Vie et Invalidité longue durée de même que son portefeuille canadien de risques en cours IARD ce qui contribuait au gain net de 0,9 million \$ provenant de l'activité abandonnée comptabilisé au cours de cet exercice. La Nationale gérait depuis lors le règlement des sinistres en suspens des portefeuilles IARD canadien et international survenus avant le 1^{er} janvier 1992. À la fin de 1993, La Nationale a transféré ses sinistres IARD canadiens à la succursale canadienne de Abeille Réassurances, ne conservant dans ses livres que les sinistres IARD internationaux. Nous tenons à assurer nos actionnaires que nous mettons tout en oeuvre pour que la liquidation de ces sinistres s'effectue dans les meilleures conditions possibles et que la réalisation de l'actif net afférent à l'activité abandonnée,

représentant maintenant quelque 8,8 millions \$, se concrétise dans les meilleurs délais.

Chaque année, nos législateurs révisent ou adoptent de nouvelles lois et de nouveaux règlements qui modifient l'environnement dans lequel nous oeuvrons. L'année 1993 aura notamment été marquée par de dépôt, en Ontario, de la Loi 164, entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1994, qui augmentera les prestations aux victimes de la route, entre autres en indexant les rentes d'invalidité au coût de la vie. Cette mesure touche directement les assureurs qui devront accroître le montant des réclamations à verser sans pouvoir nécessairement ajuster leur tarification dans les mêmes proportions et au même rythme.

182

Pour sa part, la Loi 168 portant sur la protection des renseignements personnels adoptée en octobre dernier par l'Assemblée nationale du Québec aura des répercussions sur le fonctionnement des entreprises, notamment les sociétés d'assurance et les cabinets de courtage d'assurance. Sans remettre en question l'objectif visé par le législateur, nous nous demandons s'il était vraiment nécessaire pour le Québec de se doter à ce chapitre d'une des législations les plus avant-gardistes et contraignantes au monde.

En vigueur depuis le 1^{er} janvier 1994, le nouveau Code civil du Québec bouleversera également notre environnement juridique. Ses effets seront vraisemblablement comparables à ceux qu'avait eus l'enchâssement de la Charte des droits dans la Constitution canadienne en 1982. Si le nouveau code peut faire le délice des juristes, il forcera les assureurs à modifier leurs politiques de souscription, de même que leur tarification, afin de répondre à des situations nouvelles.

Par ailleurs, l'éventuelle révision de la Loi 134 sur les intermédiaires de marché au Québec et de son pendant ontarien devra être suivie de près cette année. Il en est de même de la position du Québec quant à la divulgation de la rémunération des cadres supérieurs de tout émetteur ayant fait appel à l'épargne publique. Nous avons été soulagés d'apprendre, en mars dernier, que le gouvernement du Québec acceptait que les cinq

rémunérations les plus élevées soient divulguées globalement. À notre avis, la divulgation de ces renseignements, comme l'exige maintenant la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, tient davantage du voyeurisme que de la protection des actionnaires et favorisera le maraudage entre entreprise. Le succès d'une société de services professionnels, telle Sodarcan, repose essentiellement sur la qualité et l'expertise de ses cadres supérieurs : alors que nos principaux concurrents sont des sociétés internationales qui n'ont pas à dévoiler la rémunération de leurs dirigeants canadiens, il serait inéquitable et dommageable que Sodarcan, seule société publique à intérêts canadiens dans son secteur, soit forcée de le faire.

183

Enfin, le gouvernement fédéral a promis de revoir la taxe sur les produits et services telle qu'elle existe depuis 1991 et nous avons eu l'occasion, en mars dernier, de soumettre un mémoire au Comité permanent des Finances. Nous sommes d'avis que les nouvelles modalités d'application de la TPS devraient placer le courtier dans une situation analogue à celle des autres entreprises commerciales, et particulièrement celles qui rendent des services professionnels à leurs clients, comme les bureaux d'avocats, de comptables, d'actuaire ou d'ingénieurs. Tout correctif en ce sens sera bénéfique à nos activités de courtage qui doivent absorber plus de 1,2 million \$ de TPS annuellement, étant donné qu'elles ne peuvent pas récupérer la taxe payée sur leurs intrants.

En terminant, nous désirons rappeler à votre souvenir Monsieur Gérard Parizeau, notre président fondateur, décédé en janvier dernier, à l'âge de 94 ans. Figure marquante des milieux d'affaires québécois, il aura laissé, par ses actions et ses réflexions, une empreinte indélébile sur l'industrie de l'assurance et sur notre Groupe en particulier. Tous ceux et celles qui l'ont connu se rappelleront son professionnalisme exemplaire et son sens profond des valeurs.

Enfin, nous remercions nos diverses clientèles dans chacun de nos secteurs d'activité, ainsi que les assureurs et réassureurs avec qui nous faisons affaires, pour la confiance et la fidélité

qu'ils nous manifestent. Nous désirons également rendre un hommage particulier à notre personnel qui constitue la pierre angulaire de notre Groupe : son sens profond de l'engagement nous aura permis de passer au travers de ces années de turbulence en maintenant le cap sur nos valeurs traditionnelles d'excellence et de professionnalisme. Nous profitons enfin de cette occasion pour souhaiter la bienvenue à la nombreuse clientèle et aux membres de l'équipe de P. Brunet assurance qui se sont récemment joints à nous.

184

C'est avec beaucoup d'optimisme que nous envisageons les prochaines années. Nous continuerons de prendre les virages nécessaires pour faire face à l'environnement des années 2000, et ceci dans le plus grand intérêt de nos clients, de notre personnel et de nos actionnaires.

Changes in the Reinsurance Market*

by

Keith Fillmore**

L'auteur tente d'expliquer la nature et le pourquoi des changements survenus à l'intérieur des grands marchés de la réassurance. Il porte son attention sur les problèmes existant dans les marchés internationaux, puis sur les conditions qui prévalent actuellement sur les marchés canadiens, principalement dans le champ des risques proportionnels et les catastrophes affectant les dommages directs, et, enfin, sur les développements prévisibles des marchés.

185



I am pleased to have the opportunity to speak to you about the reinsurance market. I understand that many of you are not directly involved in reinsurance, but rather are primary underwriters who use the product known as reinsurance. So I will try to give you a practical sense of what has been happening in the reinsurance market and explains why the market has changed so dramatically. I will also try to give you some sense of how these changes will effect day to day underwriting.

We will look at three main topics. An overview of the recent experience and problems of the global reinsurance market. The current reinsurance terms and conditions in Canada especially in the area of property catastrophe and property pro rata. Finally I will risk severe embarrassment by trying to predict where the reinsurance market is headed.

* Speech made to the Mariners Club in Toronto.

** Mr. Fillmore is a Manager, Technical Services of B E P International inc., member of the Sodarcan Group.

Global Experience

186

To understand where the reinsurance market is today we have to look at the last few years. In the last 7 years the world has witnessed an increase in severity and frequency of large catastrophe losses. We have only considered losses that are among the twentieth largest losses of all time. In 1987 the J87 wind storm hit the UK and the Continent of Europe with a loss of just under US \$2 billion. This loss was then described as the storm of the century. Before 1987 there had never been a billion dollar loss. In 1988 two large losses totaled \$2.3 billion, 1989 saw three losses totaling \$6.3 billion. In 1990 four European winter storms totaled \$9.4 billion. In 1991 the total was just under \$7 billion. Finally 1992 brought another record year with three losses totaling just under \$18 billion. In 1993 the total was \$2.3 billion. Nineteen ninety-four has begun with the Los Angeles earthquake that so far looks like an insured loss of at least U.S. \$3 or \$4 billion.

These losses are staggering in their size. Although many studies existed showing that loss potential of this magnitude was possible, the reinsurance and indeed the insurance communities were generally quite surprised at the enormity of these events.

These losses are not the worst case scenario. Experts estimate a repeat of an Andrew following a path 20 miles or so to the North would result in a \$50 billion insured loss. The big one in Los Angeles or San Francisco is estimated at \$50 to \$70 billion dollars insured loss. A severe Tokyo earthquake has been estimated as high as \$ US 500 billion economic loss.

To put some of these numbers in a slightly different context, the Hurricane Andrew loss equaled 551% of the direct earned premium in Florida in 1992 for homeowners and commercial multi peril policies. Hurricane Iniki represents 738% of the same premium base written in Hawaii. The most curious point from these losses may be that insurers in Florida who are being allowed by the insurance commissioner to reduce their portfolios are paying the first year premium of any policy holder

they non renew. I always knew that the U.S. was the bastion of free enterprise.

Looking at these losses and potential losses one can see why catastrophe rates have increased on a worldwide basis in the last several years. Until these events the majority of reinsurers used recent loss history to help them to set rates. This was not the only factor they used, but certainly it was part of the equation. The existing rating certainly proved to be inadequate. On the other hand a competitive market probably would not have permitted reinsurers to charge more.

187

The price increases were also very much driven by the demise of the London Market Excess or LMX Retrocession market. LMX was essentially a reinsurance market for reinsurers (or retrocession market as they call it). Although there is still a small retrocession market left, the costs are expensive. Therefore most reinsurers do not buy much retrocession capacity. So they are writing net lines for the most part.

I will not bore you with a long analysis of the LMX market. In a simplistic view the LMX market was similar to each of us reinsuring each other. Eventually if a large catastrophe loss occurred we would all have to pay most of our own loss because we never really transferred risk. We simply traded each others risk amongst ourselves.

Although Canada has not suffered directly from these losses, it requires substantial reinsurance capacity all of which essentially is foreign owned. The local market can provide \$40 to \$50 million of catastrophe capacity. Most larger companies require much more than that. Therefore the poor global loss experience has produced significant price increases for Canadian catastrophe reinsurance in the last several years. Most Canadian reinsurers however will tell you that until recently the catastrophe premiums they received were eroded by small losses, so they had been unable to build adequate reserves for the big one. After the 1991 Calgary loss and three subsequent renewal seasons, prices and retentions have probably increased to levels

where reserves can be built. It will however take many years to build such reserves.

188 Many companies are now paying two or three times what they paid in 1990 for their catastrophe protections. In 1994 the average cost is often 3 to 6 % of GNEPI depending on the level of protections purchased. Top layers were available in 1990 for as little as .6% of the limit or rate on line as we like to call it. Today this is at least 2.0% and likely 2.25% or 2.5% or in a few cases even higher. The additional cost of catastrophe reinsurance is even more critical for smaller insurers as they unlike larger companies lack the ability to carry large retentions.

Rate increases for 1994 were less dramatic due to the increase in catastrophe capacity available in the market, the majority coming from new operations in Bermuda that brought 4 billion U.S. dollars of capital and surplus to the market.

This has added about \$140 million U.S. of catastrophe capacity to the market. As reinsurers rarely use their maximum capacity the actual capacity available is usually \$40 or \$50 million. In addition the Bermuda market is structured to write business above a certain size market loss. In the U.S., this is \$4 billion, for Canada this is likely about \$400 million, which would be excess of the 1991 Calgary loss. This means the Bermuda market rarely writes below \$20 million on a program and often they will only write layers that are exposed only to earthquake losses.

For 1993 it was difficult to place programs of \$150 million. These programs are now easily placed, although costs have not dropped. It is now possible to place limits of \$250 million or even \$300 million for a Canadian program. However most cedents would probably find it more cost effective to reduce exposures rather than purchase that much catastrophe reinsurance.

Whilst these rates seem high, top layers for U.S. regional carriers average 8% to 10% of limit and many regional carriers pay rates of over 10% of subject premium income for their

catastrophe protections. Most other areas of the world pay rates significantly higher than those in Canada.

What does this all mean for primary underwriters. First you now are required to make sure all the values in earthquake zones are recorded accurately. Virtually all ceding companies in Canada now have complete accumulation control systems.

You probably now have been given maximum limits that you can write in Earthquake zones. This is especially true if you are writing national accounts or are working in a Special Risks operation.

If in the past you were allowed to Fire PML underwrite in earthquake zones, today your underwriting guidelines most likely do not permit this. Many of your colleagues in Vancouver and Montreal may now be using expert systems to help them underwrite risks in earthquake zones. Some of you also are probably starting to do this. In the future many more of you will be using these systems. These systems allow insurers to control and assess exposures in these areas.

You are also likely receiving more memos from head office on the need to charge a rate for any natural perils, especially earthquake. It will take several if not many years for primary insurers to obtain the proper technical rate for these exposures. For example the proper technical earthquake rate for commercial property risks in the Richmond Delta area is probably between .15 and .30¢ per hundred. In the remainder of the B.C. earthquake area it is between .5 and .15 ¢ per hundred.

Another way to look at the cost of writing business in these areas is to look at the cost of reinsurance at the individual risk level. Let us take the example of a company who buys just enough catastrophe cover. They write a risk of \$1 million at a 20 cent rate per hundred for all perils which produces a premium of \$2,000. The risk is on poor subsoil so the earthquake PML is 25%, so the company adds \$250,000 to its overall Earthquake PML. They then go out and buy more cover. A minimum rate for a top layer is at least 2% rate on line or \$20,000 per million. So

in this case the additional cost of catastrophe reinsurance is \$5,000. You are \$3,000 in the red and you have not paid any commission or losses. If the PML is only 5% the cost is still \$1,000. So 50% of the premium would be required for the catastrophe reinsurance.

I think we can all see why this has become such an important issue for insurers in Canada. This is why many companies have increased the deductible for earthquake from 2% to 5% or in some cases even higher. This has a significant impact on reducing a company's earthquake PML.

190

Other Problems

Now we will look at some other problems that have emerged in recent years for reinsurers. Along with the spate of catastrophes the reinsurance market continues to exist in the shadow of the Evil twins of U.S. asbestosis and pollution losses from the 1950's and 1960's. These problems and others more specific to individual companies have led to recent exits from the market of such long time players as NW Re, Netherlands Re, NRG Victory, Royal Re, Skandia and National Re to name but a few. Many other reinsurers have been put on the market but few have found buyers willing to pay the asking price. It has also become virtually impossible to sell an existing reinsurance operation without a financial guarantee of the adequacy of loss reserves.

In Canada in 1988 there were 57 licensed reinsurers writing business, today there are 41, a drop of 16 or 28%. A large majority of these exiting reinsurers did not just leave Canada, they retired from reinsurance period.

Although this flight from the market reduced capacity and increased price, it drove out mostly smaller capitalized reinsurers. The remaining reinsurers are generally better capitalized and increasingly more technical in their approach to the business. In the long term this should help stabilize the reinsurance market. One other conclusion I think we can draw from the recent rationalization in the reinsurance market is that

reinsurance is now a game for the big guys. Unless a company has some serious cash, reinsurance may not be the business to be in.

Property Pro Rata

Next we will look at the pro rata or proportional property market. In the last few years many reinsurers on a world wide basis have struggled with a prolonged down turn on their pro rata property portfolios.

This has been true of Canada. In the last several years, the property loss ratios of reinsurers have been about 10% worse than commercial property loss ratio of the primary market. It is therefore not surprising that reinsurers have imposed rather stiff terms on pro rata property treaties in an effort to turn their own results around.

191

One reason for the deterioration in treaty results is that property rates have fallen in the last few years although recently this has stabilized. Rate reductions usually lead to increases in loss ratios. This trend reduced ceded premiums to many pro rata treaties. Reinsurers for the most part did not reduce the capacity of these treaties. As a consequence the treaty results became more volatile. Many treaties lacked the premium to absorb even moderate losses above the expected loss ratios. This ignores the recent down turn in the economy, which no doubt has also negatively effected property loss ratios.

The reason that reinsurers did not reduce the treaty capacity may be that they did not wish to reduce their volume. Property income accounted for almost 54% of reinsurers total premium income in 1992. This total includes facultative and excess of loss premiums, so pro rata property probably makes up about 40% of the average reinsurer's portfolio in Canada. This is like the joke about banks which goes if you owe the bank \$100,000 and cannot pay you have a problem. If you owe \$100 million and cannot pay the bank has the problem. In a sense reinsurers have a bigger stake in this segment of the market than the primary insurers they reinsure.

Reinsurers like primary insurers share the same concern about producing a high or at least an acceptable return on equity. If premium volume reduces without a significant improvement in loss ratio and or expenses, return on equity will drop. Most boards of directors and shareholders frown upon a low return on equity.

192 Many would question what influence the reinsurers can exert on the primary market. The reinsurers share of the Property & Casualty market dropped from 6.01% in 1988 to 4.86% in 1992. So whatever ability the reinsurers do have to influence the primary market, that power has fallen in the last several years.

This market environment has lead to a number of changes in reinsurance terms and conditions for the property pro rata treaties.

Reinsurers introduced Loss Participation Clauses for 1993 into many property pro rata treaties and for 1994 they introduced Occurrence Limits.

Loss Participation Clauses were introduced in an effort to improve the property results of reinsurers. They only come into play if the loss ratio exceeds a predetermined level, for example 70% and they are capped at the top end, for example 90%. The ceding company assumes a participation of these losses, most commonly around 50%. Although this is actually a reduction in paid losses, the effect is the same as a reduction in commission. In the case of our example the impact is the same as a 10% reduction in commission. This clause would usually be used with a minimum commission, most commonly in the range of 20 to 30%.

Unlike most sliding scale commissions any deficit is not brought forward so you pay for a really bad year once. If the top limit is exceeded any deficit is not brought forward. In our example if a minimum commission of 20% applied the effective rate of commission on this treaty with a loss ratio of 90% is 10%. The cedent is not even covering its original acquisition costs, to say little of the internal operating expenses. This type of results

will not be in the cedents interest for very long. The reinsurers combined ratio on the treaty is 100% which is 10% lower than it would have been without the clause.

If such results continue the reinsurer will probably try to widen the range or increase the participation of the clause. Unless treaty results improve dramatically one would expect loss participation clauses to be a feature of pro rata property terms and conditions in Canada for the foreseeable future.

What does this mean for front-line underwriters who actually use the treaties? The most likely impact is that you will be given new instructions or reminded of existing guidelines on the use of these treaties. In addition you will be again reminded to try for rate increases. But you will probably hear this even if you do not have a surplus treaty. Your Underwriting Line guides may be rewritten or at least adjusted. You may have had the capacity of your treaties reduced last year or for 1994. Some companies may even encourage the increased use of the pro rata treaties and reduced use of facultative reinsurance to increase the premium ceded. This can give a treaty the ability to absorb unexpected losses. Increased premium can allow a ceding company to maintain an underwriting capacity that might otherwise drop as volume drops. For example a ceding company that cedes \$5 million premium would find it more difficult to maintain \$20 million reinsurance treaty capacity versus another who cedes \$15 or 20 million.

In dire circumstances a company's property proportional program may become unrenovable and the ceding company may be forced to change the pro rata property reinsurance program to a per risk basis.

This will at least require some rethinking of underwriting practice as the insurers reinsurance recoveries switch to an excess of loss basis. If a cedent wrote a \$5 million dollar risk with a \$1 million retention they would keep 20% net and cede 80% to the pro rata treaties. All losses will be split on the same basis. Under a per risk program with the same \$1 million

retention only losses on this risk excess of \$ 1 million will be recovered.

The appropriateness of either type of program depends on the protected portfolio and the ceding company. The important point here is that switching from one to the other in most cases will require some adjustment in primary underwriting practice.

Occurrence Limits

194

We will now look at Occurrence Limits. Although the natural perils loss history in Canada by global standards is small, the Canadian insurance industry is vulnerable to exposure from very large catastrophe losses. The Munich Re completed a study on the Economic impact of a Vancouver earthquake and they concluded the expected insured loss from a 6.5 Richter earthquake was \$6.7 to \$12.7 billion dollars. The Surplus of the Canadian Property Casualty industry in 1992 was \$10.9 billion. This loss estimate represents 61% to 116 % of the Surplus of the Canadian industry. By way of comparison the American industry has \$178 Billion of Surplus. As noted previously the worse case catastrophe loss estimates in the U.S. are between \$50 to 70 billion. This represents 28 to 39% of surplus. One can see the Canadian industry as a whole needs catastrophe reinsurance capacity. A pro rata treaty with an occurrence limit still provides catastrophe capacity.

In the past it has been common on the international reinsurance market for pro rata treaties to have occurrence limits. In Canada this has historically not been the case. To give you an example of what a catastrophe loss can do to a pro rata treaty we only need to look at an example from Hurricane Andrew. One company suffered a loss 80 times their entire property premium in Florida, they had a quota share treaty. Florida represented about 20% of the ceded premium. If this treaty produced a combine ratio of 90% it would take 112 years to repay the Andrew loss. It is unlikely that such a treaty could produce that kind of results for 112 years. Even more unlikely is that 112 years would pass without another catastrophe loss. To the best of

my knowledge this treaty no longer exists. If it was renewed one can be certain it had an Occurrence Limit. The odds of it being renewed without one were probably worse than those of me playing for the new NBA franchise in Toronto. I need not say more.

Fortunately for Canadian ceding companies, reinsurers did not try to introduce occurrence limits for 1993, but rather gave companies some time to come to grips with their catastrophe exposures.

Only a few ceding companies renewed their treaties for 1994 without an occurrence limit. Generally these were set at 2 to 3 times the ceded premium. In the event of a loss the treaty will only pay the amount of the occurrence limit and any overflow will fall back to net account of the ceding company.

195

In cases where the insurer had additional exposures above the occurrence limit many have chosen to either increase their catastrophe reinsurance limits or they have undertaken measures to reduce their exposures. In some cases both apply. In most if not all cases the reductions would be targeted in the earthquake areas of Vancouver and Montreal as these areas usually determine the upper limit required for catastrophe protections. Therefore many primary underwriters will probably have been given instructions to reduce business in the two earthquake zones to reduce the Probable Maximum Loss to within the reinsurance catastrophe limits.

The comments I made earlier about earthquake rates and deductibles certainly also apply for business being ceded to pro rata treaties. In fact they may be even more important in as much as reinsurers follow primary pricing on pro rata treaties, whereas for catastrophe covers the reinsurer sets the price independent of the primary rates.

Lloyd's

I have not talked about Lloyd's, and any discussion of reinsurance must at least mention Lloyd's. As much has been

written all that needs to be said is that the problems of this market are a reflection of many of the problems reinsurers have been facing in the last several years. Suffice it to say these problems have had a significant impact on the hardening of the reinsurance market in the last several years.

196 I do not want to leave you with an impression that reinsurers have been innocent victims of a difficult market. They have often made underwriting decisions that were against their better judgment justified by a competitive market. Unfortunately to a certain extent the recent changes in the market came because things had deteriorated to the point where changes could not be avoided any longer.

Casualty

We will briefly look at the Casualty treaty market. The main concern for reinsurers for the last several years has been overwhelmingly on the property side. The introduction of the Ontario Motorist Protection Plan changed this. Before this automobile excess reinsurance protections were primarily clash covers. Reinsurers initially struggled with the pricing of OMPP excess covers. In the end reinsurance rates did not increase significantly until late 1992 for 1993 renewals as the first threshold claims came through the system.

Bill 164 has complicated matters even more as cedents and reinsurers alike try their crystal balls on what the price of automobile excess covers should be. In the absence of historical data on losses, which does not really exist because the product has been altered so significantly, rating becomes little more than an educated guess. I'm sure we will all watch developments in this area with great interest

At the same time some reinsurers and certainly some insurers are concerned that in all the excitement about property and automobile, the rates for primary CGL exposures have fallen too far. This may well warrant some attention for the 1995 renewal season.

The Future

In my opening statement I promised to risk embarrassment by trying to predict what lies ahead in the reinsurance market. Catastrophe rates have probably peaked and should remain stable for 1995. Pro rata property terms are such that the reinsurers may finally obtain what they consider acceptable results. If this does not happen treaties that continue to perform poorly may become unrenowable.

The exits from the market of reinsurers that were common place in the last few years will not stop, but they should be just a trickle in comparison to prior years. The rush of new capacity, especially to Bermuda or anywhere else for that matter, will not be seen in 1994. Overall there should be more stability in the reinsurance market than we have seen for several years.

Finally my last fearless prediction, one that is a certainty, is that I will not leave the reinsurance world to play professional basketball.

Normalisation comptable et nouvelles technologies *

par

Yves-Aubert Côté **

et

Yves Lequin ***

A trendy phenomenon in a world dominated by an economic pseudo-rationality or a new, accidental and destabilizing phenomenon whose consequences are beyond our control — such is the perception of the omnipresent introduction of new technologies into industrial economies at the end of this century.

199

The accounting disciplines, the crossroads for information passing through and surrounding a company, cannot ignore the emergence of these challenges. In the following study, the authors first define the expression “new technologies” and then analyze the various sources and effects of accounting standardization to more clearly define the possible consequences of this new phenomenon for accounting and certification professionals.



Première partie

Les nouvelles technologies, un vieux concept ambigu

1.1. Nature de l'Innovation

C'est dans l'innovation que prennent racine les nouvelles technologies. Or le substantif innovation aussi bien que le verbe

* Cet article a fait l'objet du Cahier N° 13, publié par la Chaire de sciences comptables, HEC, Montréal.

** Titulaire, École des Hautes Études Commerciales, Montréal.

*** Professeur, École Supérieure des Affaires, Grenoble.

innover sont porteurs de la notion de nouveauté, c'est-à-dire de ce qui n'est pas connu ou qui l'est depuis peu. Ce qui, hier, était caché, inconnu, ignoré, est devenu, aujourd'hui, existant, présent à l'esprit d'une manière concrète ou abstraite, fruit de la découverte¹ ou de l'invention². L'innovation se présente ainsi en situation de rupture, relative ou totale selon sa nature, avec la routine, la tradition. Et l'évolution du savoir et du savoir-faire humains à travers les âges montre que le phénomène s'est manifesté plus d'une fois dans tous les domaines. Pour nous en tenir au seul domaine comptable, que de transformations se sont produites depuis l'invention des chiffres : la naissance après une longue attente de la partie double, le façonnement progressif de la comptabilité de gestion, le passage des méthodes manuelles aux méthodes mécanographiques et électroniques représentent un bien modeste échantillon des importantes mutations qui ont touché la comptabilité au cours de son histoire. Innover et innovation prennent alors figure de concepts qui, paradoxalement, sont porteurs de la notion de nouveauté sans être eux-mêmes nouveaux.

La précision de vocabulaire qui précède aura permis d'entrevoir l'étendue d'application des termes innover et innovation. On peut les retrouver dans tous les champs disciplinaires, qu'il s'agisse des arts ou des sciences, et d'une manière générale dans tout l'agir humain. Aussi convient-il pour notre propos, en deuxième analyse, d'en examiner la portée dans le domaine de l'économie.

1.2. Empreinte économique de l'innovation

L'innovation comporte en économie un caractère très concret, tributaire de la nature même de l'activité économique. Pour l'économiste, l'innovation « a trait à l'insertion de quelque chose de nouveau dans les activités du monde réel. Elle exclut

¹ Découvrir c'est percevoir ce qui existe déjà et que l'on met au jour pour la première fois.

² Inventer c'est produire des idées, des formes ou des objets jusqu'alors inexistantes. C'est aussi produire une combinaison jusqu'alors inconnue à partir de ce qui existait déjà.

des abstractions, telles que de nouveaux concepts ou de nouvelles théories³ ». Elle est marquée par une volonté de faire valoir la nouveauté en recherchant des formes concrètes d'expression. De plus, elle « se distingue de l'invention par le fait que cette nouveauté scientifique a connu ou est en train de connaître une mise en valeur économique au sein de l'entreprise⁴ ». On exprimera autrement la même idée en disant que l'invention se transforme en innovation lorsqu'on la met en pratique à des fins lucratives, ou encore, « lorsque l'entreprise dispose des compétences et de l'environnement managérial et commercial capable de l'intégrer⁵ ». On est, en définitive, en face d'une opération de transformation engendrée par la mise en application industrielle et commerciale d'une idée abstraite, produit de l'invention, ou d'une découverte, résultat d'une saisie par l'esprit humain de ce qui était inconnu jusqu'alors. Et cette situation a été créée à partir du souci, de la préoccupation, voire de la volonté d'en tirer parti au plan économique. L'innovation prend ainsi ses distances non seulement de l'invention mais aussi du simple changement de qui elle se distingue en ce qu'elle « s'appuie sur des dispositifs et des actions matérielles spécifiques d'ordre technologique au sens large⁶ ».

201

En précisant les contours du concept, l'économiste Joseph A. Schumpeter (1883-1950) a contribué à faire évoluer les préoccupations des économistes vers la reconnaissance, à partir des années 1950, d'une place à l'innovation, à la faveur d'une prise de conscience de l'importance économique de la recherche et du développement. Cette évolution, reflet d'une réalité profonde, ne devait pas échapper aux normalisateurs comptables comme nous le verrons dans la seconde partie de ce texte.

³ Théodore SURANYI-UNGER, Jr. *Encyclopédie économique*, McGraw-Hill Inc., 1982, *Economica*, pour la traduction française, Paris, 1984, 1223 pages, pp. 521-523.

⁴ Smaïl AÏT-EL-HADJ, « Management de l'innovation technologique », *Encyclopédie de gestion* sous la direction de Patrick JOFFRE et Yves SIMON, *Economica*, Paris, 1989, 3189 pages, p. 1629.

⁵ Luc BOYER et Noël EQUILBEY, *Histoire du management*, Les Éditions d'Organisation, Paris, 1990, 190 pages, p. 104.

⁶ Smaïl AÏT-EL-HADJ, *Op. cit.*

1.3. Ambiguïté terminologique

Technologie et technique sont deux mots qui ne sauraient être confondus. Et pourtant, par l'un de ces glissements dont seul l'usage a le secret, une ambiguïté est apparue. André Lalande indique avec à-propos que c'est « une métonymie fréquente dans l'usage des termes en -logie⁷ ». Pareil procédé de langage rappelle l'exemple de méthodologie, souvent utilisé pour méthode.

202

À quand remonte cette confusion entre technologie et technique ? On peut avancer, sans trop de risques nous semble-t-il, que le vingtième siècle en a été témoin. Déjà, dans sa *Théorie de l'évolution économique* parue en 1911, Joseph Schumpeter met en relief l'importance pour l'entrepreneur de s'ingénier à mettre en place de nouvelles méthodes de production comme à mettre en marché de nouveaux produits. Il y revient dans *Les cycles des affaires* publié en 1939⁸. C'est ainsi que le concept d'évolution technologique a pris forme sous la plume de cet auteur et que les économistes se l'approprient au milieu du siècle comme variable explicative du cycle long⁹ en économie aussi bien que comme élément déterminant de l'évolution économique. Devant ces faits, il n'y a qu'un pas pour émettre l'hypothèse que le remplacement du mot technique par le mot technologie s'est produit au cours du dernier quart de siècle vraisemblablement. La relation naturelle entre les deux termes a conduit quelqu'un quelque part à prendre l'un pour l'autre. Ils ne sont pourtant pas interchangeables. La technique a trait à un « Ensemble de procédés bien définis et transmissibles, destinés à

⁷ André LALANDE, *Vocabulaire technique et critique de la philosophie*, Presses Universitaires de France, Paris, 1962, 1323 pages, p. 1107.

⁸ Claude-Danièle ÉCHAUDEMAISON et collab., *Dictionnaire d'économie et de sciences sociales*, Éditions Nathan, Paris, 1989, 332 pages, p. 269.

⁹ Aussi appelé cycle Kondratieff qui « désigne un cycle... d'une durée moyenne de 50 à 60 ans, mettant en évidence des mouvements de prix. Il fut repéré par l'économiste soviétique N. Kondratieff au début des années 1920. ». Cf. Alain BEITONE, Christine DOLLO, Jean-Pierre-André GUIDONI, Alain LEGARDEZ, *Dictionnaire des sciences économiques*. Armand Colin Éditeur, Paris, 1991, 354 pages, p. 82.

produire certains résultats jugés utiles¹⁰ », ou encore « En un sens plus spécial... et actuellement très répandu, le mot technique se dit particulièrement des méthodes organisées qui reposent sur une connaissance scientifique correspondante¹¹ ». En revanche, la technologie se réfère à l'épistémologie en ce qu'elle a pour objet d'étudier la science des techniques. Elle vise à la connaissance scientifique alors que la technique a pour but la production, les applications pratiques. Martinet et Silem confirment que le mot technologie est « confondu à tort avec technique¹² ». Le *Grand Robert* mentionne de son côté que c'est faire un usage abusif du mot technologie que de lui donner le sens de « Technique de pointe moderne et complexe ». Il fait ensuite suivre la remarque suivante : « Technologie et ses dérivés sont très courants dans cet emploi, souvent pour des raisons d'emphase publicitaire ». Nous voilà un peu fixés sur le motif du glissement linguistique.

Au plan normatif, la confusion de technologie et de technique est injustifiée. Par ailleurs, l'emploi de ces mots l'un pour l'autre est aujourd'hui si répandu qu'il est très difficile de s'engager dans la voie de la contestation, particulièrement lorsqu'il s'agit de techniques de pointe. Aussi allons-nous, à notre tour, « l'habitude étant prise, (utiliser) indifféremment « nouvelles technologies » ou « nouvelles techniques » dans le sens de nouveaux produits complexes, nouveaux équipements, etc.¹³ ».

1.4. Étendue des nouvelles technologies

Même réduit au domaine économique et, inévitablement à l'entreprise, il n'est pas facile de présenter d'une manière synthétique et ordonnée le résultat d'un inventaire des nouvelles

¹⁰ André LALANDE, *Vocabulaire technique et critique de la philosophie*, p. 1106.

¹¹ *Ibid.*

¹² Alain-Ch. MARTINET et Ahmed SILEM, *Lexique de gestion*, Jurisprudence Générale, Dalloz, Paris, 1986, 299 pages, p. 280.

¹³ Pierre-André JULIEN et Jean-Claude THIBODEAU, *Nouvelles technologies et économie*, Presses de l'Université du Québec, Québec, 1991, 248 pages, p. 5.

technologies comme on les observe aujourd'hui. Nous essaierons malgré tout de faire un bout de chemin avec en tête le point de chute comptable.

Le recul du temps peut donner une première vision. Deux historiens du management distinguent entre « les innovations industrielles (qui concernent essentiellement la production) de celles qui s'appliquent aux autres domaines de l'entreprise¹⁴ ». Dans la perspective comptable, la deuxième catégorie est celle qui nous intéresse, puisque « les innovations non industrielles au sens strict (sont) celles qui touchent à l'informatique et à la maîtrise des systèmes d'information, voire aux techniques de gestion et de marketing (et qui) transforment considérablement le management de l'entreprise¹⁵ ». Ce sera là notre premier jalon.

204

Pour aller plus loin, on pourrait envisager d'établir une typologie de l'innovation technologique. Toutefois, les essais¹⁶ dans cette voie ne permettent pas d'appréhender facilement le domaine comptable, malgré leur richesse, leurs efforts de synthèse et leur rigueur d'expression. L'observation directe, utilisant les données d'une recherche effectuée au Québec sur le changement technologique et l'emploi¹⁷, sera dès lors privilégiée.

L'un des documents rédigés dans le cadre de cette recherche indique ce qui suit :

1. Le groupe des comptables, vérificateurs et agents financiers est touché par « deux principaux types de technologies nouvelles : les technologies de gestion reliées à la bureautique et les technologies professionnelles. Les

¹⁴ Luc BOYER et Noël EQUILBEY, *Histoire du management*, Les Éditions d'Organisation, Paris, 1990, 190 pages, p. 104.

¹⁵ *Ibid.*

¹⁶ Voir, notamment, Pierre-Yves BARREYRE, « Typologie des innovations », *Revue Française de Gestion*, Paris, janvier-février 1980, pp. 9-15.

Smâïl AÏT-EL-HADI, *Op. cit.*

Pierre DUSSAUGE et Bernard RAMANANTSOA, *Technologie et stratégie d'entreprise*, McGraw-Hill, Paris, 1987, 248 pages.

¹⁷ Pierre-André JULIEN et Jean-Claude THIBODEAU, *Op. cit.*

premières servent strictement à des fins d'administration et de gestion (courrier électronique, agenda électronique, traitement de texte, etc.). Elles ont des applications dans une multitude de professions et d'entreprises. Les secondes, au contraire, ont été créées spécialement pour des applications professionnelles. C'est le cas des logiciels utilisés pour la vérification comptable ou la comptabilité des entreprises. La profession comptable illustre bien l'utilisation de ces technologies professionnelles ¹⁸ ».

2. C'est par l'informatique et essentiellement par les logiciels que sera touché le travail du comptable professionnel.
3. Les développements du proche avenir laissent entrevoir, grâce aux progrès de l'intelligence artificielle, l'apparition de logiciels propres à permettre
 - l'affectation maximale du personnel, accomplir l'analyse des contrôles internes, décider des procédés de vérification et préparer les recommandations à faire aux clients pour qu'ils améliorent leurs systèmes ¹⁹.
 - la création de programmes de planification financière et fiscale par ordinateur ²⁰.
4. Les technologies de pointe, c'est-à-dire celles qui n'appartiennent encore qu'aux entreprises les plus avancées dans leur secteur, présentent plus d'attraits que les technologies modales c'est-à-dire celles qui sont utilisées par tous.

¹⁸ Jean LORRAIN et Gaëtan BRETON, *Les comptables*, monographie sectorielle réalisée sous la direction de Jean-Claude Thibodeau, de l'INRS-Urbanisation, et de Pierre-André Julien, du GREPME de l'UQTR, pour le compte du Bureau de la statistique du Québec, du ministère de l'Énergie et des Ressources, du ministère de l'Enseignement supérieur, de la Science et de la Technologie, et du ministère de la Main-d'oeuvre et de la Sécurité du revenu, mai 1988, 31 pages, p. 15.

¹⁹ *Ibid.*

²⁰ *Ibid.*

Deuxième partie

Les sources de la normalisation comptable et les nouvelles technologies

2.1. Sources de la normalisation comptable (France, Canada, États-Unis)

206

Nous l'avons déjà noté ailleurs²¹, le mode d'établissement des normes comptables ne procède pas d'un modèle uniforme à travers le monde. Ainsi, la France dispose d'un organisme officiel de normalisation dont le caractère démocratique dans l'intention se manifeste par le nombre de ses membres, plus d'une centaine, qui représentent les parties prenantes (parmi lesquelles on trouve des représentants des organisations comptables) à la vie économique du pays y compris l'État. Cet organisme consultatif, placé sous l'autorité du Ministre chargé des affaires économiques formule des avis ou des recommandations sur la bonne pratique comptable. Il en va autrement au Canada où c'est l'une des trois corporations canadiennes de comptables, l'Institut Canadien des Comptables Agréés (I.C.C.A.), qui assume la responsabilité de la normalisation²². Comment ? Par un Conseil des normes comptables (C.N.C.) créé par le Conseil des gouverneurs, organe suprême de l'I.C.C.A. Ce conseil est beaucoup moins représentatif que son équivalent français car il ne compte que

²¹ Yves-Aubert CÔTÉ, *La profession comptable canadienne: tour d'horizon*, collection des *Cahiers de la Chaire de sciences comptables*, Cahier n° 9, École des Hautes Études Commerciales, Montréal, 1992, 28 pages, p. 18.

²² Ce n'est pas ici le lieu de s'étendre sur les causes historiques de cette situation. On se contentera de rappeler que le système politique canadien est fait de deux composantes: un gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux qui disposent de pouvoirs. Ces différents gouvernements peuvent adopter des lois qui touchent aux sociétés commerciales et, du même coup, réglementer la diffusion de l'information financière. C'est un terrain où il y a double juridiction. En vertu d'une disposition introduite en 1975 dans les règlements de la *Loi sur les sociétés commerciales canadiennes*, le législateur fédéral oblige les sociétés qui lui sont assujetties à suivre les directives du *Manuel de l'ICCA*. À leur tour, l'Ontario (1978) et le Québec (1982) ont adopté une semblable disposition dans leur loi sur les valeurs mobilières. D'autres provinces ont suivi. C'est ainsi qu'au Canada la normalisation comptable est devenue la responsabilité de l'Institut Canadien des Comptables Agréés. La portée pratique des dispositions législatives est telle que les normes du *Manuel de l'ICCA* ont valeur d'exemple à suivre même pour les entreprises qui ne sont pas directement touchées par les lois en cause.

quinze membres : treize bénévoles avec droit de vote et deux permanents sans droit de vote. Chacun des deux organismes qui précèdent constitue la source première et officielle de la normalisation comptable dans son pays. Il faut ajouter qu'en France, la Commission des Opérations de bourse (COB), qui existe depuis 1967, « est, dans le cadre de sa mission de protection de l'épargne investie dans des valeurs mobilières, conduite à préciser certains points de doctrine comptable et à formuler des propositions de modifications des lois et des règlements concernant l'information des porteurs de valeurs mobilières et, par extension du public²³ ». Mais la COB n'a aucun pouvoir en ce qui touche à la réglementation comptable. La situation canadienne, de son côté, est à l'image du régime fédéral du pays. On trouve dans chacune des provinces une Commission des valeurs mobilières. L'autorité de chacun de ces organismes de surveillance s'exerce essentiellement sur les sociétés qui font appel public à l'épargne dans le cadre d'une loi sur les valeurs mobilières propre à chaque province. L'information comptable à fournir par les entreprises à ces Commissions de valeurs mobilières devra être conforme aux dispositions du *Manuel de l'ICCA*.

207

Aux États-Unis, contrairement au dispositif canadien, le modèle de normalisation repose sur les épaules d'un organisme indépendant, le *Financial Accounting Standards Board* (FASB). La nomination de ses membres et son financement sont assurés par le *Financial Accounting Foundation* (FAF). Cet autre organisme est à son tour financé par des organisations professionnelles représentatives des producteurs et utilisateurs de l'information comptable parmi lesquelles figure l'*American Institute of Certified Public Accountants*. De plus, la situation américaine se différencie de celle de la France et du Canada en ce que l'organisme chargé de veiller au bon fonctionnement des bourses américaines de valeurs, la *Securities and Exchange Commission* (SEC), « a le pouvoir de définir le contenu et la présentation des états financiers diffusés par les sociétés dont les

²³ Bernard COLASSE, *Comptabilité générale*, 3^e édition, Economica, Paris, 1991, 396 pages, pp. 46-47.

titres sont cotés. Toutefois, elle n'a jamais exercé réellement ce pouvoir... (car) le FASB jouit..., par délégation de la SEC, du pouvoir de normaliser²⁴ ». En certaines circonstances, les points de vue des deux organismes peuvent différer, auquel cas celui de la SEC prévaut sur celui du FASB.

2.2. Champs d'élection de la normalisation comptable face aux nouvelles technologies

208

Le progrès technologique vient de l'extérieur de la comptabilité. Lorsque celle-ci s'en empare, c'est par suite d'un choix du décideur dirigeant d'entreprise désireux de tirer parti de nouvelles technologies dans le champ des applications, plus précisément des applications les plus utiles à la gestion. On aura estimé que ces nouvelles technologies, ainsi mises au service de l'entreprise, contribueront à améliorer le système d'information comptable, à la fois par un mode de fonctionnement plus efficace comme par une expression plus riche de l'information qui en résulte.

Les grandes orientations

À quel moment, s'il en est, peut intervenir dans ce processus d'appropriation le normalisateur comptable ? Rappelons, d'abord, que quel qu'en soit l'auteur, « une norme se définit ... comme une donnée de référence résultant d'un choix collectif raisonné en vue de servir à la solution de problèmes répétitifs²⁵ ».

Il convient d'avoir ensuite à l'esprit que d'un pays à un autre le domaine d'élection de la normalisation comptable peut ne pas correspondre aux mêmes frontières. Ainsi, « Alors que la normalisation et la réglementation comptables américaines portent essentiellement sur les principes comptables et les normes de présentation et de contenu des états financiers de synthèse, la réglementation comptable française porte à la fois

²⁴ *Ibid.*, p. 43.

²⁵ Fernand SYLVAIN, *Op. cit.*, p. 476.

sur le processus comptable - la comptabilité en tant que processus de saisie, de stockage et de traitement de l'information - et sur ses produits - les états financiers de synthèse²⁶ ». On peut ajouter que la normalisation canadienne procède d'une perspective semblable à celle des États-Unis. La réglementation nord-américaine contrairement à la réglementation française, ne s'aventure guère sur le terrain des opérations préparatoires aux documents de synthèse que sont les états financiers. Elle met plutôt l'accent sur ceux-ci, laissant de la sorte une liberté presque totale à l'égard des étapes à suivre dans l'exécution matérielle de la tâche de construire les états financiers.

209

On observe que face aux nouvelles technologies le normalisateur comptable peut avoir deux attitudes. Une première attitude, celle du milieu nord-américain, soucieuse des principes comptables et des règles de présentation de l'information financière, conduira à retenir que les nouvelles technologies relèvent de l'ordre des moyens et non de celui des fins. Elles n'entrent pas de ce fait dans le champ des préoccupations des normalisateurs comptables. Dans l'ordre des moyens, l'histoire nous apprend que la comptabilité a successivement connu l'emploi de méthodes manuelles, de méthodes mécanographiques et de méthodes électroniques. Nous savons bien quelle avance ont maintenant ces dernières sur les deux autres. La quantité de données que l'on peut traiter de même que la rapidité qui caractérise ce traitement aussi bien que la puissance d'expression de l'ordinateur qui en découle donnent aux méthodes électroniques une supériorité dont on ne discute plus aujourd'hui, si ce n'est sous l'angle des analyses avantages-coûts. Et alors, dans cette perspective, sur quoi devrait porter la normalisation comptable, sinon sur la manière de présenter l'information tirée de l'ordinateur plutôt que sur la manière d'utiliser celui-ci ?

Il n'est pas hors de propos d'insister au passage sur le fait que nous parlons présentement de normes comptables, laissant de côté le secteur de la vérification (audit). Dans ce dernier

²⁶ Bernard COLASSE, *Op. cit.*, p. 47.

210

secteur, comme on le sait, il existe des normes internationales concernant la vérification dans un cadre informatique²⁷. Ces règles ont été formulées afin de guider les experts-comptables dans l'exercice de leur mission d'audit (ou de vérification) « lorsqu'un ordinateur, d'un modèle ou d'une taille quelconque, est utilisé dans le traitement que l'entité assure de certaines données financières importantes pour le vérificateur, que l'ordinateur soit exploité par l'entité ou par un tiers²⁸ ». Et l'on ajoute, au paragraphe suivant ce qui suit : « Le fait qu'une mission se situe dans un cadre informatique ne modifie ni l'objectif global de la vérification, ni son étendue²⁹ ». L'ordre des fins n'est donc pas perdu de vue.

Une seconde attitude, celle du milieu français, est porteuse de la double préoccupation de présentation de l'information financière aussi bien que du processus qui la façonne. Cette manière de voir, contrairement à la précédente, ouvre plus naturellement la porte à la formulation de règles touchant au processus de saisie, de stockage et de traitement de l'information. C'est ainsi que le Conseil national de la comptabilité a créé en 1991 un groupe de travail « Informatique et comptabilité » qui « a pour mission d'étudier les conséquences

²⁷ Le Comité international de normalisation de la vérification de la Fédération internationale des comptables a publié :

NVI 15 Vérification dans un cadre informatique (février 1984), 6 pages.

NVI 16 Techniques de vérification informatisée (octobre 1984), 12 pages.

NVI 20 Incidence du cadre informatique sur l'étude et l'évaluation du système comptable et des contrôles internes connexes (juin 1985), 14 pages.

Supplément N° 1

à la NVI 20 Vérification dans un cadre informatique - les micro-ordinateurs autonomes (octobre 1987), 13 pages.

Supplément N° 2

à la NVI 20 Cadre informatique - les systèmes informatiques en direct (février 1989), 12 pages.

Supplément N° 3

à la NVI 20 Cadre informatique - les bases de données (février 1989), 11 pages.

²⁸ *Vérification dans un cadre informatique*, NVI 15, Le Comité international de normalisation de la vérification de la Fédération internationale des comptables, février 1987, p. 3.

²⁹ *Ibid.*

sur les textes relatifs à la tenue des comptabilités du fait du développement de l'informatique³⁰ ». La première réunion, tenue le 17 avril 1991, de ce groupe et la deuxième qui a suivi ont conduit à établir un programme de travail axé sur les « quatre thèmes successifs suivants :

- les enregistrements comptables : les principes de séquentialité (chronologie) et d'irréversibilité des enregistrements (rectifications, annulations) ;
- la télétransmission : existence, nature et conservation des pièces justificatives à l'appui des enregistrements comptables, (« document écrit »), la mise en oeuvre du principe de séquentialité (preuve de la date), preuve de la qualité de l'émetteur, etc. ;
- les livres comptables obligatoires comme moyen de preuve entre commerçants : justification de ces livres, authentification (formalité de la cote et du paraphe, dérogation pour les documents informatiques écrits) ;
- le contrôle, les sécurités et la documentation du système de traitement automatisé des comptabilités³¹ ».

211

Les deux attitudes que nous venons de décrire procèdent d'univers culturels différents. Elles sont à l'origine du mouvement d'alternance dont la suite de notre texte est porteuse entre des réflexions tantôt relatives à la fabrication des documents comptables de synthèse, tantôt relatives à la manière de présenter ces derniers.

Les prises de position

À la lumière des principales revues de recherche en comptabilité financière, il semble que les nouvelles technologies n'aient pas reçu l'attention que l'on pouvait attendre, si l'on se

³⁰ Conseil national de la comptabilité, bulletin trimestriel n° 87 - 2^e trimestre 1991, Ministère de l'Économie, des Finances et du Budget, p. 6.

³¹ Conseil national de la comptabilité, bulletin trimestriel n° 88 - 3^e trimestre 1991, Ministère de l'Économie, des Finances et du Budget, p. 7.

réfère à leur rôle fondamental souligné par la plupart des ouvrages portant sur la stratégie. L'insertion et la maîtrise des nouvelles technologies apparaissent en effet déterminantes pour la survie et la croissance des entreprises dans des économies ouvertes où la compétitivité est exacerbée (Earl³² 1989, Simon³³ 1990).

212 La comptabilité de gestion n'a pas connu cette même absence d'intérêt, puisqu'elle est en prise directe avec les nouvelles technologies en termes de coûts, de performances et de risques. De nombreux travaux ont étudié l'importance de ces actifs ou dépenses obligées dans les processus de production et dans les nouvelles formes d'organisation (Simon³⁴ 1990) qui permettent d'en optimiser les effets (Burlaud et Giard³⁵ 1990, Brownell et Merchant³⁶ 1990...). Certains travaux présentent souvent des monographies relatives à l'introduction des nouvelles technologies et les conséquences qui en découlent pour les responsables du pilotage des entreprises. Les résultats d'enquêtes et analyses monographiques (Nixon et Lonie³⁷) ne permettent pas actuellement d'en déduire de nouveaux processus d'organisation ni d'élaborer des règles simples de calcul et de contrôle des coûts, excepté l'étude récente de Bao et Bao³⁸ (1989) qui tente de relier la théorie de la diffusion de la

³² Michael J. EARL, *Management Strategies for Information Technology*, Prentice Hall, 1989, 218 pages.

³³ Robert SIMON, « The Role of Management Control Systems in Creating Competitive Advantage: New Perspectives », *Accounting Organizations and Society*, 1990, vol. 15, n° 1/2, pp. 127-143.

³⁴ Herbert A. SIMON, « Information Technologies and Organizations », *The Accounting Review*, octobre 1990, vol. 65, n° 3, pp. 658-667.

³⁵ Alain BURLAUD et Vincent GIARD, *Gestion industrielle et mesure économique*, chap. 8 et 10 de l'ouvrage collectif, ECOSIP, Paris, Economica, 1990, pp. 134-182.

³⁶ Peter BROWNELL et Kenneth MERCHANT, « The budgetary and performance influences of product standardization and manufacturing process automation », *Journal of Accounting Research*, automne 1990, vol. 28, n° 2, pp. 388-397.

³⁷ Bill NIXON et Alasdair LONIE, « Technology, Competitive Strategies and Management Accounting: Some Evidence of 13 Case Studies », document présenté à la conférence nationale de la British Accounting Association (BAA, 1992), avril 1992, 65 pages.

³⁸ Ben-Hsien BAO et Da-Hsien BAO, « LIFO Adoption: A Technology Diffusion Analysis », *Accounting, Organizations and Society*, 1989, vol. 14, n° 4, pp. 303-319.

technologie et le choix de méthodes comptables. Les entreprises cherchent à maîtriser les nouvelles technologies, principalement celles relatives au traitement de l'information (Kerremans, Teunisse et Van Overloop³⁹ 1991). Toutefois, la complexité comme la diversité des nouveaux systèmes d'information en comptabilité de gestion ne favorisent pas, en l'état actuel, une vision synthétique de leur évolution, encore moins de leur normalisation.

Les nouvelles technologies ont de profondes répercussions sur la comptabilité de gestion. En même temps, elles échappent actuellement à tout processus de normalisation et, partant, à leur description, ce qui explique en partie les difficultés rencontrées dans la diffusion auprès des tiers des informations qui les concernent.

L'expression « nouvelles technologies » peut s'appliquer avec deux sens différents. Ou bien l'on considère les nouvelles technologies dans l'entreprise, au service de la fonction production principalement ; elles résultent alors d'innovations industrielles déjà décrites. Ou bien l'on s'arrête aux nouvelles technologies de l'entreprise, c'est-à-dire celles qui sont au service de son organisation et qui découlent d'innovations non industrielles examinées précédemment. Les développements des systèmes d'information permettront peut-être d'effectuer la synthèse de ces deux approches puisque fonctions de production et gestion des systèmes d'information tendent à s'imbriquer pour l'optimisation de la gestion des processus industriels.

2.3. Normalisation comptable et information des tiers sur la diffusion des nouvelles technologies dans l'entreprise

Les travaux de normalisation comptable tant en France qu'à l'étranger, et contrairement à la normalisation en audit (vérification), ont été marqués par une très grande prudence dans l'appréciation des nouvelles technologies : le plus souvent,

³⁹ M. KERREMANS, H. THEUNISSE et G. VAN OVERLOOP, « Impact of Automation on Cost Accounting », *Accounting and Business Research*, printemps 1991, vol. 21, n° 82, pp. 147-155.

l'entreprise peut se dispenser de diffuser une information explicite sur le sujet, et le principe de prudence qui sous-tend l'élaboration des états financiers ne permet qu'une diffusion limitée à certaines dépenses.

214 L'introduction des nouvelles technologies implique des dépenses de recherche et développement, de formation, d'équipements spécifiques et d'investissements en actifs incorporels. La normalisation comptable a donné lieu à la formulation de certaines règles, notamment en matière de recherche et développement. L'information comptable afférente aux nouvelles technologies n'est toutefois pas présentée dans une optique financière permettant d'en apprécier les effets sur les cash-flows futurs. Or, d'après les diverses études portant sur les cadres conceptuels comptables et sur l'utilité de l'information comptable, la prévision des flux de liquidité représente un des objectifs privilégiés que recherche le lecteur de l'information financière diffusée (Ismail et Kim⁴⁰ 1989). De nombreuses études reposant sur l'hypothèse de l'efficience des marchés financiers ont d'ailleurs souligné l'impact de la prévision des flux de liquidités sur la valeur des entreprises cotées (Bernard et Stober⁴¹ 1989, Bowen, Burgstahler et Daley 1987...).

Il est donc surprenant de constater que les renseignements portant sur le développement des nouvelles technologies, notamment l'automatisation des processus de production et des processus connexes (approvisionnements, contrôles...), ne soient pas pour la plupart traduits par une information pertinente et significative dans les états financiers, alors que la rentabilité future et l'avenir de l'entreprise en dépendent.

⁴⁰ Badr E. ISMAIL et Moon K. KIM, « On the Association of Cash Flow Variables with Market Risk: Further Evidence », *The Accounting Review*, n° 1, janvier 1989, pp. 125-135.

⁴¹ Victor L. BERNARD et Thomas L. STOBBER, « The Nature and Amount of Information in Cash Flows and Accruals », *The Accounting Review*, octobre 1989, pp. 624-652.

Robert M. BOWEN, David BURGSTAHLER et Lane A. DALEY, « The Incremental Information Content of Accrual Versus Cash Flows », *The Accounting Review*, octobre 1987, pp. 723-747.

La comptabilisation des frais de recherche et développement a fait l'objet de nombreuses études (Boisselier⁴² 1991, 1990...) montrant une certaine convergence des travaux de normalisation, la position la plus stricte étant celle du FASB aux États Unis (FASB⁴³ 1974 Statement n° 2, APB 1970 Opinion n° 17). En effet, les frais de recherche et développement ne peuvent prétendre à une inscription à l'actif dès lors qu'il est très difficile d'établir la relation directe entre ces frais et les revenus futurs escomptés (Vigeland⁴⁴ 1981, Elliot, Richardson, Dyckman et Dukes⁴⁵ 1984). Cette difficulté d'évaluer les avantages que l'on espère tirer de ces activités ainsi que du temps au cours duquel l'entreprise pourra en tirer parti conduit le Canada à une position semblable. L'I.C.C.A. recommande en effet dans son Manuel (chapitre 3450) que les frais de recherche et, sauf dans certains cas qui relèvent de l'exception, les frais de développement soient imputés aux résultats de l'exercice durant lequel ils sont engagés.

215

Le Plan Comptable Français (p. II-27), de son côté, ne permet une inscription à l'actif que de façon exceptionnelle, si les projets de recherche sont nettement identifiés et possèdent de sérieuses chances de rentabilité commerciale. On conçoit aisément la position prudente des professionnels de la certification quant à l'appréciation de ces conditions. Un récent avis de l'Ordre des Experts-comptables et des Comptables agréés

⁴² Patrick BOISSELIER, « Recherche et développement: Les contradictions de la normalisation comptable américaine ». *Revue Française de Comptabilité*, n° 209, février 1990, pp. 69-77. Patrick BOISSELIER, « Normalisation comptable et recherche et développement », Thèse 3^{ème} cycle, Nice 1992.

⁴³ Financial Accounting Standards Board, FASB - Original Pronouncements, vol. n° 1, *FASB n° 2: Accounting for Research and Development Costs*, Irwin, 1991, pp. 9-18.

Financial Accounting Standards Board, FASB, vol. 2, *FASB Interpretations, Applicability of FASB Statement n° 2*, Irwin, 1991, pp. 518-524.

⁴⁴ Robert L. VIGELAND, « The Market Reaction to SFAS N° 2 », *The Accounting Review*, avril 1981, pp. 309-325.

⁴⁵ John ELLIOT, Gordon RICHARDSON, Thomas DYCKMAN et Roland DUKES, « The Impact of SFAS N° 2 on Firm Expenditures on Research and Development: Replications and Extensions », *Journal of Accounting Research*, printemps 1984, vol. 22, n° 1, pp. 85-102.

(OECCA)⁴⁶ sur l'identification des charges a confirmé cette position.

De même le projet ED 52 de l'Accounting Standards Committee (ASC) (Grande Bretagne) ne permettrait pas la comptabilisation des immobilisations incorporelles créées par l'entreprise ; par contre, des possibilités existent pour l'inscription à l'actif des marques et du goodwill, ce qui a soulevé de nombreuses controverses au Royaume Uni (Eggington⁴⁷ 1990).

216

Au plan international, la position de l'International Accounting Standards Committee (IASC)⁴⁸, d'après les travaux liés au projet E 32 sur la comparabilité des états financiers, montre une grande convergence avec les travaux français, à l'occasion de la révision de la norme IAS n° 9 (projet E 37 : activités de recherche et développement). L'inscription au bilan des projets identifiés ne devrait présenter qu'un caractère exceptionnel.

Ce rapide survol des positions respectives des organismes de normalisation comptable fait ressortir que c'est par le biais des dépenses liées à la recherche et au développement que les normalisateurs ont d'abord pris en compte le facteur innovation, qui est à l'origine des nouvelles technologies. La comptabilisation des investissements liés à l'introduction des nouvelles technologies laisse en l'état les questions de l'utilité et de la comparabilité des états financiers. Comment, en effet, apprécier actuellement la diffusion des nouvelles technologies dans les entreprises par comparaison avec un secteur d'activité ? Comment apprécier la capacité d'innovation des entreprises ? Comment enfin apprécier le risque lié à l'innovation et à la non maîtrise des diverses technologies engagées dans l'entreprise ?

⁴⁶ OECCA: Avis « Principes comptables n° 26: La prise en compte des charges », juillet 1992.

⁴⁷ Don. A. EGGINGTON, « Toward some Principles for Intangible Asset Accounting », *Accounting and Business Research*, été 1990, vol. 20, n° 79, pp. 193-205.

⁴⁸ IAS n° 9, « Comptabilisation des activités de recherche et de développement », *Bulletin Comptable et Financier* n° 42, mars 1989, Éditions Francis Lefebvre, pp. 12-13 et n° 50, mars 1991, p. 96.

La hausse spectaculaire du nombre des défaillances d'entreprises dans les secteurs dits de haute technologie montre à l'envi que la diffusion des nouvelles technologies n'obéit pas à un modèle linéaire ; elle peut même accroître la volatilité des résultats. Les positions prudentes et convergentes des organismes de normalisation évitent d'affronter les questions précédentes, mais n'améliorent guère l'utilité de l'information comptable... La théorie positive de la comptabilité n'est certainement pas étrangère à ces positions (Demski⁴⁹ 1988, Whitley 1988).

2.4. Normalisation comptable et traitement des coûts des logiciels et des avantages afférents - Contribution américaine

217

La production de logiciels ne présente pas en soi de différence avec une opération de confection d'un produit d'une autre nature pour sa propre utilisation ou pour la revente (ou location) à des tiers clients. Toutefois, l'ensemble des programmes et des règles d'utilisation d'un ordinateur a représenté jusqu'ici un domaine difficile pour la théorie comme pour la pratique comptable dans le traitement des coûts et des avantages afférents. Cela tient au caractère pour ainsi dire impalpable des logiciels aussi bien qu'à leur vieillissement rapide. Malgré ces constats, le normalisateur comptable américain a cherché à y voir clair en distinguant les aspects suivants :

- les coûts d'acquisition de logiciels,
- les coûts de production de logiciels,
- le constat de revenus découlant de la vente de logiciels.

L'essentiel de la position américaine peut se ramener à ce qui suit.

Les coûts d'acquisition de logiciels seront

- a/ traités de la même manière que les stocks de marchandises si les logiciels ont été achetés avec l'intention de les revendre à profit,

⁴⁹ Joel S. DEMSKI, « Positive Accounting Theory: A Review », *Accounting, Organizations and Society*, 1988, vol. 13, n° 6, pp. 623-629.

- b/ assimilés à des charges imputables à l'exercice courant si les logiciels en cause doivent servir à des fins de recherche et développement,
- c/ capitalisés (c'est-à-dire inscrits au débit d'un compte d'actif et subséquemment amortis) si l'on s'est porté acquéreur des logiciels dans le but de les transformer ou d'en créer d'autres pour usage interne (logiciels-maison).

218

Les coûts de production de logiciels nous mettent en face d'une situation plus complexe que les précédentes. Le normalisateur américain a retenu dans ce cas la notion de faisabilité technologique en vertu de laquelle lorsque ce stade est atteint les frais de recherche et de développement cessent d'être des charges pour devenir des dépenses qui peuvent être capitalisées. Le point de la faisabilité technologique est atteint, dira-t-on, lorsqu'un certain nombre d'activités ont conduit à une formulation détaillée de la conception d'un logiciel en vue de son développement ou de sa validation.

Quant au constat des revenus découlant de la vente de logiciels, la position américaine a retenu la règle de base suivante : le revenu découlant de la vente d'un logiciel est acquis au moment de la livraison dudit logiciel par l'entreprise cédante. On ne saurait être plus simple. L'originalité de cette position c'est de prévoir, dans un document de cinquante pages, un certain nombre d'exceptions à cette règle (vente de licences, contrats de location, contrats à long terme, fournitures de services et services après vente).

Troisième partie

Les effets des nouvelles technologies : une course perdue pour la normalisation

Les effets des nouvelles technologies sont ici appréhendés principalement au travers de la diffusion des technologies de l'information, car l'information est devenue l'un des actifs immatériels prédominants dans la vie des entreprises.

3.1. Conséquences du développement des nouvelles technologies de l'information

Les conséquences de l'introduction des nouvelles technologies au service des systèmes d'information comptable ont fait l'objet d'une littérature abondante, particulièrement en France, où le cadre normalisateur du Plan Comptable a facilité la diffusion des innovations (Dupuy³⁰ 1990, Lemoigne, Peaucelle).

La première conséquence concerne l'efficacité même des systèmes d'information comptable, plus performants dans la rapidité de collecte, de tri et de production de l'information ; la baisse des coûts attendue de l'accroissement de la productivité des systèmes comptables a été largement compensée par l'accroissement quantitatif et qualitatif des informations exigées par les utilisateurs tant internes qu'externes (Lefebvre³¹ 1992).

D'une manière générale, les années récentes ont été marquées par une amélioration de la productivité de l'information comptable (rapidité, souplesse et adaptation, coûts...) ; les conséquences pour l'organisation des travaux comptables en entreprises ou dans les cabinets de professionnels chargés de la certification affecteront profondément l'emploi du secteur. Le même phénomène est par ailleurs observé dans les banques et assurances où les gains de productivité n'ont pas encore déroulé tous leurs effets.

Le développement des nouvelles technologies dans le domaine comptable et d'une manière générale dans toutes les fonctions de gestion, provoque aujourd'hui des mutations de plus grande ampleur, en élargissant le champ même d'investigation de la comptabilité (comptabilités événementielles, comptabilités socio-économiques et environnementales). Ce domaine reste encore peu expérimenté, même si de nombreux travaux ont

³⁰ Yves DUPUY, « Le comptable, la comptabilité et la conception des systèmes d'information: quelques interrogations », *Revue Française de Comptabilité*, n° 215, septembre 1990, pp. 75-81.

³¹ Francis LEFEBVRE, « Le budget informatique », *Bulletin Comptable et Financier*, n° 56, septembre 1992, pp. 45-49.

récemment souligné les apports potentiels majeurs ainsi que les risques liés à ces évolutions.

220

La deuxième conséquence du développement des nouvelles technologies de l'information permet alors d'entrevoir de nouvelles formes de comptabilité, susceptibles de mieux répondre aux besoins d'informations de ses utilisateurs (OECCA²² 1989, Côté et Lequin²³ 1992). Depuis une dizaine d'années, nombreux sont les travaux consacrés aux possibilités de ces nouveaux systèmes d'information pour la satisfaction des besoins multiples des utilisateurs. La comptabilité devient alors un moyen privilégié d'information en saisissant toutes les caractéristiques pertinentes d'un événement comptable.

La normalisation comptable se heurte toujours aux pratiques des concepteurs de l'information pour lesquels les nouvelles technologies représentent un moyen de compétition, de lutte concurrentielle. Les progrès de l'informatisation des systèmes d'information prennent dorénavant une dimension stratégique, car :

- L'entreprise est de plus en plus dépendante de son système informatique, une interruption sur une durée plus ou moins longue pouvant remettre en cause sa pérennité ;
- Le système informatique constitue un actif représentant des montants financiers directs ou indirects de plus en plus importants, qu'il convient d'entretenir et de protéger ;
- La compétition économique s'intensifiant, l'activité de l'entreprise se modifie et le système d'information de l'entreprise doit être maintenu et adapté à ses nouveaux besoins de façon fiable, tout en réduisant le temps de réaction, car l'entreprise a plus que jamais besoin

²² Ordre des Experts Comptables et Comptables Agréés - OECCA, « Les enjeux de la comptabilité », ouvrage collectif préparatoire au 44^{ème} Congrès, Éditions Comptables Malesherbes, Paris, 1989, 290 pages.

²³ Yves-Aubert CÔTÉ et Yves LEQUIN, *Utilisateurs et utilisations de l'information comptable*, collection des Cahiers de la Chaire de sciences comptables, Cahier n° 8, École des Hautes Études Commerciales, Montréal, 1992, 55 pages.

d'informations complètes et variées, rapides, justes et exhaustives⁵⁴.

Pour préserver les atouts stratégiques liés à l'information, les entreprises sont tentées de ne diffuser qu'une information parcellaire, limitée aux aspects non stratégiques. La normalisation, dans ce contexte, risque de se trouver systématiquement en rupture par rapport aux pratiques. Les effets de la normalisation sont alors peu performants par référence à l'information comptable souhaitable dans une vision normative (exemples de capitalisation ou non des frais de recherche et développement pour illustrer le manque relatif de pertinence et de fiabilité de l'information ainsi publiée).

221

3.2. Normalisation et dépenses de recherche et développement

Il est souhaitable dans un premier temps d'effectuer la synthèse des travaux récents relatifs aux effets de la normalisation en liaison avec les nouvelles technologies, principalement appréhendées par les investissements en recherche et développement (cf. point 2.3.).

Les effets de la normalisation comptable en matière de recherche et développement sur l'évaluation des entreprises cotées n'apparaissent pas nettement d'après les études de Wasley et Linsmeier⁵⁵ (1992), ce qui renforce l'idée que des travaux complémentaires doivent être menés, sur des échantillons d'entreprises cotées sur le marché principal (marché à règlement mensuel) ou sur les seconds marchés (*over the counter*).

De telles études n'ont pas vu le jour en France, en raison du caractère apparemment strict de la normalisation : que ce soit le Plan Comptable ou la norme IASC n° 9, le classement comptable des dépenses de recherche et développement doit s'effectuer en charges, et, de manière exceptionnelle, en immobilisations pour des projets individualisables ayant de sérieuses changes de

⁵⁴ « Enjeux et risques de l'informatisation », BEFEC, *Bulletin Comptable et Financier*, éd. Francis Lefebvre, n° 58, mars 1993, pp. 67-70.

⁵⁵ Charles E. WASLEY, Thomas J. LINSMEIER, « A Further Examination of the Economic Consequences of SFAS N° 2 », *Journal of Accounting Research*, printemps 1992, vol. 30, n° 1, pp. 156-164.

rentabilité commerciale. Cette position rigide a certainement freiné d'éventuels travaux liés à la perspective de changements de méthodes...

3.3. Le traitement de l'information

222 C'est peut-être la voie où les progrès peuvent être le plus prometteur. Un enrichissement du modèle comptable s'effectue chaque jour en raison des progrès de l'informatisation comptable et de l'audit informatique⁵⁶. Les innovations récentes, tant dans le domaine de la production de l'information comptable que de celui de la transmission de ces informations et de leur contrôle offrent des perspectives de gains de productivité importants, accompagnés de leurs conséquences en matière d'emploi et d'évolution des métiers de la comptabilité.

Les principaux apports de l'informatisation des systèmes comptables consistent en un meilleur suivi des pratiques pour les gestionnaires et une meilleure description de la réalité économique et financière (pour les opérations financières complexes par exemple) au service des utilisateurs de l'information. Ce dernier point se voit renforcé par les possibilités nouvelles d'accélération dans la production de l'information et dans la publication d'états financiers résumés (par type d'utilisateurs éventuellement, ce que permettent les comptabilités matricielles).

L'aspect le plus innovant de l'introduction des nouvelles technologies, couplées aux progrès de la normalisation comptable, a trait à l'amélioration considérable des techniques d'analyse financière liée à l'information comptable. Depuis quelques années, plusieurs banques de données ont vu le jour au plan international, reprenant les états financiers de millions d'entreprises et permettant d'effectuer des analyses financières comparatives en sélectionnant le référentiel des entreprises comparables (et souvent concurrentes). Les bases de données

⁵⁶ IFACI, « Audit et contrôle des systèmes d'information », février 1993. Voir à ce propos l'architecture d'une mission d'audit informatique à l'annexe 2, document extrait du *Bulletin Comptable et Financier*, n° 58, mars 1993, p. 70.

Dyane, Eurodun, Decidial... figurent parmi les plus connues et semblent largement utilisées dans les études de « scoring », de solvabilité de clientèle, etc. De nombreux dangers guettent cependant l'utilisateur non averti qui ne possède pas l'information initiale pour détecter les changements de méthodes comptables ou d'autres paramètres essentiels en analyse financière (engagements...). La confiance aveugle dans les analyses menées par des spécialistes s'avère dangereuse car il existe plusieurs approches de l'analyse financière, fonctions des objectifs propres à celui qui conduit l'analyse. La part de jugement personnel, de jugement d'expert, reste prépondérante ; par contre, les éléments nécessaires pour effectuer l'analyse sont disponibles en temps réels, ce qui représente un avantage considérable (négociations, devis...).

223

3.4. Vers le dépassement des normes comptables

Pour certains professionnels, les normes comptables sont véritablement bousculées par l'introduction massive des nouvelles technologies ; le terme d'immersion est parfois cité pour exprimer l'idée que les nouvelles technologies dans les processus de production et dans les systèmes de gestion forment un tout indissociable au service de l'entreprise. Les normes d'audit reprennent d'ailleurs cette conception, puisque l'obtention du label de qualité ISO 9000⁵⁷, représentant le concept de qualité totale, suppose la recherche de qualité à tous les stades d'élaboration du produit et de son suivi, de l'organisation et de la gestion de l'information. La distinction opérée en deuxième partie du présent texte aurait ainsi tendance à disparaître au profit du concept d'innovation globale, recouvrant aussi bien des processus physiques que des attitudes ou des comportements. Dans ce cadre, la normalisation

⁵⁷ En matière de gestion de la qualité, au plan international, la normalisation relève d'un Comité technique de l'Organisation Internationale de Normalisation (ISO). Ce comité, dont la rencontre initiale a eu lieu à Ottawa (Canada) en 1980, a publié une première norme en 1986. Cinq autres ont suivi en 1987. Parmi ces dernières on trouve la norme ISO 9000: « Normes pour la gestion de la qualité et l'assurance de la qualité. Lignes directives pour la sélection et l'utilisation. » (Joseph KÉLADA, *Comprendre et réaliser la qualité totale*, deuxième édition, Éditions Quafec, Dollard-des-Ormeaux, Québec, 1992, 415 pages, pp. 315-316).

comptable est promise à de véritables bouleversements face aux nouvelles technologies, qui représentent beaucoup plus qu'un actif ou qu'une charge, mais une attitude, une disposition en faveur du changement, de la flexibilité, de la créativité.

Les systèmes d'information comptable auront à répondre aux défis liés à cette évolution en s'ouvrant eux mêmes sur de nouveaux champs, de nature socio-économique, pour mieux répondre aux besoins d'informations d'utilisateurs de plus en plus nombreux, disparates et exigeants.

224

Conclusion

Au terme de cette étude, il ressort que normalisation comptable et nouvelles technologies ne sont pas liées par des relations simples et explicites.

Une bonne information financière, support du bon fonctionnement des marchés financiers, laissait supposer que l'introduction massive des nouvelles technologies dans les processus productifs interpellait les milieux professionnels et organismes de normalisation comptable pour exiger une information de qualité sur cet aspect stratégique de la vie des entreprises. C'est en termes très nuancés et restreints que les réponses ont été apportées à propos de la comptabilisation des frais de recherche et développement principalement.

C'est dans le domaine des systèmes d'information que la normalisation semble le plus évolutive dans la période actuelle, marquée par les travaux canadiens et américains sur le coût des logiciels et par les travaux du CNC en France sur l'informatisation du processus comptable.

Les effets de ces efforts restent peu convaincants tant la normalisation est tributaire du progrès technologique. De plus, si les conditions d'élaboration et de traitement de l'information comptable sont bouleversées par les nouvelles technologies, il n'en est pas de même pour les normes de présentation des états financiers, normes relativement stables dans un contexte évolutif du processus comptable.

Bancassurance: A Risk Management Tool*

by

Andrew Giffin**

L'auteur examine les retombées de la bancassurance, c'est-à-dire l'intégration des services financiers de la banque et de l'assurance, sur les activités modernes des assureurs vie. Alors qu'autrefois le rôle des assureurs était principalement de gérer la perte de vie, les modes de financement et d'investissement prennent de nos jours une importance accrue.

225

Au plan de la gestion financière des risques (risk management), le phénomène nouveau de la bancassurance permet à l'auteur d'observer que l'analyse associée à la mortalité (tarification et souscription) a cédé le pas aux normes qualitatives de l'investissement, aux rapports qualité/coût des services (administration et gestion fondées sur la concurrence) et aux modes de distribution les plus performants, grâce à une meilleure intégration des produits et services financiers.



Life insurance has long been viewed as the business of managing the risk of loss of life. Other functions within the business—investment, administration, marketing—have been viewed as means to delivery and management of an insurance risk product.

Today, life insurance risk, i.e., mortality, represents the least of the risks associated with the business. Cash values, once merely a method of financing the high cost of insurance protection at older ages, are now viewed by policyholders as

* Reprint from March/April 1994 issue of *BankRisk*.

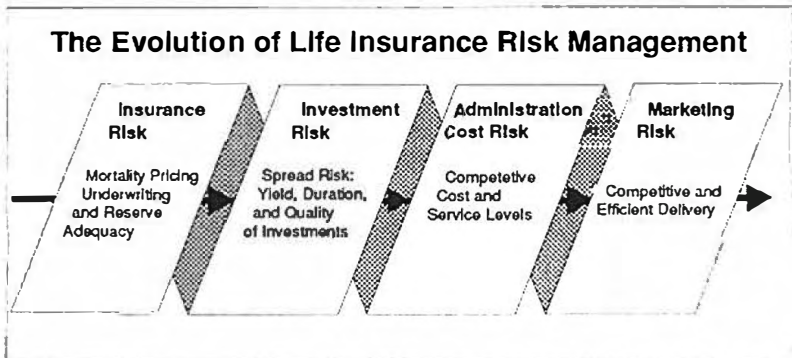
** Andrew Giffin is a consultant in Towers Perrin's Boston office, specializing in multinational insurer issues.

important sources of investment return. Thus, investment risk has become very important as life insurers have taken on added risk to meet this demand. Competition with other financial services in the investment aspect of the business has led to more intense price competition, and thus to a concern for the cost of administration and servicing. Recently, life insurers have become sensitive to the high cost of life insurance marketing and distribution, especially when compared with competing products from other financial services.

226

In risk management terms, the focus has progressed from insurance risk (mortality pricing and underwriting and reserve adequacy) to investment risk (spread risk associated with yield, duration, and quality of investments) to administrative cost risks (meeting the competition in cost and service levels) and on to marketing risk (competition on efficient delivery).

In response to this hierarchy of risks, life insurers have continued to evaluate mortality risk, accounting for such special factors as AIDS. Recent development of risk-based capital measures have helped insurers to address the shift of emphasis from insurance risk to investment risk. Companies have developed asset/liability management systems to address investment risk, including sharing risks with policyholders through variable contracts. Much attention has also been paid to asset quality issues.



Companies have attacked administrative cost issues through cost reduction and re-engineering programs. These efforts have left acquisition cost—particularly field cost—issues as their most significant exposure in today's competitive markets.

Various Tillinghast analyses of life company expenses suggest that about two-thirds of operating costs arise from business acquisition activities. Two-thirds of that amount involve costs incurred in the field; the other one-third is for sales support in the home office. Also, whereas customers are required to spend from 3-6% of their contributions to mutual funds for sales costs, life policyholders spend 20-30% of premiums to cover acquisition expenses. Acquisition expenses represent a significant competitive—and in turn financial—problem for life insurers.

227

Fortunately, there are ways to address the problem. Bancassurance, which is the combination of bank and insurance marketing, and more broadly, integrated financial service marketing, offers significant opportunities. But the solutions require careful selection of the approaches to bancassurance used by the banks and insurers involved.

Bancassurance in Today's Markets

Despite all the debate, regulatory constraints, and litigation about banks selling insurance, literally thousands of U.S. banks and thrifts sell insurance in some form. In many other countries, bancassurance is a major factor in insurance markets. The non-U.S. experience sheds light on the potential for U.S. banks. It seems highly unlikely that the U.S. will remain one of the few developed countries that does not permit broad-based joint marketing of retail financial services.

France

Bancassurance rose to prominence in France in the late 1980s. By 1992, bank branch distribution of life and capitalization products (i.e., simple tax-advantaged accumulation

products) represented 46% of premium. Bancassurance has led the major growth of life insurance in France over the last several years, although the primary product has been a tax advantaged bond with no life contingency. Banks have begun to introduce protection products, but these products have been relatively slow to catch on. Although the experience in France may not be properly classified as a life insurance success story, it is still a success story in terms of capturing a major portion of long-term savings.

228 Spain

The experience in Spain is even more dramatic. When the tax authorities forced the banks to disclose depositors' interest income in order to increase tax collection in 1986-87, the sale of life products (primarily single-premium products sold through banks) grew rapidly and provided a new tax shelter. That growth was short-lived, since the tax authorities next went after the life insurers (in 1989-90). However, the experience stimulated a significant growth in annual premium products. In both France and Spain, all the major banks are involved in the insurance market, and continue to lead the growth there.

The U.K.

Bancassurance has been a part of the life insurance market in the U.K. for many years. Most of it has been the sale of mortgage-related endowment products, with the banks and building societies (i.e., thrifts) serving as brokers for insurance companies. With the passage of the Financial Services Act of 1986, the banks had to choose between serving as true brokers, meeting stringent standards of independence, or establishing an exclusive relationship with an insurance company. Nearly all the larger institutions chose the latter, with several acquiring or forming their own life companies.

Other European Countries

Bancassurance is currently on the rise in Italy and Germany. In the Netherlands, nearly all of the major banks and

insurance groups have combined in preparation for a more broadly based European market for financial services. And as banks and insurers in the Scandinavian countries recover from major financial problems, they are seeking retail market advantage through combinations.

What is particularly important about this broad-based movement is the experience bancassurers have had with distribution costs. One U.K. bank was able to maintain sales per salesperson at seven times the average for traditional life sales forces, whether independent or tied. Others have been able to achieve levels from three to five times traditional levels.

229

Given the proportion of life company costs related to acquisition (two-thirds) and the portion associated with field sales (two-thirds of acquisition costs) that is common in traditional life operations in various countries, significant increases in sales staff productivity have provided significant cost reductions for bancassurers, but has changed the competitive standard, increasing pressure on traditional insurers to reduce distribution costs.

Concern for Adequate Disclosure

A related phenomenon is the growing concern for adequate disclosure of the suitability of life insurance products for particular financial objectives and for disclosure of the costs and benefits of proposed contracts. The U.K.'s Financial Services Act of 1986 imposed an SEC-style suitability requirement on the sellers of life insurance, requiring them to "know your customer" and to give "best advice." In the U.K. this means that sellers of life insurance and other financial products must obtain enough information about a prospect's financial situation to be able to recommend an appropriate product. Then they must suggest the most appropriate product from among those offered by the company (for tied agents) or from those offered by the market (for independent intermediaries).

Recent regulatory problems of some of the leading U.S. companies have resulted from accusations that inappropriate

products were sold or that products were sold through misrepresentation. As demand has shifted from death protection to retirement savings, agents have been aggressive about offering their life products as retirement vehicles, sometimes with inadequate disclosure of the nature of the product. A few celebrated cases are leading U.S. insurance regulators to consider more intensive disclosure requirements and standards.

230 In Australia, regulations will soon require "hard" disclosure, i.e., full disclosure of sales charges at the point of sale. Thus, traditional sales charges (similar in Australia to those in the U.S.), amounting to as much as 200% of the first year's premium, will have to be disclosed. Similar hard disclosure requirements are expected to be imposed in the U.K. Other countries (e.g., Singapore) are expected to follow the path toward more specific company responsibilities for determination of product suitability and disclosure of sales and other charges.

To comply with these new requirements, financial institutions must establish control over the behavior of those representing them at the point of sale, and they must be prepared to demonstrate compliance through maintenance of complete records of transactions. This expensive process requires a degree of control not commonly found in life insurance sales forces. Bancassurance and more broadly based integrated financial service programs can address both the competitive issue of lower distribution costs and the emerging requirements for compliance.

Bancassurance Models

To gain distribution cost advantages and to meet compliance requirements require more than the cross-selling of insurance products through banks, characteristic of many bancassurance models.

Distribution Agreements

The most common model still involves a distribution agreement between a bank and an insurance company. The bank may limit its involvement to authorization of the life insurer to

sell its products to customers through bank facilities, through the mail or through branches. Alternatively, the bank may be more involved by assuming some or all responsibility for distribution activities. Bank involvement may be limited by regulation.

Joint Ownership

A second model is a joint venture between the bank and the insurer, with joint ownership of an insurance company or a marketing company. In this model it is more likely that the marketing program will integrate bank and insurance marketing approaches to improve cross-selling performance and to reduce costs. Banks and insurers that have had distribution agreements tend to move to this model and to share profits more broadly.

231

Cross Ownership

A third model goes a step further, with cross-ownership of the bank and insurance company. This step further integrates the fortunes, if not the operations, of the two institutions. It normally leads to more integration as the combined organization begins to realize its potential.

Integrated Financial Services Organization

The fourth model is a significant departure from the first three. In the first three, insurance and banking are generally viewed as separate products provided through separate institutions, even if they are commonly owned. In the fourth model, both the bank and the insurance company give up their separate institutional identities and become a provider of financial services. These organizations tend to have the following characteristics:

- Customer needs and preferences, rather than continued reliance on traditional institutional definitions, define the products and delivery channels.

232

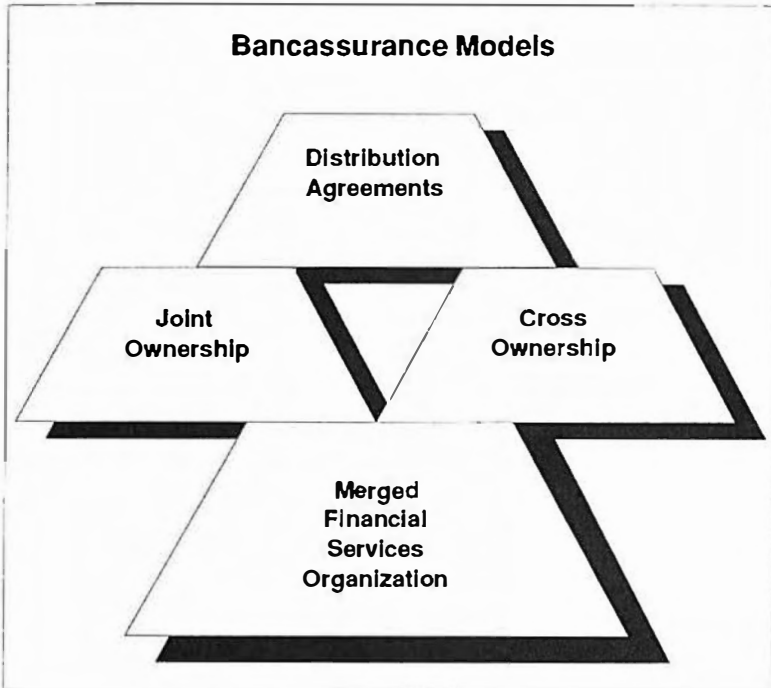
- Bank and insurance products are redefined in terms of the functions they serve (e.g., savings, income protection) in order to fit the customer view.
- Product lines and points of sale offer the full range of products.
- The bank and insurer maintain separate operations only as required to meet regulatory requirements; common functions (e.g., investment, marketing, systems) are combined for efficiency.
- Sales and service activities are combined and placed as close to the customer as possible.
- Primary reliance is on controlled distribution methods and employed sales staff, for cost control and improved regulatory compliance.

Potential Advantages of an Integrated Financial Services Group

In the integrated financial services (fourth) model, institutional definitions of product, distribution, operations, and public image are replaced by a combined financial services approach, defined through market research of customer needs and preferences. For example, the shift in demand from death protection to retirement savings is met by changes in product design and sales methods that help customers understand their situations. The company suggests products that best meet their customers' needs, whether the product is a savings account, a mutual fund, an annuity, or some combination of these.

Marketing programs are designed to fit particular segments of the market for marketing efficiency, replacing traditional bank and insurer tendencies to view the market as an undifferentiated whole. Sales productivity is increased by identifying patterns of needs that lead to multiple-product sales, through customer profiles and needs analysis. A multiple financial services approach permits various alternative sale opportunities from a range of products.

Not only are additional sales opportunities identified by linking points of sale and points of service, but compliance problems can also be addressed. If sales/service personnel are responsible for going back to customers to determine their changing needs, they can confirm satisfaction with the original sale, make any needed changes in products or features, address any complaints before they are registered with regulatory authorities, and help the company to retain existing business on the books.



Bancassurance examples have demonstrated significant improvements in sales productivity with the first three models described above. The potential for improved sales and retention of business and customers through the integrated financial services model permits even better financial results. Consider

one such example in which the primary product is a variable annuity, linked to a primary business in mutual fund retailing:

- Sales costs are about 2.5% of new premiums.
- Maintenance costs are about 31 basis points on assets under management.
- Insurance sales are only part of a range of products sold but average \$2.7 million in premium (nearly all single-premium) sold per year per representative, requiring about 1-15% of their time.

234

In this example, the product is made a part of the company's overall marketing program. It is simply another option available to meet particular needs.

Another characteristic of the integrated financial services model is the cost structure. Many life insurers have tried to control distribution costs by making them primarily variable, which is to say that costs vary with sales (e.g., commission compensation). Although this reduces company costs for sales when they don't occur, it also eliminates the company's ability to reduce the largest element of sales costs per unit. When costs are variable, increases in volume have limited impact on unit cost levels. In the integrated financial services model, variable costs are replaced by fixed costs—the customer data base and employed sales staff. Efficient sales produce significant unit cost reduction.

Conclusion

Market forces have elevated marketing and sales costs as the primary battleground for financial services. When cross-selling in bancassurance models can achieve three to seven times the sales productivity of traditional life insurance sales systems, insurers need to take notice of the growing competition from and potential for cooperation with banks. Banks need to leverage their own high-cost distribution systems by adding insurance products.

The integrated financial services model raises the stakes even higher. If, compared with traditional life insurance costs of 20-30% of premiums, an integrated financial services organization can achieve levels of 2.5% of premiums, life companies must consider how they will compete with such institutions. With the opportunity to solve compliance problems along with sales costs problems through the same vehicle, life companies must take notice or face a future competitive environment with increasing disadvantage.

The integrated financial services model described here is not the same as the "one-stop- shopping" approaches to financial services attempted in the 1970s end 1980s, which have generally been discredited. These approaches sought to place different financial services side by side in retail stores or banks without integrating them or considering customer needs or preferences. The customer was left to make the connections between different institutions with little help from the provider.

235

The model suggested here begins with consideration of what the customer is looking for. Products, points of sale, points of service, and other aspects of the marketing program are designed to provide solutions to customer needs, not to push particular products financial institutions want to sell.

The integrated financial services model addresses all of the risks faced in life insurance. Mortality risk, the easiest to manage, can be handled through traditional pricing and underwriting techniques. Investment risk can be handled by integrating bank and other financial service demands for yield and liquidity, gaining advantage from volume asset purchases and covariance of risk among liability pools (e.g., offsetting risks in deferred annuity and disability income insurance lines of business). The costs of administration can be reduced by combining like functions across various financial services.

Marketing and sales costs, the keys to differentiation in today's market, are reduced through integration of services, controlling selling activities, and combining sales and service activities close to the customer.

Mémoire présenté au Comité permanent des Finances relativement au remplacement de la TPS*

par
Pierre Lanteigne**

The "Submission to the Standing Committee on Finance on the matter of replacing the GST" has been presented on March 23, 1994.

237

Insurance brokers, particularly Canadian-owned insurance brokers, bear a clearly excessive and inequitable burden of GST. The new sales tax environment to be defined by the federal government should place brokers on an equal footing with companies that render professional services to their clients such as legal, accounting and engineering firms. As is the case for these firms, the value added brokers provide basically lies in the quality of their counsel; brokers sell the time and expertise of their personnel. The fact that they provide this service in conjunction with a product sold on behalf of insurers should not cause them to be singled out among other service companies for GST purposes.

Regardless of the solution chosen, the current treatment of insurance brokers under the GST must be rectified by the federal government in keeping with its promise to replace the GST. Sodarcac is prepared to discuss with the members of the Finance Committee and the representatives of the Minister of Finance any sales tax alternatives that would treat our industry more equitably.



* La version anglaise de ce mémoire est disponible chez Sodarcac.

** Pierre Lanteigne est vice-président, Contrôle de Sodarcac.

1. Description de *Sodarcán inc.*

Sodarcán inc. est la plus importante société de portefeuille canadienne engagée, par le biais de ses filiales, dans les domaines du courtage d'assurance (*Dale-Parizeau inc.*), du courtage de réassurance (*B E P International Holding inc.*) et de l'actuariat et de la consultation en avantages sociaux (*MLH + A inc.*)

238

Le présent document examine l'application de la TPS aux courtiers d'assurance, et plus particulièrement à *Dale-Parizeau*. Les conclusions qui sont tirées s'appliquent également au courtage de réassurance et à la filiale *B E P International*, de même qu'aux revenus de commissions de la filiale *MLH + A*.

2. Description de *Dale-Parizeau inc.*

Dale-Parizeau est la plus importante société de courtage d'assurance à propriété canadienne. Elle occupe actuellement le troisième rang parmi les plus importants courtiers d'assurance au Canada et se situe parmi les 12 premiers en Amérique du Nord. Elle emploie quelque 775 employés dans 16 villes au Canada, où elle affronte quotidiennement, pour une bonne partie de ses activités, la concurrence de sociétés étrangères (principalement américaines et britanniques).

3. Le courtage d'assurance

Le courtier d'assurance est un conseiller indépendant auprès de ses clients qui sont, notamment, les particuliers, les P.M.E. et les grandes entreprises. Le service professionnel du courtier consiste d'abord et avant tout à évaluer les besoins d'assurance de ses clients. Le courtier doit ensuite rechercher les produits d'assurance les mieux adaptés aux besoins identifiés, et acheter ces produits pour ses clients au meilleur prix chez les sociétés d'assurance. Les services du courtier auprès de ses clients se poursuivent tout au long de la période d'assurance, alors qu'il intervient dans le cas de réclamations ou pour apporter les modifications nécessaires aux contrats d'assurance.

Le courtier est rémunéré pour ses services principalement par des commissions. Celles-ci se calculent en appliquant un pourcentage déterminé (variable selon les produits d'assurance) au montant de la prime d'assurance payable pour les produits d'assurance vendus. La commission du courtier et la prime d'assurance sont déterminées exclusivement par les assureurs. *Le courtier d'assurance n'a donc pas de contrôle sur le prix des services qu'il rend à ses clients.* L'influence du courtier sur les primes d'assurance consiste en une pression à la baisse sur ces primes, son rôle l'amenant à mettre les assureurs en concurrence. Par ailleurs, la tarification des primes d'assurance est la prérogative des assureurs.

239

4. Le statut du courtier d'assurance aux fins de la TPS

Les modalités actuelles d'application de la TPS considèrent les produits d'assurance comme des instruments financiers. Les services du courtier d'assurance étant rendus dans le cadre de l'offre de produits d'assurance, ils sont considérés presque exclusivement à titre de services financiers aux fins de la TPS. Ces services sont donc exonérés de la TPS. Le courtier d'assurance ne facture pas la taxe à l'égard des services rendus à ses clients ; par ailleurs, *le courtier ne peut récupérer la taxe payée sur ses intrants.*

Les frais du courtier d'assurance ont donc considérablement augmenté depuis l'introduction de la TPS, parce que cette taxe s'applique à un éventail beaucoup plus vaste de produits et services que la taxe de vente fédérale qu'elle a remplacée. L'iniquité de l'application de la TPS au courtier d'assurance est indéniable pour qui comprend qu'il est impossible pour le courtier d'augmenter le prix de ses services pour transférer le fardeau de la taxe au consommateur ultime. Comme mentionné précédemment, ces prix sont fixés par les assureurs.

Par ailleurs, la plus grande partie des revenus des sociétés d'assurance est également exonérée aux fins de la TPS. Cependant, les assureurs ont la possibilité de régler les sinistres

des assurés exerçant des activités commerciales sur une base nette de TPS. L'expérience des trois dernières années démontre que la hausse des frais des assureurs liée à la TPS a été insuffisante pour les amener à augmenter les primes d'assurance (principalement du côté des assurances commerciales). Une hausse de primes aurait pu avoir un effet d'entraînement bénéfique au courtier.

240

En conséquence, le courtier d'assurance doit réduire ses frais, cherchant à compenser les coûts additionnels entraînés par l'introduction de la TPS (le coût annuel de la TPS représente plus de 1 000 000 \$ pour Dale-Parizeau, soit plus de 2% des revenus de commissions). Or, comme la masse salariale est de loin la dépense la plus importante du courtier, des réductions de personnel deviennent inévitables. Ce faisant, la TPS a une incidence négative sur le maintien et la création d'emplois dans l'industrie du courtage d'assurance au Canada.

5. Situation particulière de *Dale-Parizeau* dans l'industrie du courtage d'assurance

Dale-Parizeau est le plus important courtier à propriété canadienne. Ses opérations sont concentrées essentiellement au Canada. Ses activités de recherche et de développement de produits et de support technique, critiques dans sa lutte à la concurrence, sont entièrement assujetties à la TPS.

Pour leur part, ses principaux concurrents sont d'importantes sociétés à propriété étrangère. Ces sociétés profitent sur le marché canadien d'infrastructures de recherche et de développement de produits et de support technique situées à l'étranger, échappant ainsi à la TPS sur un aspect fondamental de la concurrence. En imposant un fardeau de taxe plus important aux opérations uniquement canadiennes, *la TPS favorise nettement les sociétés étrangères au dépens des sociétés à propriété canadienne comme Dale-Parizeau.*

6. Recommandation

Le courtier d'assurance, et particulièrement le courtier à propriété canadienne, supporte un fardeau de TPS nettement exagéré et inéquitable. Les nouvelles modalités de taxation qui seront mises de l'avant par le gouvernement fédéral devraient placer le courtier dans une situation analogue aux autres entreprises qui rendent des services professionnels à leurs clients telles les firmes d'avocats, de comptables et d'ingénieurs. Comme pour ces entreprises, la valeur ajoutée du courtier se résume à la qualité de son conseil ; le courtier vend le temps et l'expertise de son personnel. Le fait que son service s'accompagne de la vente de produits fournis par des assureurs ne devrait pas avoir pour conséquence de distinguer le courtier des autres entreprises de service aux fins de la TPS.

Par ailleurs, les nouvelles modalités de taxation devraient faire en sorte que les courtiers à propriété canadienne puissent se battre à armes égales avec leurs concurrents à propriété étrangère.

Il est évidemment du ressort du gouvernement fédéral de voir à déterminer le cadre à l'intérieur duquel se situeront les nouvelles règles de taxation du courtier d'assurance. S'agira-t-il d'une TPS modifiée et améliorée ou d'un concept très différent ? Quoiqu'il en soit, la situation particulière du courtier d'assurance pourra être corrigée par la révision d'un postulat sous-jacent à la TPS. Ce postulat, fondamentalement erroné, veut que l'assurance générale (soit l'assurance autre que l'assurance-vie) constitue un service financier.

Un produit d'assurance générale (protection contre le feu, le vol, les accidents, etc.) permet à l'assuré d'obtenir, pour un coût faible et déterminé (la prime d'assurance), une protection contre une perte incertaine. L'assurance générale ne joue aucun rôle d'épargne comme cela peut être le cas pour certains produits d'assurance-vie. Les raisons qui peuvent amener le gouvernement à ne pas assujettir les produits et services financiers à une taxe à la consommation ne s'appliquent pas aux produits d'assurance générale. *Les produits et services*

d'assurance générale devraient être assujettis à la taxe à la consommation, permettant aux fournisseurs de ces produits et services (dont le courtier d'assurance) de récupérer la taxe payée sur leurs intrants.

Quelle que soit la solution retenue, le traitement actuel du courtier aux fins de la TPS devrait être corrigé par le gouvernement fédéral dans le cadre de sa promesse de remplacer la TPS. Sodarcac est disposée à discuter avec les membres du Comité des Finances et avec les représentants du ministère des Finances, de modes alternatifs de taxation qui seraient plus équitables pour notre industrie.

Informations récentes sur la responsabilité des produits

par

André Asselin*

In his attempts to bring the rules of product liability from craftsmanship to nuclear age, the New Civil Code of Quebec might have troubled quiet waters.

243

The author reviews the relevant sections of the New Code in that respect, and their roots in jurisprudence. In the second part, to be published in the next issue, he will examine the effects of the brand-new approach in the code to the rules of Conflicts of Law.



PARTIE 1**

I- Introduction

Entré en vigueur en 1866, le *Code civil du Bas-Canada* ne contenait aucune disposition spécifiquement applicable à la responsabilité du manufacturier pour les dommages causés par ses produits. Les tribunaux ont dû faire preuve d'une certaine créativité afin d'en combler les lacunes.

* Avocat de l'étude Bélanger Sauvé. M^c André Asselin est l'un des associés principaux de l'étude Bélanger Sauvé, plus particulièrement responsable du groupe « Droit des assurances » du cabinet. Depuis son admission au Barreau, M^c Asselin a exercé sa profession en se spécialisant dans le secteur de l'assurance et des domaines s'y rattachant.

M^c Asselin tient à remercier de façon toute spéciale M^c Hélène Desgranges, alors qu'elle était stagiaire, pour sa participation active et très impliquée aux diverses étapes de la préparation du texte de cet article, ainsi que M^c Jean Fréchette, son associé de longue date, pour le temps consacré à l'analyse du texte au fur et à mesure de son évolution et pour ses judicieux commentaires et réflexions.

** La deuxième partie de cet article sera publiée dans le numéro d'octobre 1994.

Ils ont entre autres permis à l'acquéreur subséquent d'un produit d'invoquer contre le manufacturier la garantie légale contre les vices cachés, ils ont précisé et fait connaître un essor considérable à l'obligation du manufacturier d'informer, enfin ils ont aussi permis à la victime de recourir aux présomptions de faits pour faire sa cause contre le manufacturier.

244 Le *Code civil du Québec*, (le nouveau code en vigueur depuis le 1^{er} janvier 1994) vient codifier ou écarter certains principes développés par la jurisprudence. Afin de tenter d'évaluer l'impact de cette réforme, nous allons tout d'abord examiner la responsabilité contractuelle et extracontractuelle du fabricant sous le *Code civil du Bas-Canada* (l'ancien code). Nous dresserons également une liste des principales lois susceptibles de s'appliquer. Nous aborderons ensuite la réforme du *Code civil du Québec* proprement dite.

Conscients du fait que les poursuites intentées en matière de responsabilité de produits impliquent fréquemment des joueurs internationaux, nous avons jugé opportun de traiter de la réforme du droit international privé, entre autres de la reconnaissance des décisions des tribunaux étrangers et de leur exécution.

II - Les régimes de responsabilité du fabricant existant avant le 1^{er} janvier 1994

1) Responsabilité extracontractuelle

Sous le régime général de l'article 1053 C.c.B.-C, la victime d'un dommage causé par un produit devait prouver la faute du manufacturier, le dommage qu'elle a subi et le lien de causalité entre la faute et ce dommage.

Si la victime parvenait à prouver que ses dommages avaient été causés par le fait autonome d'une « chose » qui était alors sous la garde du manufacturier, elle pouvait bénéficier de la

présomption de faute prévue à l'article 1054 C.c.B.-C.¹. La victime était alors dispensée d'identifier la faute du manufacturier à la condition que cet accident soit relié au fait autonome de la chose² et que cette chose soit bien identifiée.

Dans le contexte de la responsabilité du manufacturier, la notion de garde posait problème. Le gardien devait avoir sur le produit (la chose), un pouvoir de contrôle, de surveillance et de direction³. Quelques décisions ont retenu la responsabilité du manufacturier en affirmant que le dommage avait été causé par un défaut structurel de la chose par opposition à un défaut de comportement. Ainsi le manufacturier a été alors tenu responsable des *vices de structure* de la chose en tant que *gardien de sa structure*⁴.

245

La décision *Cohen c. Coca-Cola Ltd.*⁵ aborda la question de la garde juridique du manufacturier. Les faits sont les suivants : un employé de restaurant fut blessé par un éclat de verre provenant d'une bouteille de boisson gazeuse qui a éclaté entre ses mains alors qu'il s'apprêtait à la placer dans un réfrigérateur. En première instance, le juge Collins de la Cour supérieure accueillit l'action intentée contre l'embouteilleur retenant qu'il avait la garde juridique de la bouteille au sens de l'article 1054 C.c.B.-C. Selon lui, le défendeur avait fait preuve de négligence en omettant d'avoir un système d'inspection adéquat pour empêcher que *des* bouteilles défectueuses ne puissent se rendre jusque dans les mains des consommateurs. Ce jugement fut renversé en appel par la Cour du Banc de la Reine.

1 Jean-Louis BAUDOUIN, *La responsabilité civile délictuelle*, 2e éd., Cowansville, Éditions Yvon Blais, 1985, p. 287 et ss.

2 *Id.*, p. 314.

3 *Calestagne c. Bourbonnais*, (1939) 77 C.S. 82,88.

4 J.L. BAUDOUIN, *La responsabilité civile délictuelle*, op. cit., note 1, p. 308; *S. Jean Automobiles Ltée c. Clarke Lumber Scales Ltd.*, [1961] C.S. 82; *Tondreau c. Canadian National Railway Co.*, [1964] C.S. 606; *Héroux Machine Parts Ltd. c. Lacoste*, [1967] B.R. 349, 352; *Cohen c. Coca-Cola Ltd.*, [1966] B.R. 813; [1967] R.C.S. 469.

5 [1967] R.C.S. 469.

La Cour suprême du Canada a renversé à son tour la décision de la Cour d'appel et rétabli le jugement de première instance⁶. Selon le juge Abbott rendant jugement pour la Cour :

The bottler of carbonated beverages owes a duty to furnish containers of sufficient strength to withstand normal distribution and consumer handling. (...) The learned trial judge was entitled to draw the inference that the bottle which exploded was not mishandled from the time it was placed in the basement by respondent's employee until it was picked up by the appellant to be placed in the freezer.

246

In my opinion evidence which was accepted by the learned trial judge created a presumption of fact under art. 1238 of the Civil Code, that the explosion of the bottle which caused injury to appellant was due to a defect for which respondent was responsible and that the latter failed to rebut that presumption. It follows that I do not find it necessary to express any opinion as to whether appellant was entitled to invoke the presumption of liability under art. 1054 of the Civil Code⁷.

Bien que la Cour suprême ne se soit pas prononcée sur l'application de l'article 1054 C.c.B.-C., ce jugement confirma que la victime pouvait décharger le fardeau de preuve en ayant recours à des présomptions de faits. Ainsi, lorsqu'un produit présentait un comportement anormal et que la manipulation de ce produit par son utilisateur n'avait pas été fautive, il était présumé que c'était en raison d'un défaut dont le manufacturier était responsable.

2) Responsabilité contractuelle

Le principe de l'effet relatif des contrats était prévu à l'article 1023 C.c.B.-C. qui stipule que :

1023 - Les contrats n'ont d'effet qu'entre les parties contractantes ; ils n'en n'ont point quant aux tiers, excepté

⁶ [1967] R.C.S. 469.

⁷ *Id.*, 473.

dans les cas auxquels il est pourvu dans la cinquième section de ce chapitre.

La décision de la Cour suprême dans *General Motors Products of Canada Ltd. c. Kravitz*⁸ est venue atténuer ce principe en permettant à l'acquéreur subséquent d'un produit d'invoquer contre le manufacturier la garantie légale contre les vices cachés, et en précisant que, lorsqu'un droit constituait l'accessoire d'une chose, l'acquéreur subséquent ne devait pas être considéré comme un tiers⁹.

Vu l'importance de cette décision sur l'évolution du droit de la responsabilité du manufacturier, il convient de l'examiner plus attentivement. Les faits à l'origine de cette décision sont simples : M. Kravitz acheta une automobile neuve fabriquée par General Motors chez un concessionnaire autorisé. Après avoir constaté certaines déficiences de la voiture, il intenta une action contre le concessionnaire et contre le fabricant, General Motors, en invoquant la garantie légale contre les vices cachés.

Le juge Pratte, rendant jugement pour la Cour, se prononça en faveur de la transmission de la garantie légale contre les vices cachés du manufacturier à l'acquéreur subséquent du produit. Il a clairement indiqué que la garantie contre les vices cachés en tant qu'accessoire de la chose vendue est

transmise aux ayants cause à titre particulier en même temps que la chose elle-même en ce sens qu'elle est due par le vendeur initial à tout acquéreur de la chose vendue¹⁰.

Et l'honorable juge Pratte d'ajouter encore que :

(...) le sous-acquéreur peut agir directement contre le premier vendeur tant en résiliation qu'en dommages. Mais, la résiliation dont il s'agit est évidemment *celle de la*

⁸ [1979] 1 R.C.S. 790 (ci-après citée: « Kravitz »).

⁹ *Id.*, 809.

¹⁰ *Id.*, 813.

première vente puisque c'est elle qui donne naissance à la garantie dont se prévaut le sous-acquéreur¹¹.

Contre la remise de la chose vendue, General Motors a dû remettre à l'acquéreur le prix de gros versé par le vendeur. La différence entre le prix de détail et le prix de gros a pu être réclamée à titre de dommages-intérêts aux termes de l'article 1527 C.c.B.-C. qui stipule que :

1527 - Si le vendeur connaissait les vices de la chose, il est tenu, outre la restitution du prix, de tous les dommages-intérêts soufferts par l'acheteur.

Il est tenu de la même manière dans tous les cas où il est légalement présumé connaître les vices de la chose.

Pour les fins de cet article, il est important de se rappeler que le fabricant et le vendeur professionnel sont toujours présumés de mauvaise foi¹². Par conséquent, outre la restitution du prix, ils sont tenus de tous les dommages intérêts soufferts par l'acheteur.

Présumés connaître l'existence des vices cachés dont est affectée la chose qu'ils vendent, le fabricant et le vendeur professionnel ont l'obligation d'informer l'acheteur de l'existence de ces vices¹³. Comme rien n'indique que la vente a été faite aux risques et périls de l'acheteur, le fabricant et le vendeur professionnel ne peuvent écarter la garantie légale contre les vices cachés, car ils sont présumés connaître ces vices¹⁴.

La Cour suprême n'estima pas nécessaire de se prononcer sur le caractère de la présomption de connaissance prévue à l'article 1527 C.c.B.-C., car les défendeurs n'ont pas tenté de repousser cette présomption. Retenons cependant, qu'une garantie conventionnelle ne pourrait les dégager de leur garantie

¹¹ *Id.*, 814.

¹² *Id.*, 798.

¹³ *Id.*, 797.

¹⁴ *Id.*, 802.

légale¹⁵. Dans cette affaire (Kravitz) le manufacturier et le vendeur ont été reconnus solidairement responsables¹⁶.

3) Option entre les régimes de responsabilité contractuelle et extracontractuelle

À la lumière de l'affaire *Kravitz*¹⁷, il faut retenir que le sous-acquéreur d'un produit qui poursuivait le manufacturier pouvait bénéficier de la garantie légale contre les vices cachés. Il pouvait également intenter une action contre son vendeur. Lorsqu'il bénéficiait d'un recours contractuel, était-il contraint d'opter pour ce régime ou pouvait-il choisir d'invoquer la responsabilité délictuelle ?

249

L'arrêt de la Cour suprême dans *Wabasso Limited. c. The National Drying Machinery Co.*¹⁸ est venu régler le débat sur la question de l'option du créancier entre l'action contractuelle et l'action extracontractuelle. Ainsi, la partie qui possède un recours contractuel peut délaisser le régime contractuel et invoquer la responsabilité délictuelle, s'il s'agit d'une faute sanctionnée par les articles 1053 et ss. C.c.B.C.

Dans l'affaire *Wabasso*, l'appelante, propriétaire d'une usine de produits textiles, acheta de l'intimée une machine destinée à traiter les fibres de polyester au moyen de la chaleur. Les techniciens du manufacturier intimé sont venus installer la machine et donner aux préposés de l'appelante des instructions relatives à son fonctionnement et à son entretien. Par la suite, l'usine de l'appelante fut détruite par un incendie ayant pris naissance dans la partie supérieure de la machine à la suite du défaut de l'intimé de l'avoir averti de la nécessité de nettoyer cette partie.

¹⁵ *Id.*, 806.

¹⁶ *Id.*, 821. Voir aussi: *General Motors of Canada Ltd. c. Demers*, J.E. 91-1028 (C.A.).

¹⁷ Précitée note 8.

¹⁸ [1981] 1 R.C.S. 578.

Appelée à se prononcer sur le bien-fondé d'une requête pour exception déclinatoire, la Cour suprême, sous la plume de l'honorable juge Chouinard, accepta la théorie de l'option entre le régime contractuel et délictuel :

Je conclus qu'un même fait peut constituer à la fois une faute contractuelle et une faute délictuelle et que l'existence de relations contractuelles entre les parties ne prive pas la victime du droit de fonder son recours sur la faute délictuelle¹⁹.

250

4) Lois connexes

De nombreuses lois régissaient (certaines le font encore) l'utilisation ou la fabrication de produits. En voici quelques unes :

A) Lois provinciales

- *Loi sur la protection du consommateur*²⁰ ;
- *Loi sur les produits agricoles, les produits marins et les aliments*²¹ ;
- *Loi sur les pesticides*²² ;
- *Loi sur les matériaux de rembourrage et les articles rembourrés*²³.

B) Lois fédérales

- *Loi sur les produits dangereux*²⁴ ;

¹⁹ *Id.*, 590.

²⁰ L.R.Q., c. P-40.1.

²¹ L.R.Q., c. P-29.

²² L.Q. 1987, c. 29.

²³ L.R.Q., c. M-5.

²⁴ L.R.C. 1985, c. H-3.

- *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation*²⁵ ;
- *Loi sur la sécurité des véhicules automobiles*²⁶ ;
- *Loi sur la marque de commerce nationale et l'étiquetage exact*²⁷ ;
- *Loi sur l'étiquetage de textiles*²⁸ ;
- *Loi sur les produits antiparasitaires*²⁹ ;
- *Loi sur les aliments et drogues*³⁰.

III - Responsabilité du fabricant d'un bien meuble en vertu du *Code civil du Québec*

1) Droit transitoire

Avant de traiter des changements apportés par le *Code civil du Québec*, il est important d'examiner le droit transitoire pour déterminer quel est le droit applicable à une situation donnée. À cette fin, nous vous référons aux différents articles qui ont été écrits sur la question³¹. Nous nous limiterons à vous présenter brièvement les principales règles applicables à la responsabilité contractuelle et délictuelle.

En matière de responsabilité contractuelle, l'article 4 de la *Loi sur l'application de la réforme du Code civil*³² stipule que :

4 - Dans les situations juridiques contractuelles en cours lors de l'entrée en vigueur de la loi nouvelle, la loi ancienne

²⁵ L.R.C. 1985, c. C-38.

²⁶ L.R.C. 1985, c. M-10.

²⁷ L.R.C. 1985, c. N-18.

²⁸ L.R.C. 1985, c. T-9.

²⁹ L.R.C. 1985, c. P-9.

³⁰ L.R.C. 1985, c. F-27.

³¹ Voir notamment: Paul-André COTE et Daniel JUTRAS, « Le droit transitoire relatif à la réforme du Code civil du Québec », *La réforme du Code civil, Québec*, Les Presses de l'Université Laval, tome 3, p. 935.

³² L.Q. 1992, c. C-57.

survit lorsqu'il s'agit de recourir à des règles supplétives pour déterminer la portée et l'étendue des droits et des obligations des parties, de même que les effets du contrat.

Cependant, les dispositions de la loi nouvelle s'appliquent à l'exercice des droits et à l'exécution des obligations, à leur preuve, leur transmission, leur mutation ou leur extinction.

L'article 5 de la *Loi sur l'application de la réforme du Code civil* précise que

252

5 - Les stipulations d'un acte juridique antérieures à la loi nouvelle et qui sont contraires à ses dispositions impératives sont privées d'effet pour l'avenir.

Finalement, l'article 83 de cette loi traite des garanties :

83 - Pour tout contrat conclu antérieurement à l'entrée en vigueur de la loi nouvelle, la loi ancienne demeure applicable aux garanties, légales ou conventionnelles, dues par les parties contractantes entre elles ou à l'égard de leurs héritiers ou ayants cause à titre particulier.

En ce qui concerne la responsabilité civile, les articles 85 et 86 stipulent à leur tour ce qui suit :

85 - Les conditions de la responsabilité civile sont régies par la loi en vigueur au moment de la faute ou du fait qui a causé le préjudice.

86 - Le droit d'une personne à la réparation du préjudice qu'elle subit en raison du décès d'une autre personne demeure régi par les dispositions de l'article 1056 de l'ancien code, dès lors que le décès résulte d'une faute ou d'un fait antérieurs à l'entrée en vigueur de la loi nouvelle.

2) Responsabilité extracontractuelle

L'article 1468 C.c.Q. régit la responsabilité extracontractuelle du fabricant. Il se lit comme suit :

1468 - Le fabricant d'un bien meuble, même si ce bien est incorporé à un immeuble ou y est placé pour le service et

l'exploitation de celui-ci, est tenu de réparer le préjudice causé à un tiers par le défaut de sécurité du bien.

Il en est de même pour la personne qui fait la distribution du bien sous son nom ou comme étant son bien et pour tout fournisseur du bien, qu'il soit grossiste ou détaillant, ou qu'il soit ou non l'importateur du bien.

Nous étudierons les principales caractéristiques de ce régime.

A) Éléments à prouver sous l'article 1468 C.c.Q.

253

i) *Fabricant, distributeur, fournisseur*

Le régime de responsabilité instauré par l'article 1468 C.c.Q. ne se limite pas au fabricant. Le distributeur et le fournisseur du produit y sont également assujettis, selon les commentaires du ministre, pour des considérations bien pratiques :

Cette extension, qui recouvre aussi bien le distributeur qui appose sa propre marque sur le produit qu'il vend, l'importateur du produit et tout vendeur en gros ou au détail du produit, par exemple, était nécessaire à la protection efficace des droits de la victime qui, autrement, risquait de se retrouver sans recours utiles, faute de pouvoir retrouver le fabricant véritable ou original, particulièrement s'il est situé à l'étranger ou conserve volontairement l'anonymat³³.

Bien que le ministre identifie l'article 53 de la *Loi sur la protection du consommateur*³⁴ comme étant l'une des sources de l'article 1468 C.c.Q., la notion de « manufacturier » au sens de cette loi est distincte. En effet, à l'article 1(e), la *Loi sur la protection du consommateur* définit « manufacturier » comme suit :

³³ *Commentaires du ministre de la Justice. Le Code civil du Québec, Les Publications du Québec 1993, page 897.*

³⁴ L.R.Q., c. P-40.1.

1(e) - Manufacturier :

une personne qui fait le commerce d'assembler, de produire ou de transformer des biens, notamment :

- i. une personne qui se présente au public comme le manufacturier d'un bien ;
- ii. lorsque le manufacturier n'a pas d'établissement au Canada, une personne qui importe ou distribue des biens fabriqués à l'extérieur du Canada ou une personne qui permet l'emploi de sa marque de commerce sur un bien ;

254

ii) *Bien meuble*

L'article 1468 C.c.Q. vise les biens meubles manufacturés, même si ce bien, suite à son incorporation à un immeuble, devient un immeuble par destination. L'article 905 C.c.Q. définit les meubles comme étant

905 - les choses qui peuvent se transporter, soit qu'elles se meuvent elles-mêmes, soit qu'il faille une force étrangère pour les déplacer.

Tous les biens que la loi ne qualifie pas sont des meubles³⁵.

Lorsque le bien meuble visé est également un immeuble par destination, d'autres régimes de responsabilité peuvent coexister tels que la responsabilité du propriétaire pour la ruine d'un immeuble³⁶ et du gardien pour le fait autonome d'un bien immobilier³⁷.

iii) *Préjudice*

³⁵ C.c.Q., art. 907. Voir les articles 899 à 907 qui traitent de la distinction entre les biens meubles et immeubles.

³⁶ C.c.Q., art. 1467.

³⁷ C.c.Q., art. 1465. Voir: Claude MASSE, « La responsabilité civile (Droit des obligations III) », *La Réforme du Code civil: Obligations, contrats nommés*, t.3 Textes réunis par le Barreau du Québec et la Chambre des notaires du Québec, Québec, Les Presses de l'Université Laval, 1993, p. 303, no 78.

Par préjudice, on entend, tout préjudice, corporel matériel ou moral³⁸.

iv) Tiers

L'article 1468 C.c.Q. précise que le préjudice doit avoir été causé à un « tiers ». En employant, le mot « tiers », le ministre a marqué sa volonté d'exclure les personnes liées contractuellement au manufacturier³⁹.

v) Défaut de sécurité du bien

255

L'article 1469 C.c.Q. définit le défaut de sécurité d'un bien comme suit :

1469 - Il y a défaut de sécurité du bien lorsque, compte tenu de toutes les circonstances, le bien n'offre pas la sécurité à laquelle on est normalement en droit de s'attendre, notamment en raison d'un vice de conception ou de fabrication du bien, d'une mauvaise conservation ou présentation du bien ou, encore, de l'absence d'indications suffisantes quant aux risques et aux dangers qu'il comporte ou quant aux moyens de s'en prémunir.

Selon le professeur Jobin, cet article codifie

la célèbre jurisprudence sur l'obligation de sécurité - dans ses deux volets : défectuosité dangereuse et avertissement d'un danger inhérent⁴⁰.

En 1977, l'Office de révision du Code civil suggérait de relativiser le devoir du manufacturier ainsi :

Il est entendu que la façon d'indiquer ces risques et dangers peut varier selon que le fabricant destine son produit au public, à un spécialiste ou à un grossiste (Voir : *Trudel v. Clairol Inc. of Canada*, [1972] C.A. 53). Si le produit est

³⁸ *Commentaires du ministre de la Justice, op. cit. note 33, p. 896.*

³⁹ *Commentaires du ministre de la Justice, op. cit. note 33, p. 897.*

⁴⁰ Pierre-Gabriel JOBIN, *La vente dans le Code civil du Québec*, Cowansville, Editions Yvon Blais, 1993, p. 112.

destiné au public, les risques et dangers dont le consommateur doit être prévenu sont ceux qui peuvent subvenir dans les circonstances ordinaires de la vie quotidienne (Voir *Gauvin v. Canada Foundries and Forgings Ltd.*, [1964] C.S. 160).

256 L'obligation d'information du manufacturier peut être très étendue. Le jugement de la Cour d'appel dans l'affaire *Mulco Inc. c. La Garantie, compagnie d'assurance de l'Amérique du Nord*⁴¹ en constitue un excellent exemple. La Cour d'appel a retenu la responsabilité d'un fabricant pour ne pas avoir prévenu le consommateur contre les risques d'utiliser un type particulier de colle près d'un appareil de chauffage dont la veilleuse serait allumée. L'étiquette du produit mettait le consommateur en garde contre l'inflammabilité de la colle, mais n'était pas suffisamment explicite. Le juge Gendreau, à l'opinion duquel souscrit sa collègue Madame la juge Tourigny, s'appuie sur la décision du plus haut tribunal du pays dans *Lambert c. Lastoplex Chemicals Co.*⁴² :

En somme, pour se dégager des conséquences de sa faute, *Mulco* devait démontrer que l'usager assumait les risques et lui-même commettait la faute causale en utilisant le produit suivant une procédure incorrecte et qu'il savait dangereuse pour en avoir été instruit par le fabricant ou autrement, ou qu'il aurait dû savoir dangereuse, parce que le manufacturier lui en avait donné l'opportunité en inscrivant un avertissement conforme aux normes dégagées par la Cour suprême. Le dommage est donc ici le résultat d'un mode d'emploi inadéquat et de l'incapacité réelle de connaître les précautions à prendre à cause de l'absence d'information pertinente.

L'appelante ne peut donc, en l'espèce, échapper à son obligation de réparation.

⁴¹ [1990] R.R.A. 68 (C.A.).

⁴² [1972] R.C.S. 569.

Quant à la clause de non-responsabilité inscrite à l'étiquette accompagnant le produit, je suis d'avis qu'elle ne peut, ici, avoir d'application. Mulco connaissait ou aurait dû connaître le standard de conduite dégagé par la Cour suprême de Canada à l'endroit des fabricants de produits de planchers extrêmement inflammables et volatiles⁴³.

De nombreux facteurs peuvent faire varier l'obligation d'information du manufacturier. Dans l'affaire *Royal Industries Inc. c. Jones*⁴⁴, le demandeur, un mécanicien, se blessa en utilisant un « monte-démonte pneu ». Le juge Mayrand cerna le problème de la façon suivante :

257

Certes, l'étendue de l'obligation du fabricant varie selon divers facteurs. Il n'est pas tenu de prévenir des dangers qui sont manifestes pour tous. Par contre, la complexité du produit, sa nouveauté et la gravité des dangers qu'il fait courir intensifient l'obligation du fabricant⁴⁵.

Le fait que l'objet en cause ait été destiné à l'usage de professionnels de l'entretien des automobiles et qu'il ait été utilisé par un garagiste n'a pas constitué une fin de non recevoir à la réclamation de ce dernier ni une atténuation à l'obligation d'information du manufacturier :

Cependant, en dépit de son expérience comme garagiste, l'intimé n'est ni ingénieur, ni physicien, ni dessinateur de machinerie. Il a acheté un appareil d'un type nouveau qui comportait des avantages sur les appareils précédents au point de vue de la rapidité du travail. Il était naturel qu'il se fie aux indications écrites qu'on lui avait fournies ; celles-ci lui conseillaient : "Always unchuck wheel prior to inflating tire" (d.c., p. 776). On évite ainsi d'égratigner le métal de la roue, mais sans attirer l'attention de l'utilisateur sur le

⁴³ *Mulco Inc. c. La garantie, compagnie d'assurance de l'Amérique du Nord*, précitée note 41.

⁴⁴ [1979] C.A. 561.

⁴⁵ *Id.*, 564.

danger d'insuffler de l'air dans le pneu si on ne l'a pas assujéti autrement⁴⁶.

Pour se prévaloir de l'article 1468 C.c.Q., la victime doit prouver l'existence d'un défaut de sécurité du bien. Qu'en est-il lorsque le bien ne présente pas de défaut mettant en cause la sécurité, mais est affecté de vices moins importants ? Peut-on se prévaloir du régime général de responsabilité extracontractuelle ?

258

Si on prend pour exemple les anciens régimes de responsabilité extracontractuelle, les tribunaux permettaient aux personnes lésées d'invoquer la responsabilité du fait des choses sous l'article 1054 C.c.B.-C. et subsidiairement le régime général de l'article 1053 C.c.B.c. Il semble bien que le recours en vertu de l'article 1457 C.c.Q. serait toujours disponible. Mais reprenez que l'article 1468 C.c.Q. ne concerne que le défaut de sécurité.

vi) Lien de causalité entre le préjudice et le défaut de sécurité

Il doit y avoir un lien causal entre le préjudice et le défaut de sécurité. Ici rien de nouveau.

B) Moyens d'exonération

En vertu de l'article 1468 C.c.Q., une fois les éléments constitutifs de la responsabilité établis par la victime, le fardeau de preuve repose sur le manufacturier qui doit, pour s'exonérer, prouver par prépondérance de preuve, ou bien la force majeure ou bien l'une des situations envisagées à l'article 1473 C.c.Q.

1) Force majeure

L'article 1470 C.c.Q. précise que :

1470 - Toute personne peut se dégager de sa responsabilité pour le préjudice causé à autrui si elle prouve que le préjudice résulte d'une force majeure, à moins qu'elle ne se soit engagée à le réparer.

⁴⁶ *Id.* 564.

La force majeure est un événement imprévisible et irrésistible ; y est assimilée la cause étrangère qui présente ces mêmes caractères.

La définition de « force majeure » englobe le concept de « cas fortuit »⁴⁷. Comme le fabricant est couvert par l'expression « toute personne », il peut invoquer la force majeure⁴⁸.

ii) *Moyens d'exonération propres au manufacturier*

Contrairement à l'article 1470 C.c.Q. qui est d'application générale, l'article 1473 C.c.Q. met en place des moyens d'exonération propres au manufacturier, distributeur ou fournisseur d'un bien. Le premier alinéa de cet article stipule que :

1473 - Le fabricant, distributeur ou fournisseur d'un bien meuble n'est pas tenu de réparer le préjudice causé par le défaut de sécurité de ce bien s'il prouve que la victime connaissait ou était en mesure de connaître le défaut du bien, ou qu'elle pouvait prévoir le préjudice.

L'expression « la victime connaissait ou était en mesure de connaître le défaut du bien » est traduite en anglais par : "if (...) the victim knew or could have known the defect or could have foreseen the injury". Dans le cadre d'une série de conférences sur le nouveau *Code civil du Québec* tenues en Louisiane, M. James Dennis, juge-associé à la Cour suprême de la Louisiane, critique l'utilisation de "could have foreseen the injury" qui d'après lui irait à l'encontre de la tendance mondiale en matière de responsabilité pour les dommages causés par un produit :

This standard would allow the manufacturer to escape strict products liability in any case in which there was a mere

⁴⁷ *Commentaires du ministre de la Justice*, op. cit. note 33, p. 898.

⁴⁸ *Id.*, p. 899.

possibility that the victim could have anticipated the mishap⁴⁹.

Cette critique bien que dépassant le texte même de l'article 1473 C.c.Q., n'en demeure pas moins très à point, tout en soulevant, très à propos, que le ministre, de façon surprenante, n'est pas ici autant favorable à la « partie faible » qu'ailleurs, même au sujet de la responsabilité du manufacturier.

L'article 1473, 2^e alinéa contient un autre moyen d'exonération à la portée du manufacturier :

260

1473 - Il n'est pas tenu, non plus, de réparer le préjudice s'il prouve que le défaut ne pouvait être connu, compte tenu de l'état des connaissances, au moment où il a fabriqué, distribué ou fourni le bien et qu'il n'a pas été négligent dans son devoir d'information lorsqu'il a eu connaissance de l'existence de ce défaut.

La victime supporte donc le poids des innovations technologiques⁵⁰. Le ministre justifie ce choix de la manière suivante :

Lorsqu'il énonce ces cas d'exonération, l'article prend en compte deux objectifs, dont l'un est d'assurer une protection efficace des citoyens en matière de sécurité des produits, et le second de préserver le rôle essentiel de la recherche et du développement de nouveaux produits pour le bénéfice de la société.

À ces cas d'exonération, s'ajoute le cas de force majeure (art. 1470). La possibilité d'une exonération de responsabilité fondée sur la preuve que l'état général des

⁴⁹ James DENNIS, « Basic Principles of Manufacturer's Liability under the Civil Code of Quebec », *Conférences sur le nouveau Code civil du Québec*, Actes des journées louisianaises de l'Institut canadien d'études juridiques supérieures, 1992, Cowansville, Éditions Yvon Blais, p. 403, 416.

⁵⁰ Pour une critique du choix du législateur de faire supporter les risques des développements technologiques par la victime, voir: Claude MASSE, « La responsabilité du fabricant: responsabilité stricte, négligence ou indemnisation sans égard à la faute? », *Conférences sur le nouveau Code civil du Québec*, Actes des journées louisianaises de l'Institut canadien d'études juridiques supérieures, Cowansville, Éditions Yvon Blais, 1992, p. 340.

connaissances, au moment de la mise en circulation du bien ne permettait pas de déceler l'existence du défaut de sécurité, se situe dans le prolongement des solutions admises par la jurisprudence basée sur l'arrêt *London and Lancashire Guaranty and Accident Co. c. La cie F.X. Drolet*, [1944] R.C.S. 82⁵¹.

Un accident entraînant la chute d'un ascenseur est à l'origine de la décision *The London & Lancashire Guarantee & Accident company of Canada c. La Compagnie F.X. Drolet*⁵². Selon l'appelante, les freins de l'ascenseur (blocs de sécurité) se seraient brisés parce qu'ils

261

auraient été d'un matériel défectueux, trop faible pour supporter un choc de cette violence. C'était de la fonte qu'on avait employée ; on prétend que l'acier eût offert plus de sécurité⁵³.

Comme l'action intentée contre le constructeur était fondée sur l'article 1053 C.c.B.c., le fardeau de preuve reposait sur l'appelante. Le juge Taschereau s'est exprimé comme suit au sujet du critère d'exonération relatif à l'état de la technologie :

Mais il est également vrai qu'en 1925, époque de l'installation, la fonte était employée par des constructeurs réputés, dans une substantielle proportion des cas. L'ascenseur qui est tombé, a été construit il y a au-delà de 15 ans, et sa vitesse maximale ne devait être que 120 pieds à la minute. À cette date, l'intimée avait donc à choisir entre deux méthodes habituellement employées par les hommes de l'art, particulièrement pour les ascenseurs de ce genre. Est-ce une imprudence ou une négligence d'avoir adopté l'une de ces méthodes plutôt que l'autre, d'avoir préféré la fonte à l'acier ? Je ne crois pas⁵⁴.

⁵¹ *Commentaires du ministre de la Justice*, op. cit. note 33, p. 902.

⁵² [1944] 1 R.C.S. 82.

⁵³ *Id.*, 84.

⁵⁴ *Id.*, 85.

L'honorable juge Taschereau ajouta plus loin que ce qui n'était pas une faute à l'époque pouvait le devenir aujourd'hui mais il ne retint pas la responsabilité du constructeur-manufacturier pour avoir fait défaut de signaler les améliorations en la matière. Il précisa qu'il en serait peut-être venu à une conclusion différente si l'hôpital avait été poursuivi à titre de propriétaire de l'ascenseur :

262

Nous pourrions nous demander alors jusqu'à quel point le propriétaire est tenu de munir son ascenseur des perfectionnements modernes de nature à assurer la sécurité de ceux qui l'emploient⁵⁵.

Par hypothèse, si le deuxième alinéa de l'article 1473 C.c.Q. avait existé à l'époque, cette décision aurait pu être tranchée différemment puisqu'il existe maintenant pour le manufacturier un devoir d'information dès qu'il a connaissance d'un défaut. Ainsi, si la fonte n'est plus appropriée pour fabriquer des freins d'ascenseur, il devait en faire part à l'hôpital. Son obligation n'irait cependant pas, selon nous, jusqu'à obliger le manufacturier à remplacer gratuitement les freins en fonte par des freins en acier, même si la fonte est désormais reconnue comme étant inadéquate pour ce genre d'usage.

De nos jours, l'obligation du manufacturier de dénoncer les défauts de sécurité affectant un bien qu'il a produit se retrouve dans la législation de presque tous les États américains⁵⁶.

Selon M^e Raynold Langlois, cette obligation est sujette à interprétation. M^e Langlois émet l'opinion suivante à ce sujet :

Quelle sera donc la qualité de l'information scientifique dont le fabricant devra assurer la diffusion aux utilisateurs ultimes des biens qu'il a fabriqués : toute communication scientifique soulevant un risque potentiel ou seulement les

⁵⁵ *Id.*, 87.

⁵⁶ William E. CRAWFORD, « Manufacturer's Liability under the Proposed Revision of the Civil Code of Quebec », *Conférences sur le nouveau Code civil du Québec*. Actes des journées louisianaises de l'institut canadien d'études juridiques supérieures, Cowansville, Éditions Yvon Blais, 1992, p. 417, 425.

communications accréditées par des pairs ou encore seules les communications accréditées par la Communauté scientifique (encore que l'on doive s'entendre sur ce qui constitue la communauté scientifique)⁵⁷ ?

De nombreuses questions sont soulevées : l'obligation de dénoncer un défaut naît-elle dès qu'un chercheur dénonce un risque possible même si les membres de la communauté scientifique divergent d'opinion sur la question ? Quelle est l'étendue de l'obligation d'information du manufacturier ? Doit-il faire une campagne publicitaire pour s'assurer que tous les utilisateurs potentiels du produit soient informés des dangers qu'il peut comporter ? Le manufacturier qui a « rappelé » les produits qu'il a fabriqués se libère-t-il ainsi de son devoir d'information ? Qu'en est-il si le vendeur de ces produits fait abstraction de ce rappel et continue de les vendre ? Jusqu'où s'étendent les obligations du manufacturier en matière de rappel ? Il appartiendra à la jurisprudence d'ébaucher, d'abord, des réponses, et ensuite, de les préciser dans un courant majoritaire.

263

C) Délais de prescription extinctive

L'article 2925 C.c.Q. stipule à ce sujet que :

2925 - L'action qui tend à faire valoir un droit personnel ou un droit réel mobilier et dont le délai de prescription n'est pas autrement fixé se prescrit par trois ans.

3) Responsabilité contractuelle

Dans le *Code civil du Québec*, la notion de garantie de qualité couvre la garantie contre les vices cachés et la garantie de durabilité.

⁵⁷ Raynold LANGLOIS, « La responsabilité du fabricant en droit civil québécois : d'aujourd'hui à demain », *Conférences sur le nouveau Code civil du Québec*, Actes des journées louisianaises de l'institut canadien d'études juridiques, Cowansville, Editions Yvon Blais, 1992, p. 379, 393.

A) Garantie contre les vices cachés

L'article 1726 C.c.Q. « reprend en substance le droit antérieur qu'énonçaient les articles 1522 et 1523 C.C.B.C., quant à la garantie du vendeur contre les vices cachés, mais en y apportant certaines précisions³⁸ ». Sans plus tarder, citons cet article :

264

1726 - Le vendeur est tenu de garantir à l'acheteur que le bien et ses accessoires sont, lors de la vente, exempts de vices cachés qui le rendent impropre à l'usage auquel on le destine ou qui diminuent tellement son utilité que l'acheteur ne l'aurait pas acheté, ou n'en aurait pas donné si haut prix, s'il les avait connus.

Il n'est, cependant, pas tenu de garantir le vice caché connu de l'acheteur ni le vice apparent ; est apparent le vice qui peut être constaté par un acheteur prudent et diligent sans avoir besoin de recourir à un expert.

Ajoutons en passant que cet article met fin à une controverse : l'acheteur d'un bien n'a pas besoin de recourir aux services d'un expert pour examiner le bien avant l'achat³⁹.

B) Présomption de vices

On retrouve, à l'article 1729 C.c.Q., une présomption en faveur de l'acheteur, destinée à faciliter la preuve de l'existence du vice au moment de la vente :

1729 - En cas de vente par un vendeur professionnel, l'existence d'un vice au moment de la vente est présumée, lorsque le mauvais fonctionnement du bien ou sa détérioration survient prématurément par rapport à des biens identiques ou de même espèce ; cette présomption est repoussée si le défaut est dû à une mauvaise utilisation du bien par l'acheteur.

³⁸ *Commentaires du ministre de la Justice, op. cit. note 33, p. 1078.*

³⁹ *Commentaires du ministre de la Justice, op. cit. note 33, p. 1078.*

Le ministre de la Justice définit le vendeur professionnel comme étant la « personne qui a pour occupation habituelle la vente de biens⁶⁰ ». Le manufacturier est donc un vendeur professionnel au sens du Code.

C) Codification de l'arrêt Kravitz

L'article 1442 C.c.Q. codifie l'un des principes dégagés de l'arrêt *General Motors Products of Canada Ltd. c. Kravitz*⁶¹ :

1442 - Les droits des parties à un contrat sont transmis à leur ayants cause à titre particulier s'ils constituent l'accessoire d'un bien qui leur est transmis ou s'ils lui sont intimement liés.

265

La garantie de qualité est un accessoire du bien et de ce fait elle est transmise au sous-acquéreur de ce bien. L'article 1730 C.c.Q. vient confirmer cette interprétation :

1730 - Sont également tenus à la garantie du vendeur, le fabricant, toute personne qui fait la distribution du bien sous son nom ou comme étant son bien et tout fournisseur du bien, notamment le grossiste et l'importateur.

Certains soulignent que le Code ne remédierait pas au problème résultant des chaînes de transactions.

On peut se demander par exemple comment l'acquéreur subséquent peut bénéficier d'un recours contractuel contre le fabricant pour vices cachés si le revendeur qui achète du fabricant et qui revend au nouvel acquéreur a connu le vice avant de céder le bien ou s'il a laissé passer le délai raisonnable de quelques mois donné à l'acheteur pour poursuivre son vendeur en raison des vices cachés du bien ? Le revendeur ne peut de toute évidence céder à l'acquéreur subséquent plus de droits qu'il n'en a lui-même contre le fabricant⁶².

⁶⁰ *Commentaires du ministre de la Justice, op. cit.* note 33, p. 1079.

⁶¹ *Précité* note 8.

⁶² Claude MASSE, *op. cit.* note 37, p. 294.

Cependant, en vertu de l'article 1730 C.c.Q., le fabricant serait assujéti au régime applicable au vendeur qui a vendu au sous-acquéreur. Si ce vendeur n'est pas un vendeur professionnel, la victime ne pourra pas invoquer contre le manufacturier la présomption de connaissance de l'article 1729 C.c.Q., d'où l'intérêt à invoquer l'article 1442 C.c.Q.

D) Étendue des dommages pouvant être réclamés

266

Selon l'article 1728 C.c.Q., un vendeur qui ne connaît pas le vice de qualité affectant le produit n'est tenu de restituer que le prix de vente. S'il le connaissait ou ne pouvait l'ignorer, il est également responsable de tous les dommages et intérêts soufferts par l'acheteur⁶³. En tant que vendeur professionnel, le manufacturier ne pourrait pas ignorer les vices de la chose.

Le manufacturier peut-il invoquer un moyen d'exonération tel que celui prévu au deuxième alinéa de l'article 1473 C.c.Q. ou s'agit-il d'une responsabilité absolue ?

On se rappellera que dans le cadre de la responsabilité extracontractuelle, la victime assume les risques du développement technologique si le manufacturier parvient à prouver que « le défaut ne pouvait être connu, compte tenu de l'état des connaissances, au moment où il a fabriqué, (...) le bien⁶⁴ ».

Au niveau contractuel, selon M^c Masse, le fardeau des risques de développement technologique serait supporté par le manufacturier, puisqu'il est présumé connaître l'existence des vices :

Cette présomption de connaissance est absolue et de nature à engager la responsabilité du fabricant et du vendeur professionnel, même sans faute de leur part. Les acheteurs d'un bien et leurs ayants cause à titre particulier ne sont pas

⁶³ C.c.Q., art. 1728: « Si le vendeur connaissait le vice caché ou ne pouvait l'ignorer, il est tenu, outre la restitution du prix, de tous les dommages-intérêts soufferts par l'acheteur ».

⁶⁴ C.c.Q., art. 1473, 2^e al.

tenus d'assumer les risques des innovations technologiques⁶⁵.

M^e Jobin opte quant à lui pour la position inverse car :

Il serait pour le moins paradoxal que, le législateur ayant maintenant dégagé expressément le fabricant de toute responsabilité extracontractuelle pour les risques de développement, la jurisprudence l'en rende responsable au plan contractuel⁶⁶.

Cette question devra être tranchée par les tribunaux.

267

E) Garanties conventionnelles

L'article 1732 C.c.Q. énonce que le vendeur non professionnel peut se dégager de la garantie légale de qualité, mais qu'il ne le peut pas quant à ses faits personnels. Seul le vendeur non professionnel peut vendre un bien aux risques et périls de l'acheteur :

1733 - Le vendeur ne peut exclure ni limiter sa responsabilité s'il n'a pas révélé les vices qu'il connaissait ou ne pouvait ignorer qui affectent le droit de propriété ou la qualité du bien.

Cette règle reçoit exception lorsque l'acheteur achète à ses risques et périls d'un vendeur non professionnel.

Le manufacturier est présumé connaître l'existence des vices affectant les biens qu'il produit. Il a donc l'obligation d'en révéler l'existence. Il ne peut pas échapper à sa responsabilité en concluant une vente aux risques et périls de l'acheteur, l'article 1733 ayant un caractère impératif⁶⁷.

⁶⁵ Claude MASSE, « La responsabilité civile (Droit des obligations III) », *op. cit.* note 37, p. 310.

⁶⁶ Pierre-Gabriel JOBIN, *La vente dans le Code civil du Québec*, *op. cit.* note 40, p.126.

⁶⁷ *Commentaires du ministre de la Justice*, *op. cit.* note 33, p. 1082.

F) Délai pour dénoncer un vice de qualité

Le premier alinéa de l'article 1530 C.c.B.-C. prévoit que

1530 - L'action rhédibitoire résultant de l'obligation de garantie à raison des vices cachés, doit être intentée avec diligence raisonnable, suivant la nature du vice et suivant l'usage du lieu où la vente s'est faite.

Le délai commence généralement à courir à partir du moment où l'acheteur a pu constater l'existence du vice⁶⁸.

268

Les délais imposés par le nouveau code ne sont pas prévus pour intenter une action pour vice de qualité mais plutôt pour le dénoncer au vendeur :

1739 - L'acheteur qui constate que le bien est atteint d'un vice doit, par écrit, le dénoncer au vendeur dans un délai raisonnable depuis sa découverte. Ce délai commence à courir, lorsque le vice apparaît graduellement, du jour où l'acheteur a pu en soupçonner la gravité et l'étendue.

Le vendeur ne peut se prévaloir d'une dénonciation tardive de l'acheteur s'il connaissait ou ne pouvait ignorer le vice.

Le manufacturier étant présumé connaître le vice, il ne pourra pas alléguer que l'acheteur a trop tardé avant de lui dénoncer le vice de qualité affectant le produit qu'il a manufacturé.

L'acheteur est assujetti aux délais régissant la prescription extinctive des actions contractuelles, soit généralement trois ans⁶⁹.

G) Obligation d'information du manufacturier

Comme nous l'avons vu précédemment, l'article 1469 C.c.Q. a codifié l'obligation du manufacturier d'informer les tiers des dangers ou des risques que peut comporter son produit.

⁶⁸ *Immeubles Jules Dallaire Inc. c. Breville Corp.*, J.E. 87-528 (C.S.); *Gagnon c. Houle*, (1923) 34 B.R. 11; *Touchette c. Pazzagalli*, [1938] R.C.S. 433.

⁶⁹ C.c.Q., art. 2925.

Cependant, cet article ne s'applique qu'à la responsabilité extracontractuelle et le ministre n'a prévu aucune disposition équivalente en matière de responsabilité contractuelle.

La jurisprudence a abordé à de nombreuses reprises l'obligation du manufacturier ou du vendeur d'informer l'utilisateur potentiel des vices ou des dangers inhérents à l'un de ses produits⁷⁰. L'obligation d'informer l'acheteur imposée au vendeur comporte deux volets : le premier étant l'obligation d'informer les tiers des dangers ou des risques inhérents que peut comporter un produit et le second, l'obligation de fournir à l'acheteur les directives nécessaires sur l'utilisation du bien afin qu'il en retire les avantages normaux⁷¹.

269

La jurisprudence imposait au vendeur une « obligation implicite de sécurité » fondée sur l'article 1024 C.c.B.-C. Selon le professeur Jobin, c'est désormais l'article 1434 C.c.Q. qui servira de fondement à l'obligation de dénoncer un danger inhérent⁷².

4) Coexistence des régimes contractuels et extra-contractuels

En 1977, l'Office de révision du Code civil proposa un seul régime de responsabilité pour le fabricant, applicable tant à la responsabilité contractuelle qu'à la responsabilité délictuelle :

102 - Le fabricant de la totalité ou d'une partie d'un chose mobilière, ainsi que toute autre personne qui en fait la

⁷⁰ Voir notamment: *National Drying Machinery Co. c. Wabasso Ltd.*, précité note 18; *Trudel c. Clairoll Inc.*, [1975] 2 R.C.S. 236 *Mulco Inc c. La Garantie, cie d'assurance*, précité note 41; *O.B. Canada Inc c. Lapointe*, [1987] R.J.Q. 101 (C.A.); *J.E. Livernois Ltée c. Plamondon*, J.E. 85-619 (C.A.), conf. [1982] S.C.R. 594; *Royal Industries Inc. c. Jones*, [1979] C.A. 561; P.-G. JOBIN, *La vente dans le Code civil du Québec*, op. cit. note 40, p. 77 et ss.; Thérèse LEROUX et Michelle GIROUX, « La protection du public et les médicaments: les obligations du fabricant », (1993) 24 *R.G.D.* 309; Jean-Louis BAUDOUIN, *Les obligations*, 4e éd., Cowansville, Éditions Yvon Blais, 1993, p. 160 et ss.; P. LEGRAND, « Pour une théorie de l'obligation de renseignement du fabricant en droit civil canadien », (1981) 26 *R.D. Mc Gill* 207; P. LEGRAND, « En relisant *Ross c. Dunstall* », (1991) 22 *R.G.D.* 303.

⁷¹ Gabriel JOBIN, *La vente dans le Code civil du Québec*, op. cit. note 40, p. 77 et ss.

⁷² P.G. JOBIN, op. cit. note 40, p. 115.

distribution sous son nom ou comme étant sienne, répond du dommage causé par un vice de conception, de fabrication, de conservation ou de présentation de celle-ci, sauf si le vice était apparent.

Il en va de même pour le défaut d'indications nécessaires à la protection de l'utilisateur contre des risques et dangers dont il ne pouvait lui-même se rendre compte.

Le Projet de loi 125 sur le *Code civil du Québec* reprend cette idée d'un régime unifié :

270

1464 - Le fabricant d'un bien meuble, même si ce bien est incorporé à un immeuble ou y est placé pour le service ou l'exploitation de celui-ci, est tenu de réparer le préjudice causé à **autrui** par le défaut de sécurité du bien.

Il en est de même pour la personne qui fait la distribution du bien sous son nom ou comme étant son bien et pour tout fournisseur du bien, qu'il soit grossiste ou détaillant.

Le ministre de la Justice a offert les commentaires suivants sur cet article :

Les règles posées par l'article, complétées par celles des articles 1465 et 1469 qui suivent, ont pour effet d'instituer un véritable régime autonome et impératif de responsabilité en matière de produits non sécuritaires, régime profitant de façon identique à toute victime, peu importe l'existence ou la non-existence d'un rapport contractuel la liant au fabricant, au distributeur ou au fournisseur.

Le régime instauré (...) a paru s'imposer pour combler les insuffisances du C.c.B.C. en ce domaine, pour organiser d'une manière cohérente les développements jurisprudentiels ou légaux auxquels ces insuffisances ont donné lieu et, aussi, pour supprimer les disparités de traitement qui subsistent, encore aujourd'hui, entre les victimes selon la nature contractuelle ou extracontractuelle

des recours en responsabilité civile dont elles disposent en vertu du droit commun⁷³.

L'article 1464 du Projet de loi 125 sur le *Code civil du Québec* exige que le préjudice soit causé à « autrui ». Par « autrui » on entend toute personne qui a subi un dommage direct et immédiat, peu importe que cette personne soit liée ou non par contrat avec le manufacturier⁷⁴.

À la suite d'un amendement apporté en commission parlementaire⁷⁵, le ministre a substitué le mot « tiers » à « autrui » au sein de l'article 1468 C.c.Q. Cette modification est importante puisqu'en employant le mot « tiers », le ministre nous révèle une volonté claire d'exclure les personnes qui sont liées contractuellement avec le manufacturier :

Les règles posées par l'article, complétées par celles des articles 1469 et 1473, ont pour effet d'instituer un véritable régime autonome et impératif de responsabilité extracontractuelle en matière de produits non sécuritaires. Ce régime est établi au profit des tiers, utilisateur ou simple passant, qui ne bénéficient pas d'un lien contractuel avec le fabricant, le distributeur ou le fournisseur leur permettant de fonder leur recours sur la garantie de qualité des biens (articles 1726 à 1731), à titre d'acquéreur ou d'ayant cause à titre particulier de l'acquéreur.

(...)

En revanche, le régime de responsabilité contractuelle s'appliquera au fabricant, distributeur ou fournisseur, dès

⁷³ Denys-Claude LAMONTAGNE et als., *Droit civil québécois*, Montréal, Les Publications Dafco Inc., 1993, p. 806 602.

⁷⁴ Pour une discussion sur le caractère général de la notion d'autrui, voir: Claude MASSE, « La responsabilité civile (Droit des obligations III) », *op.cit.* note 38; Raynold LANGLOIS, « La responsabilité du fabricant en droit civil québécois: d'aujourd'hui à demain », *op.cit.* note 57, p. 387.

⁷⁵ Pierre-Gabriel JOBIN, *La vente dans le Code civil du Québec*, *op.cit.* note 40, p. 112.

lors que sera établi un lien contractuel entre eux et la victime (cf., notamment, les articles 1458 et 1442).⁷⁶

Une personne liée contractuellement avec le manufacturier ne pourrait pas invoquer la faute extracontractuelle de ce dernier. Ce constat est renforcé par le rejet par le ministre de la théorie de l'option :

1458 - Toute personne a le devoir d'honorer les engagements qu'elle a contractés.

272

Elle est, lorsqu'elle manque à ce devoir, responsable du préjudice, corporel, moral ou matériel, qu'elle cause à son cocontractant et tenue de réparer ce préjudice ; *ni elle ni le cocontractant ne peuvent alors se soustraire à l'application des règles du régime contractuel de responsabilité pour opter en faveur de règles qui leur seraient plus profitables.* (Les soulignés sont de nous).

Le rejet de la théorie de l'option n'est pas une idée nouvelle. Le Projet de loi 125 ne permettait pas à un cocontractant de se soustraire aux règles du régime de la responsabilité contractuelle. Il prévoyait cependant l'application des règles du régime extracontractuel de responsabilité en présence d'un préjudice corporel⁷⁷.

Cette distinction reposant sur la nature du préjudice n'a pas été retenue dans le *Code civil du Québec*.

N'étant pas lié par contrat avec le manufacturier, le sous-acquéreur n'est pas un cocontractant au sens de l'article 1458 C.c.Q. Il ne peut bénéficier du régime contractuel qu'à la suite

⁷⁶ Commentaires du ministre de la justice, *op. cit.* note 33, p. 897.

⁷⁷ art. 1454 du *Projet de loi 125* :

« Toute personne a le devoir d'honorer les engagements qu'elle a contractés.

Elle est, lorsqu'elle manque à ce devoir, responsable du préjudice, corporel, moral ou matériel, qu'elle cause à son cocontractant et tenue de réparer ce préjudice ; *ni elle ni le cocontractant ne peuvent alors se soustraire à l'application des règles du régime contractuel de responsabilité pour opter en faveur de règles qui leur seraient plus profitables, mais si le préjudice est corporel, seules les règles du régime extracontractuel de responsabilité s'appliquent.* » (Les soulignés sont de nous).

d'une fiction basée sur l'arrêt *Kravitz*⁷⁸ et codifiée aux articles 1442 et 1730 C.c.Q. Il serait possible de soutenir que le rejet de la théorie de l'option n'empêche pas le sous-acquéreur d'opter entre le régime contractuel et extracontractuel⁷⁹.

Cependant, les commentaires du ministre l'excluent du champ d'application de l'article 1468 C.c.Q. En tant qu'ayant cause à titre particulier du vendeur, il ne serait pas un tiers au sens de cet article. Pour sa part, le professeur Jobin laisserait le sous-acquéreur opter entre les deux régimes⁸⁰.

⁷⁸ Précité note 8.

⁷⁹ P.-G. JOBIN, *La vente dans le Code civil du Québec*, op. cit. note 40, p. 116.

⁸⁰ *Id.* page 116.

The life insurance ombudsman - a blessing for the Dutch life insurance industry*

by

D.J. Sierkstra

Parallèlement à l'ombudsman public, que l'on retrouve dans certains États, dont le Québec, et dont la fonction est de protéger les droits des citoyens contre les abus administratifs de leurs gouvernants, l'ombudsman dans l'assurance permet de trancher les différends qui surviennent entre l'assureur et l'assuré, notamment en matière d'interprétation de sinistres. Nos lecteurs se souviendront à cet égard de l'étude de M. Éric A. Pierce, The Insurance Ombudsman Bureau in the United Kingdom, publiée dans nos pages, en octobre 1984.

275

Nous récidivons avec une expérience similaire, celle de l'ombudsman dans les Pays-Bas. L'auteur explique que le protecteur de l'assuré y oeuvre sur des matières d'assurance vie, qu'il est nommé par l'industrie tout en gardant sa complète indépendance et autonomie et que ses services sont rendus à titre gratuit. L'opinion de l'ombudsman ne lie pas l'assuré. Celui-ci conserve toujours ses droits de recours devant les tribunaux.

Cette expérience nous apparaît intéressante. Dans la majorité des cas, elle permet à l'assuré de trouver rapidement des réponses raisonnables et d'éviter les coûts judiciaires ; une expérience qui constitue pour l'assureur un excellent moyen de démontrer une image de conciliation.



* Reprinted from the *Quarterly letter*, Nederlandse Reassurantie Groep nv, Amsterdam.

Back in 1971 the former Dutch Association for the Promotion of Life Insurance set up the institute of "ombudsman". Although created and financed by the insurance industry, the ombudsman is wholly independent.

The ombudsman deals with disputes and complaints that relate to life insurance policies. The consumer can obtain advice free of charge and/or ask the ombudsman to mediate in the case of disputes.

276

The ombudsman can call on experts in various fields. In his work he makes use of, amongst others, medical advisors, actuaries and legal experts.

Complaints that reach him lie to a great extent in the area of:

- surrender and paid-up values
- interpretation of policy conditions and differences of opinion as regards benefits and entitlements
- medical underwriting, degrees of disability, exclusions and non-disclosure

The verdicts of the ombudsman are not binding. In his capacity as mediator, the ombudsman, on the basis of the arguments presented to him, tries to find a solution that is reasonable and acceptable to the consumer and the insurer alike. The ombudsman's recommendations are nearly always accepted and acted upon by the parties concerned.

It is apparent that the activities of the ombudsman have led to a clear line of conduct on the part of insurers and to a higher degree of acceptance by the policyholders of the insurers' way of doing business.

In the course of the years the activities of the ombudsman have been seen to have a preventive effect. Insurers have introduced clearer policy conditions and become more open in their attitude vis-a-vis the policyholder.

Not only the consumer has benefited from the ombudsman. A direct result for insurers has been that very expensive and often time-consuming legal proceedings are avoided. A useful side-effect is that the image which the public has of insurers has improved.

In principle the ombudsman stands closer to the economically weaker consumer than to the economically stronger insurer. The fact that insurers and insurance intermediaries themselves frequently introduce the insured to the ombudsman seems to strengthen the positive effect of his actions. For the insured, not only the ombudsman's recommendations count, but also the fact that his attention has been drawn to this possibility of obtaining help from this source.

In the Dutch market the non-life insurance companies, which previously had available a different mechanism through which the complaints of policyholders could be channelled, decided in 1991 to follow the example of their life colleagues and also create an ombudsman for their sphere of business.

The Dutch insurance industry is of course not unique in having an ombudsman. Also some other countries have seen the virtue of having such an independent body to which policyholders can turn. But those who have not may be well advised to go this route since the ombudsman has proven very beneficial in the Dutch context.

Faits d'actualité

par

R.M.

1. Les fusions et les acquisitions entre compagnies d'assurance

Le phénomène de globalisation des marchés est lié, tant au Canada qu'à l'étranger, au rôle stratégique grandissant de l'assurance dans l'économie. Rappelons-nous, l'an dernier, la fusion des géants Zurich et Travelers, (en 1992, Zurich Canada venait au premier rang dans l'industrie canadienne de l'assurance avec des primes souscrites totalisant 970,9 millions de dollars) et de la mainmise du groupe AXA sur Équitable.

279

L'achat de La Laurentienne par le Groupe Desjardins, (le 30 novembre 1993, la proposition a été acceptée par 94 % des actionnaires de La Laurentienne) fait partie de tels mouvements de concentration importants et qui ne sont pas entrés dans une stratégie de concurrence entre les assureurs et les banquiers. Mentionnons également la fusion de la Royale du Canada avec la Sun Alliance, l'achat de USF & G par la Canadienne Générale et l'achat de la Saint-Maurice par le Groupe Commerce.

L'industrie de l'assurance regroupe actuellement 125 assureurs canadiens ou étrangers faisant des affaires au Québec.

2. Trop-plein de capacité dans l'industrie de l'assurance générale au Canada

Comme le déclarait récemment M. Ted Belton, un consultant qui analyse les résultats périodiques des assureurs canadiens, l'industrie de l'assurance canadienne de dommages (biens et responsabilité) souffre d'un problème grave : un trop-plein de capacité. En effet, la concurrence induite (*hypercompetitive market*) que se font entre eux les 250 sociétés d'assurances qui y exercent leurs opérations a pour effet de

maintenir les taux à la baisse, en dessous d'un seuil acceptable, et pourrait avoir pour conséquence d'éliminer certains joueurs :

I believe over the next few years we're going to witness the greatest realignment and consolidation the industry has ever undergone in its entire history in Canada.

M. Belton donnait pour preuve que l'industrie canadienne possédait, à la fin de l'année 1993, la capacité financière de souscrire des contrats d'assurance de dommages jusqu'à concurrence de 28 milliards de dollars de primes, mais qu'elle n'a pu atteindre, à cette date, que la moitié de cette somme.

280

3. Résultats de l'industrie de l'assurance I.A.R.D. au Canada - le quatrième trimestre

Les revenus d'opération après impôt du quatrième trimestre de l'année 1993 sont nettement meilleurs (167 millions \$ de plus) que ceux de l'an dernier. Qu'on en juge par les chiffres rapportés dans *The Quarterly Report* :

Quatrième trimestre (en millions de dollars)

	1992	1993
Primes nettes émises	3 602 \$	3 920 \$
Sinistres nets	3 096 \$	3 077 \$
Rapport sinistres à primes	83,8 %	78,4 %
Pertes techniques (avant impôt)	- 606 \$	- 442 \$
Revenus de placement avant impôt	557 \$	556 \$
Rapport combiné	116,4 %	111,3 %
Revenus d'opération après impôt	- 36 \$	131 \$

Les résultats de l'ensemble de l'année 1993 sont également plus encourageants que ceux réalisés l'an dernier. Les revenus d'opération ont connu une progression de 37,4 %, les primes nettes de 5,3 % et le rapport sinistres à prime de 76,6 %, le meilleur ratio réalisé depuis cinq ans.

L'année 1993

(en millions de dollars)

	1992	1993
Primes nettes émises	14 948 \$	15 741 \$
Sinistres nets	14 715 \$	15 380 \$
Rapport sinistres à primes	77,4 %	76,6 %
Pertes techniques (avant impôt)	- 1 568 \$	- 1 468 \$
Revenus de placement avant impôt	2 528 \$	2 637 \$
Rapport combiné	- 10,6 %	- 9,5 %
Revenus d'opération après impôt	775 \$	1 065 \$

281

4. La fusion de la Laurentienne Vie et de l'Assurance-Vie Desjardins a été annoncée

Le président de la Société de portefeuille Assurance-Vie Desjardins Laurentienne a annoncé la fusion de la Laurentienne Vie et de l'Assurance-Vie Desjardins d'ici la fin de l'année. Les deux sociétés regroupées occuperont une part du marché québécois de l'assurance-vie d'environ 17 %. Dans la foulée de cette annonce, on estime que la fusion projetée permettrait de réaliser des économies de l'ordre de 50 millions de dollars sur des dépenses d'exploitation de 300 millions. Une fois regroupée, la nouvelle société sera de loin le chef de file de l'assurance-vie au Québec.

5. L'assureur de Marc Levy rejette toute responsabilité face à un jugement récent rendu contre son ancien client

Dans les heures qui ont suivi l'incendie de son entrepôt de BPC, le 24 août 1988, à Saint-Basile-le-Grand, Marc Levy a fui le Québec. Les cendres de cet incendie étaient encore chaudes lorsque ce dernier s'installa en Floride. Il a toujours refusé de revenir au Québec et de collaborer tant avec la justice qu'avec son assureur.

282

Le jugement rendu en mars dernier par la Cour supérieure du Québec (juridiction civile) contre la compagnie à numéros 1845-0858 inc. et contre Levy, son unique actionnaire, lui ordonne de verser 17 millions de dollars au gouvernement du Québec. Toutefois, le jugement n'oblige en rien l'assureur, la Compagnie d'assurance Continental du Canada. En vertu du contrat d'assurance couvrant l'entrepôt incendié et la responsabilité de Marc Levy, l'assureur est dégagé de toute obligation car il ignorait la forte présence de BPC sur les lieux. La police d'assurance aurait été déclarée nulle en décembre 1991.

Ce jugement a été rendu en vertu de l'article 115.1 de la *Loi sur la qualité de l'environnement* qui prévoit que le ministre peut réclamer les frais directs et indirects encourus pour remédier à la situation ou pour limiter les dommages. Une telle réclamation peut s'adresser à toute personne ou municipalité qui avait la garde ou le contrôle des contaminants. Cette disposition semble permettre de lever le voile corporatif et de poursuivre directement un administrateur, dans le cadre d'une poursuite contre une compagnie.

6. La nouvelle police d'assurance automobile en Ontario

Depuis le 31 mars 1994, les assureurs désireux de souscrire l'assurance automobile en Ontario doivent utiliser de nouveaux formulaires, rédigés en langage clair : *Ontario Automobile Policy*, *Ontario Application for Automobile*

Insurance, ainsi que six formulaires d'avenants que nous énumérons ci-dessous. Pour faciliter la comparaison entre l'ancienne police (F.P.O. 1) et la nouvelle, le Bureau d'assurance du Canada a publié une table de concordance.

L'utilisation de la nouvelle formule de demande d'assurance (*Application for Automobile Insurance*) est obligatoire depuis le 1^{er} juin 1994.

Le formulaire de police en format de brochure est disponible sur disquette (*Pagemaker*). Les autres formulaires sont offerts en format PRFORM PRO PLUS. La version française de tous les formulaires est également disponible.

283

Voici la liste des six formulaires d'avenant :

OPCF 13C	<i>Restricting Glass Coverage</i>
OPCF 20	<i>Coverage for Transportation Replacement</i>
OPCF 23A	<i>Lienholder Protection</i>
OPCF 32	<i>Use of Recreational Vehicles by Unlicensed Operators</i>
OPCF35	<i>Coverage for Emergency Road Service</i>
OPCF 40	<i>Fire and Theft Deductible</i>

7. **Une campagne de l'ACQ contre les assureurs automobiles du Québec**

L'Association des consommateurs du Québec a entrepris, dans la dernière dizaine de mars, une campagne incitant certaines victimes à poursuivre leurs assureurs lorsqu'ils augmentent indûment leur prime lors d'accidents n'impliquant aucune responsabilité de l'assuré. Selon l'ACQ, la hausse des primes, à partir d'un deuxième accident, varie entre 25 et 30 %, même si l'assuré n'est pas responsable.

La version du BAC dans cette affaire est que la prime tient compte à priori d'un boni lequel est perdu lorsque survient

un accident représentant un coût, une charge. Il ne s'agit donc pas d'une pénalité à l'égard d'un conducteur non responsable.

Cette pratique des assureurs remonte à 1978, à l'occasion de la réforme de l'assurance automobile et de l'apparition du système d'indemnisation directe par l'assureur, que l'assuré soit responsable ou non.

L'Association des courtiers d'assurances de la province de Québec s'est prononcée contre les pénalités imposées par les assureurs aux automobilistes non responsables d'accidents. Puis, à son tour, un assureur, le Groupe Commerce, a pris la décision, en avril dernier, de ne plus augmenter les primes des automobilistes non responsables.

Nous croyons qu'un changement législatif au système actuel servirait mieux l'image de l'assurance face au consommateur qui ne comprend pas, et avec raison, qu'il est « pénalisé » alors qu'il n'a rien à se reprocher.

Les pertes de bonis qui sont équivalentes à des augmentations de primes, ou encore les hausses de franchises et, dans certains cas, les refus de renouveler le contrat, nous apparaissent inacceptables. Elles semblent aller à l'encontre de la règle bonus-malus, en matière d'assurance automobile, et aussi d'une tradition en assurance, voulant qu'une surprime s'applique aux assurés dont le comportement est imprudent. Il est difficile de concevoir que l'on puisse accorder une minoration ou encore un bonus avant sinistre, lors de la prise d'effet du contrat. Le système pourrait être revu à la lumière d'expériences étrangères¹.

8. Une fraude de 600 000 dollars dans une caisse de retraite

En mai dernier, tous les médias faisaient état de l'histoire d'un cadre de la Commission de la construction du Québec qui aurait volé plus de 600 000 dollars dans la caisse de

¹ En France, le schéma de la clause bonus-malus prévoit que la survenance d'un accident n'entraîne une majoration que si la responsabilité de l'assuré est mise en cause.

retraite des employés, l'un des plus importants régimes privés au Québec et géré par la Fiducie Desjardins.

L'employé, qui a utilisé frauduleusement les noms de 21 travailleurs de la construction pour réussir son subterfuge, a été licencié le 5 avril dernier.

9. Deux jugements récents rendus en Ontario portant sur la responsabilité des administrateurs

Deux jugements rapportés dans *The Lawyers Weekly* du 29 avril 1994, risquent d'accroître l'étendue des responsabilités personnelles des administrateurs et d'influer sur l'assurance responsabilité civile des administrateurs et des dirigeants d'entreprises.

285

En mars dernier, une cour ontarienne de justice, présidée par le juge James M. Spence, condamna un homme d'affaires à des dommages totalisant 338 000 dollars pour avoir causé des préjudices aux créanciers de ses compagnies, dans l'exercice de ses fonctions. La poursuite alléguait que l'homme d'affaires, à titre de président et de dirigeant, avait fait négligemment de fausses représentations (*negligent misrepresentation*) et qu'il avait failli à ses devoirs fiduciaires (*breach of trust*).

Par ailleurs, trois dirigeants d'une compagnie ont été trouvés personnellement responsables de dommages totalisant 5,6 millions de dollars pour avoir comploté en vue de réduire certains prix exigés pour des achats d'équipements militaires par leur ancienne compagnie. Ils auraient ainsi failli à leurs devoirs fiduciaires vis-à-vis cette compagnie :

The directors breached their duties when they provided financial information about Levy-Russell Ltd. while the main shareholder's trustee attempted to negotiate a purchase price with the venture capital company.

10. Les catastrophes naturelles en 1993, vues par Munich Re

La Munich Re a répertorié pour l'année 1993 près de 600 cataclysmes naturels et le préjudice économique global a été de l'ordre de 50 milliards de dollars US. Les dommages assurés se sont chiffrés à environ 10 milliards de dollars US. L'année 1993 constitue une année noire pour le géant mondial de l'assurance et de la réassurance.

286

Ce sont les inondations survenues l'été dernier dans le Middle West américain qui ont constitué la catastrophe naturelle la plus grave, et de loin, de l'année 1993. Le préjudice économique qui résulte de ces inondations américaines ont dépassé 10 milliards de dollars US (6^e rang parmi les dix cataclysmes les plus coûteux des dix dernières années).

La chronique « Document », à la fin de ce numéro, reproduit le survey de la Munich Re en ce qui a trait aux catastrophes naturelles dans le monde en 1993, les régions frappées, le nombre de morts, leur bilan, en dollars américains et en terme de préjudice économique et de dommages assurés.

11. La privatisation du premier assureur français a été amorcée en avril dernier

L'UAP, le premier groupe d'assurance français, qui a annoncé un résultat net de près de 1,5 milliard de francs pour l'exercice 1993, a procédé à la vente de 32 millions d'actions, soit 11 % du capital du Groupe. Deux actionnaires actuels maintiennent leur participation au capital, à savoir la BNP (à concurrence de 15 %) et le Groupe Suez (à la hauteur de 5 %). L'État détenait, avant la privatisation, 50,3 % du capital de l'UAP.

Cette amorce de privatisation a été annoncée à la fin du mois de mars de cette année par le ministre de l'Économie. L'UAP est la quatrième privatisation du gouvernement Balladur, après BNP, Rhône-Poulenc et Elf-Aquitaine.

L'offre publique de vente de l'UAP est intervenue à la fin avril. Le ministre de l'Économie a alors confirmé que UAP allait procéder à une augmentation de capital de l'ordre de 3 milliards de francs, laquelle doit avoir lieu en même temps que la privatisation. Nous ignorons à ce jour la date à laquelle la privatisation prendra effet. Pour l'heure, le temps est au préplacement des actions, qui a commencé le 12 avril dernier et qui pourrait durer plusieurs mois. L'État espère obtenir une vingtaine de milliards de francs de la privatisation de l'UAP.

12. Le plus important règlement judiciaire américain dans une poursuite collective

287

Trois compagnies américaines auraient consenti de payer, à titre de règlement judiciaire, la somme de 3,7 milliards de dollars, dont les versements seront étalés sur une période de trente ans. Telle est la teneur d'une entente intervenue le 23 mars 1994 entre Dow Corning Corp., Bristol-Myers Squibb Co. et Baxter Health Care Corp. à l'égard de plus de 25 000 femmes qui ont été blessées sévèrement par des implants mammaires de silicone.

L'entente reste à être approuvée tant par le conseil d'administration de chaque compagnie que par le tribunal (Federal District Court). Il semble toutefois que la négociation du règlement fût effectuée sans la présence de l'assureur Hartford Accident & Indemnity Co., selon la revue *National Underwriter* (March 7, 1994).

13. La déchéance des polices souscrites dans une langue étrangère sur le territoire français

La Cour de cassation a rendu, en février 1994, une décision lourde de conséquences pour les assureurs étrangers qui souscrivent des contrats sur le territoire français dans une langue autre que le français. Ils doivent alors procéder à la traduction des contrats, à défaut de quoi ils s'exposent à ce que les restrictions ou les exclusions contractuelles ne soient pas valides.

Cette décision a été rendue à la suite de la souscription par la compagnie allemande Allianz d'une police d'assurance écrite en langue allemande et couvrant la responsabilité d'un pilote d'hélicoptère. La police prévoyait que la garantie ne s'appliquait qu'à la condition expresse que des tests de sécurité soient faits avant chaque vol. La Cour a conclu que l'assuré avait failli à cette obligation, mais que l'assureur devait néanmoins indemniser son assuré, la police n'ayant pas été traduite en français, comme l'exige le *Code des assurances* en France.

288

Des lois similaires sur le territoire de la Communauté européenne ont également été promulguées par l'Espagne et par l'Irlande. Selon l'avis de certains spécialistes, elles peuvent remettre en cause la capacité d'émettre des contrats internationaux (*Global Insurance Program*) émis dans une seule langue.

14. La firme de comptable Deloitte Touche accepte le règlement d'une amende pour la somme de 312 millions de dollars

Aux termes d'un accord mettant fin à une poursuite en responsabilité professionnelle, le cabinet américain de comptables Deloitte Touche a accepté, en mars dernier, le règlement suivant :

- 236,8 millions de dollars à *Resolution Trust Corp.* (RTC), chargée de l'assainissement des caisses d'épargne américaines ;
- 75,2 millions de dollars à l'Agence fédérale de garantie des dépôts bancaires.

15. Le tremblement de terre de Los Angeles : les récentes prévisions quant au coût des pertes assurables

Les résultats du tremblement de terre de Los Angeles survenu en janvier 1994 se précisent. Initialement estimées en

février dernier à 2,5 milliards de dollars, les pertes assurables pourraient se situer entre 5 et 7 milliards de dollars. Au plan assurable, il s'agirait de la deuxième plus grande catastrophe survenue aux États-Unis. La première, l'ouragan Andrew, a coûté en pertes assurables 15,5 milliards de dollars.

Selon le *Business Insurance* du 28 mars 1994, ces résultats, non encore confirmés officiellement, ont été l'objet d'un estimé établi par un représentant de l'Insurance Information Institute (III) in New York. Les deux motifs principaux d'une telle augmentation seraient la sous-évaluation initiale des dégâts de structure et les dommages additionnels provenant des centaines de secousses sismiques qui ont suivi le tremblement principal du 17 janvier 1994.

D'autre part, certaines autres sources prévoient des chiffres moins défavorables. Property Claims Services Division of the American Insurance Services inc., prévoit que les pertes assurées ne dépasseraient pas 4,5 milliards de dollars. La compagnie A.M. Best prévoit, quant à elle, des pertes pouvant totaliser 6,4 milliards de dollars.

16. Lloyd's poursuivi par les Names

À Londres, le 26 avril dernier, plus de 3000 investisseurs financiers, appelés Names, qui avaient placé leur argent dans des syndicats de Lloyd's, ont commencé une série de 31 poursuites contre 71 agents de Lloyd's. Les Names leur réclament environ 1 milliard de dollars en raison de leur « incompétence et négligence », dans des activités d'assurance et de réassurance à haut risque.

À cet égard, rappelons-nous les pertes de plus de 1 milliard de dollars, subies entre 1988 et 1990 par l'agence Gooda Walker, qui est en liquidation volontaire depuis 1991. Ces pertes ont été provoquées, notamment, par l'explosion d'un avion de la Pan Am en Écosse, par l'explosion de la plate-forme pétrolière Piper Alpha en mer du Nord, par l'ouragan Hugo aux États-Unis et par de nombreuses poursuites liées à la pollution par l'amiante. Les pertes de ce syndicat représentent, à elles

seules, près de 20 % des pertes totales de 8,5 milliards de dollars U.S. enregistrées par Lloyd's durant cette période.

17. L'annonce récente du déficit de Lloyd's pour l'année 1991

290

Les résultats de l'exercice financier de 1991 de Lloyd's, annoncés en mai dernier, après un laps de trois années, selon la coutume, pour permettre le traitement des sinistres, se soldent par une nouvelle perte abyssale de 4,3 milliards de dollars (2 048 milliards de livres sterling), soit le double de la somme qui a été prévu l'an dernier pour l'année 1991. Cette perte est de loin la plus élevée connue de Lloyd's. On se souviendra de la perte record pour l'année 1990, annoncée l'an dernier, qui se chiffrait à 2,9 milliards de dollars.

Ce déficit annuel de 1991 porte à 15,7 milliards de dollars (7,5 milliards de livres) les pertes cumulées depuis quatre années successives : celle de 1988, celle de 1989, celle de 1990, et celle ici évoquée pour l'année 1991. Tel que mentionné sous la rubrique précédente, ces pertes ont entraîné avec elles plusieurs dizaines de milliers de Names, ces riches particuliers qui ont investi, en tout ou en partie, leur fortune dans les syndicats de Lloyd's.

L'hebdomadaire *Thompson's World Insurance News* mentionne que 162 syndicats (sur un total de 349 syndicats actifs en 1991) n'ont pas été en mesure de procéder à la fermeture des livres pour l'année 1991.

Pour le futur, Lloyd's a prédit une perte pouvant atteindre 1 million de livres pour l'année 1992, des résultats de souscription positifs pour 1993 et des profits importants pour 1994.

Reinsurance Dialogue

between

Christopher J. Robey*

and

David E. Wilmot

May 24, 1994

- Re:**
- 1. Automobile accident benefits commutation clauses**
 - 2. The arbitration clause**

291

Dear Mr. Wilmot,

Automobile accident benefits commutation

This is certainly a current subject you have raised, and one we shall be living with for the next few years. And there is no doubt that the variety of wordings in use since 1990 will tend to complicate the process rather than help it. However, like you, I feel confident that equitable agreements will be reached in the vast majority of cases.

As you point out, there are valid reasons for commuting the long term accident benefits claims, although no valid reason for making it the only way to deal with them. Long term claims are handled without problem by the life companies and will have to be handled, like it or not, by insurers, so it is difficult to see why most reinsurers should find them so difficult to contemplate.

It is equally disappointing that so many reinsurers found present value the only way to handle the reinsurance,

* Mr. Christopher J. Robey is an executive vice president of B E P International inc., member of the Sodarcan Group.

although their clients will be handling the original claims on a full value basis. That purchase of an annuity would permit them to convert the loss to a present value basis is no argument for forcing them to do so.

292

It seems a harsh judgment on reinsurers, let alone the intermediary you have in mind, to hold the intermediary responsible for the failure of some reinsurers to distinguish between present value and full value. I think it more likely that the impression that some full value covers were priced as present value covers results from the wide variety in pricing which was evident, and perhaps inevitable, with the introduction of a new exposure. Given the number of reinsurers it takes to complete most programs, it is unlikely that all participating reinsurers would have made the same mistake.

It is quite possible that not all reinsurers had the same level of understanding of the variations of cover being offered. Not all specialise in automobile, indeed not all specialise in Canadian business. But it is not as if Ontario is the only place where this type of exposure exists. American workers' compensation is probably the closest similar exposure and, since most Canadian reinsurers have American sister operations, a simple phone call could have unlocked many of the mysteries for them, if indeed mysteries there were.

However what disturbs me most about your letter is the absoluteness of the positions you advocate, as if each is the only possible choice.

I have already referred to the lack of choice for insurers between present and full value and between commutation and full service of the claim. There is no technical or administrative bar to either full value covers or full service of the claim, only an unwillingness on the part of most reinsurers to consider them. Some reinsurers were willing, as you say, to write full value covers and I cannot believe it was solely because they did not understand what they were doing. Rather, they saw it as a manageable alternative which ceding companies were entitled to request. Full value was only rarely used ultimately not because

of the difficulties it caused (not enough experience was available for such a basis for a decision (but because too few reinsurers were willing to offer it. Reinsurers are fortunate that they do not work in the regulated environment of their ceding companies, which do not have the option of withdrawing a product their clients want.

The same is true of commutation, whether it be in conjunction with a present value cover or of a reinsurer's full value share of a claim. There is nothing in the full service of a claim which poses an insurmountable problem. Certainly reinsurers will not want to be producing cheques every two weeks to reimburse claims payments, but it takes little imagination to come up with alternatives. Commutation is a valid option and many ceding companies would adopt it, even if it not forced. But they are forced, because too few reinsurers would do what is a normal practice in the life field and done regularly by their sister life companies. Are property/casualty reinsurers so much less able to cope with such things?

293

And I do not agree that the size of the limit needed is a bar to full value covers on Bill 164 benefits. By their insistence on present value covers, reinsurers show they are fully aware of the time value of money. Why then cannot they authorise the full value equivalent of the limit they would authorise on a present value basis?

But we must all work with what is available in the market, so present value commuted covers are the only choice, at least for the time being. And I agree that we should be able to sort out the true intent in the variety of clauses in use to find the settlement which is equitable to both parties. If we cannot, there is the arbitration clause to turn to, so I suggest we give that clause a closer look.

Arbitration clause

A few years ago, there was a move, certainly in Canada and London and no doubt elsewhere, to take the arbitration clause out of the contract and make it an independent

contract itself. The purpose was to allow the arbitration clause to be invoked when one of the parties sought to cancel the contract *ab initio*. If there was no contract, then an arbitration clause within the contract could not be used, but one outside it could. At the time it seemed to me a good idea, but I have come to feel since then that we put too much faith in arbitration, or at least the arbitration clause.

294

There are certainly many disputes between ceding company and reinsurer which, if unresolvable by negotiation, can best be settled in a less formal setting than a courtroom, using people more familiar with the insurance world than a judge. But I do not think that the existence of the contract itself is such a dispute. Something so basic should, I think, come under stricter scrutiny than the somewhat informal arbitration procedure.

I also have some concerns about the automatic application of the arbitration clause in other disputes, not least the extent to which arbitrations to-day are following the format of a court hearing, albeit in a less formal manner. Certainly no party would go to an arbitration to-day without its lawyer and the lawyers invariably draw up the written cases submitted by each party. Expert witnesses are introduced and cross-examined not by the arbitrators but by the legal counsel, and this even though the two arbitrators have been chosen more for their role as advocate for the party appointing them than to hear each side objectively and take an independent position.

I doubt that this was the intention when the arbitration clause was first introduced. Indeed, much of what goes on in an arbitration to-day is not set out in the procedural rules in the arbitration clause anyway, but an umpire needs more than a little independence to go against any procedural demands put forward by the counsels of the two parties.

It is almost a cliché to talk of the numbers of dollars involved nowadays being so much greater that things cannot be like they used to, and experience in disagreements shows this to be the case, yet we are still using the same clause to settle

disputes as we did in supposedly simpler times. Those who attended the first Monte Carlo rendezvous speak of everyone knowing everyone else and the ability to work out problems amongst old friends. Those days certainly are gone. Many ceding companies never get to meet all their reinsurers and, with reinsurance so much more international, many reinsurers do not meet all their ceding companies. The "club" where disputes could be settled amicably amongst people who have worked together for several years has been dissolved. Reinsurance is very much a business, and a big business.

I think therefore it is time our contracts be treated as the commercial contracts they are. We have put up with poorly drafted contracts for too long, hiding behind the idea that the intent is more important than the words. And what other business dealing in so many dollars will wait until months after the contract came into existence to formalise it in writing?

I am not proposing that we hand over the drafting of reinsurance contracts to lawyers, since I have no reason to believe that they would do a better job than we can. There is no evidence that a contract drawn up by a lawyer is any less likely to be disputed than the existing reinsurance contracts drawn up by reinsurance professionals, and it does not seem likely that lawyers would make the contracts any easier to understand.

But greater scrutiny by the courts should make us take more care in the wording of our contracts and, since more and more of them are turning up in court to-day, despite the arbitration clause, it is not before time. I also suspect that the first thing the losing party in an arbitration asks his lawyer is what grounds they have to go to court to have the decision overturned.

Unfortunately, many of the cases getting to court involve companies in liquidation, often as a result of insolvency, so the disputes do not always relate to companies continuing in operation. A base of court interpretations, however painful to achieve, would nonetheless help in the preparation of better contracts over time.

For this and the reasons mentioned before concerning procedure, I question the advantage of automatically including an arbitration clause in the contract. Not only does it seek to prevent access to the courts, but it tends to become the only route for resolving disputes, once ordinary negotiation has failed. I suspect that when the arbitration clause was first brought in, it operated more as a form of mediation than the quasi-judicial process we have to-day and I think there is room for mediation in reinsurance disputes before moving on to a more formal and binding method of resolving them.

296

One could argue that the reinsurance broker is a mediator, so if negotiations have failed then mediation has already been tried and failed. However the broker, though sometimes referred to as an intermediary, is in practice more the agent of the ceding company than a true intermediary and it is too much to expect an agent to act as a true mediator between its principal and another party. However there is a wealth of reinsurance experience available to act as mediator in disputes, if asked.

If mediation fails, there is always time for binding arbitration, if the two parties agree. But there may be times when it is preferable to go straight to court. For example, there is often no provision in the arbitration clause for the process to involve more than one reinsurer, even though the dispute could be with more than one of them. A court action would also make it possible to bring in a third party on which liability may ultimately fall, for example a reinsurance broker. If the parties are forced to use arbitration, the losing party would still be forced to go to court to press a case against a third party, resulting in a second trial. Worse, if the court disagrees with the arbitration decision, the innocent party could be left with no means of recovery.

Absence of an arbitration clause does not prevent arbitration being used, if both parties agree to it. It would however encourage them to try other methods first and leaves

them the option to go straight to court if that is the best way to resolve the conflict. Little is lost while alternatives are gained.

Yours sincerely,

Christopher J. Robey

Chronique actuarielle

par

divers collaborateurs

de MLH + A inc.

Vers un déplacement du coût des avantages sociaux

Le secteur des avantages sociaux aura un épineux problème à résoudre au cours des prochaines années et il ne s'en tirera pas indemne. En effet, tous les intervenants s'emploient à gérer et à contrôler leurs coûts, c'est-à-dire à les compresser. Qui en fera les frais ? Qui assumera le fardeau ?

299

Aux fins de cette chronique, on entend par « avantages sociaux » les divers avantages non monnayés proposés à la plupart des employés au Canada. Ces programmes, qu'on appelle souvent régimes d'assurance collective ou de retraite, cherchaient à l'origine à garantir aux employés une sécurité financière dans l'éventualité d'un décès, d'une invalidité, de frais médicaux et dentaires plus élevés que prévu ou d'une retraite. Efficaces sur le plan fiscal, les programmes en cause sont relativement peu coûteux pour l'employé, car l'employeur prend habituellement à sa charge au moins 50 % des coûts qui y sont rattachés.

Aujourd'hui, par contre, la responsabilité de ce fardeau financier évolue et l'employé subit des pressions de toutes parts. À ce jour, ces pressions — bien que régulières — ont été relativement bénignes par comparaison à ce qui attend l'employé dans un avenir prévisible. Elles proviendront des intervenants suivants :

1. le gouvernement ;
2. l'employeur ;
3. les compagnies d'assurance ;
4. la société.

Penchons-nous sur chacun de ces facteurs à tour de rôle et voyons comment, dans l'ensemble, ils réduiront sensiblement le revenu disponible de l'employé (au mieux) et entraîneront à toutes fins pratiques la disparition du secteur de l'assurance collective tel que nous le connaissons aujourd'hui (au pire).

Le gouvernement

300

Depuis peu, les contribuables crient « ça suffit ! » tout en élisant des gouvernements qui promettent de créer des emplois. Or, la création d'emplois exige des débours, d'où la nécessité d'accroître les recettes de l'État. Que l'administration soit fédérale, provinciale ou municipale, les coûts progressent à un rythme inquiétant ; le financement du déficit est devenu la norme, et le seul choix facile consiste à hausser les recettes (c'est-à-dire les impôts). Et qu'ont fait les gouvernements jusqu'ici ?

- Ils ont instauré la TPS, majorant de 7 % le coût des services de consultation et d'administration et les coûts connexes, engagés en marge de certains programmes d'assurance collective.
- Ils ont instauré la TVQ au Québec, majorant de 4 % (6.5 % depuis mai 1994) le coût des services de consultation et d'administration et les coûts connexes, engagés en marge de certains programmes d'assurance collective.
- Ils ont assujetti les primes d'assurance collective payées par l'employeur à la taxe de vente provinciale en Ontario et au Québec.
- Ils ont considéré les primes des programmes collectifs d'assurance-vie et d'assurance-maladie payées par l'employeur comme des avantages imposables pour les employés au Québec.
- Ils ont considéré les primes des programmes collectifs d'assurance-vie payées par l'employeur comme des

avantages imposables pour les employés à l'échelle fédérale.

- Ils ont réduit la protection des régimes publics d'assurance-maladie et en ont répercuté le coût sur les assureurs privés.
- Ils ont systématiquement surréglementé le secteur des régimes de retraite en adoptant des lois d'une grande complexité.

Quelle évolution peut-on alors prévoir pour les programmes d'assurance collective si les primes de l'employeur continuent de s'apparenter à un revenu imposable pour le particulier ?

301

L'employeur

Le fait de vivre et de travailler dans une économie mondiale, le GATT, l'ALÉNA et l'accès instantané aux fonds, voilà autant de facteurs qui ont une incidence sur chaque entreprise commerciale. Frappées par des impôts provenant de tous les paliers de gouvernement, les entreprises voient leurs bénéfices s'amenuiser. Et il ne faut surtout pas s'y méprendre : l'entreprise commerciale a pour objectif de dégager des profits. Alors pour survivre, l'employeur comprime ses coûts. Il a d'ailleurs mis beaucoup d'efforts à gérer et à contrôler (c'est-à-dire à réduire) les coûts des programmes d'avantages sociaux.

À titre d'exemple, l'adoption de REÉR collectifs et de régimes de retraite à cotisation déterminée risque d'avoir un impact quand l'employé constatera que son revenu de retraite est de loin inférieur à ce qu'il aurait été en vertu d'un régime de retraite à prestations déterminées.

En outre, le gouvernement rogne sur les frais d'assurance-maladie en réduisant les services, dont le coût est pris en charge par les assureurs privés qui proposent des régimes d'assurance-maladie complémentaires. Il s'ensuit une hausse du coût des réclamations (surprise !) et de la prime exigée au moment du renouvellement ; l'employeur, confronté à

l'augmentation de la prime, cherchera alors à en faire absorber une partie, voire la totalité, par l'employé. Lorsqu'il existe une formule de partage des coûts, une partie du fardeau alourdi revient forcément à l'employé. Dans le cas des employeurs qui ont soit négocié, soit fourni de leur propre chef un régime sans frais pour leurs employés, nous assistons à un retour au partage des coûts.

302 Lorsque cette solution s'avère impossible en raison d'une convention collective, la hausse des coûts est prise en compte au moment de la prochaine ronde de négociations. Il en résulte que l'employé assume une plus grande partie du fardeau.

Un certain nombre de programmes et de services bien intentionnés — régimes de soins dentaires sur base de capitation, médicaments par correspondance, contrôle des absences pour invalidité, programmes d'aide aux employés et réadaptation — sont conçus pour contrôler, gérer et réduire les frais ; pour l'employeur, cela peut permettre d'augmenter la rentabilité.

Les compagnies d'assurances

Alors que ce secteur emploie à lui seul un effectif très important, chaque compagnie constitue une entreprise commerciale qui cherche à réaliser un bénéfice. C'est pourquoi, lorsqu'une compagnie d'assurance est tenue d'offrir des garanties supplémentaires à cause des compressions gouvernementales, elle s'attend à être dûment remboursée de ces frais additionnels, d'où la nécessité de majorer les primes qui sont payées par sa clientèle. Il n'y a pas si longtemps, un client qui recevait un avis d'augmentation de prime n'avait qu'à « aller au marché » pour trouver un prix plus avantageux. Cette époque est révolue. Aux prises avec une baisse significative de la rentabilité de chaque gamme de produits, l'industrie de l'assurance a tout compris : si un risque n'est pas rentable, on n'en veut pas.

Par conséquent, s'il tient à maintenir son programme d'assurance collective, l'employeur accepte la majoration. Mais qui en fait les frais — directement ou indirectement — en bout

de ligne ? Le déplacement du fardeau financier prendrait-il de l'ampleur ?

La société

Les pressions exercées par la société dans son ensemble, peut-être moins évidentes, contribuent néanmoins dans la même mesure à faire déplacer le fardeau. Le souci de l'égalité et des droits de la personne a transformé irrévocablement le secteur des assurances. L'impossibilité, pour les compagnies d'assurance (ou pour les programmes qu'elles proposent) de limiter ou de contrôler les réclamations doit être reflétée dans les taux de primes. Ainsi, jusqu'à tout dernièrement, les régimes d'invalidité longue durée excluaient ou limitaient les invalidités dues à des problèmes nerveux ou mentaux, qu'il faut désormais traiter comme toute autre maladie. Par ailleurs, la propagation du virus du sida risque de faire grimper le coût des soins médicaux. D'autre part, en traitant la grossesse comme toute autre maladie, on a augmenté le coût des programmes d'invalidité. Enfin, l'égalité entre les hommes et les femmes, qui a résulté en l'utilisation de taux unisexes dans les régimes de retraite, s'est soldée par un accroissement des besoins de financement et par une hausse du prix moyen d'une rente.

303

Nous ne portons aucun jugement sur les enjeux susmentionnés ; nous tenons simplement à exposer le fait que ces modifications — si nécessaires soient-elles — ont fait grimper le coût des programmes d'avantages sociaux.

Dans une perspective plus vaste, l'évolution des styles de vie, la progression du stress au foyer et au travail, la plus grande responsabilité des femmes au travail conjuguée au maintien de leur rôle traditionnel au foyer, sont des facteurs qui créent un contexte propice à la multiplication des réclamations dans plusieurs volets d'un programme d'avantages sociaux. Il s'ensuit une montée des coûts, une majoration des primes d'assurance et, en fin de compte, un déplacement encore plus marqué du fardeau.

304

Et que dire du dernier-né des critères d'égalité ? À titre d'employeur, partagez-vous ou payez-vous à 100 % le coût des avantages sociaux pour l'ensemble de votre effectif ? Payez-vous une prime pour les employés célibataires et une autre pour ceux qui ont des personnes à charge ? Versez-vous donc une somme beaucoup plus importante pour les avantages de l'employé avec des personnes à charge que pour ceux de son collègue célibataire ? Que répondez-vous à l'employé célibataire qui vous tient le raisonnement suivant : « Puisque le mari et les enfants de Jeanne n'ont rien à voir avec sa productivité, pourquoi versez-vous des primes trois fois plus élevées pour elle que pour moi ? » Si l'employé en cause exige que la situation soit corrigée, quelle solution retenez-vous ?

- Versez-vous à l'employé célibataire une allocation qui correspond à l'écart entre la prime pour personne seule et celle pour la famille ?
- Réduisez-vous la prime que vous payez à l'égard de l'employé ayant des personnes à charge pour qu'elle corresponde à celle d'un célibataire ? Demandez-vous alors à l'employé de combler l'écart s'il tient à la protection familiale ?

La tendance consiste à opter pour la seconde solution. Par conséquent, les coûts finissent toujours par être absorbés par l'employé.

Des chiffres éloquents

L'employé, ultime bénéficiaire des programmes d'avantages sociaux, supporte de plus en plus le fardeau financier de sa protection :

- si le gouvernement réduit ses dépenses, l'employé paie davantage ;
- si l'employeur « gère » ses coûts, les compressions sont repercutées sur l'employé ;

- si les compagnies d'assurance paient davantage au titre des réclamations, elles majorent les primes de l'employeur, qui en fait payer le prix à l'employé ;
- si les impératifs sociaux d'une plus grande égalité et d'un respect intégral des droits de la personne donnent lieu à un plus grand nombre de réclamations, la hausse des frais est répercutée sur l'employé ;
- si l'efficacité fiscale des programmes d'avantages sociaux est menacée par l'imposition des cotisations patronales ou leur assimilation à des avantages imposables, c'est encore l'employé qui en fera les frais.

La réalité est incontournable. Le moment est venu de repenser l'objectif des programmes d'avantages sociaux. Par exemple, étant donné que l'assurance collective vise pour l'essentiel la protection contre les catastrophes, il faudrait exclure de la garantie toute dépense qu'on peut prévoir au budget. Même si les employés se sont habitués à des programmes généreux, il faudra leur inculquer une nouvelle philosophie si l'on veut mettre un terme à la flambée des coûts.

Rectificatif

Les nouvelles dispositions générales de la police d'assurance automobile

Dans la *Chronique juridique* du mois d'avril 1994, sous la rubrique « La police d'assurance automobile (formule standard des propriétaires) » à la page 134, nous vous signalions, par inadvertance, les principaux changements qui ont été apportés dans le contrat d'assurance automobile, en concordance avec l'entrée en vigueur du *Code civil du Québec*, le 1^{er} janvier 1994.

306

Nous désirons mentionner qu'aucun changement n'a été apporté à date sur la police d'assurance automobile, y compris les *Dispositions générales* qui en font partie.

Nous nous excusons auprès de nos abonnés, auprès de ceux qui travaillent à la révision de ce formulaire et auprès de toutes personnes qui ont pu être induites en erreur du fait de cette information erronée.

Chronique de documentation

par

Rémi Moreau

I. *Le vol d'automobiles au Québec - 1992 - BAC*

Débutons cette chronique par un dossier noir : le vol d'automobiles au Québec. L'impact des sinistres à caractère frauduleux de cette nature est lourd sur le coût des primes d'assurance. Tous les assurés doivent en payer la note.

307

Ceux qui au Canada ou au Québec sont préoccupés par le problème ou ceux qui sont intéressés par les statistiques peuvent obtenir, grâce à cette brochure, agréablement illustrée, des informations de pointe en matière de vol d'automobiles et de prévention.

II. **Guides techniques à l'intention des assureurs**

L'an dernier, la Munich Re publiait 12 dépliants succincts spécifiquement conçus pour les assureurs afin de leur permettre de mieux apprécier certains risques techniques, les garanties d'assurance possibles et la tarification. De plus, certains aspects liés aux sinistres et à la prévention y sont traités. En voici les titres :

1. La fabrication du papier ;
2. Le "Munich Re Rating Computer RC" ;
3. La fabrication du ciment ;
4. La sécurité incendie sur les chantiers ;
5. Directional Drilling ;
6. Les parois moulées dans le sol ;
7. La pose des siphons ;
8. La fabrication du sucre ;

9. Dommages survenus à des appareils et installations électroniques - Mesures prioritaires ;
10. Surveillance des surfaces vitrées contre l'effraction ;
11. Surveillance des surface vitrées contre l'effraction (2) ;
12. Les caissons.

III. ***Précis des assurances terrestres, par Didier Lluelles, Les Éditions Thémis, 1994***

308

Ce précis des assurances terrestres est similaire au momento, publié par l'auteur en 1984 et réédité en 1986. Concis, pratique, d'abord conçu pour les étudiants en droit, mais susceptible d'intéresser le praticien, l'ouvrage présente le droit positif des contrats d'assurance terrestres qui résulte des deux réformes successives qu'a connu le droit des assurances : celle de 1974-1976 et celle de 1991-1994. Comme le signale l'auteur dans l'avant-propos « la perspective critique n'a pas été écartée : elle est en effet une nécessité dans cette « science du contradictoire » qu'est le droit. »

Le précis contient les huit titres suivants :

1. Objectifs et efficacité de l'assurance et cadre juridique du contrat d'assurance ;
2. Le contrat d'assurance ;
3. L'intérêt d'assurance ;
4. Le risque ;
5. Les déclarations de risque ;
6. Les assurances de dommages ;
7. Les assurances de personnes ;
8. L'assurance automobile.

Le droit positif de l'assurance de dommages et de l'assurance de personnes est judicieusement commenté sous divers éclairages et des solutions sont proposées à l'égard de

certaines incohérences. Présenté sobrement, aéré, appuyé d'une solide jurisprudence et de références doctrinales récentes, voilà tous les ingrédients réunis, nous semble-t-il, pour faire de cet ouvrage un outil pratique de référence.

IV. *La responsabilité des agents généraux et courtiers d'assurance*, par Jean-Marc Blomoutler et Jean-François Salphati, *L'Argus*, 1984

Après avoir défini les liens de distribution issus du mandat d'intérêt commun ou du mandat apparent, les auteurs analysent les responsabilités encourues par les intermédiaires du fait des fautes commises tant dans leur fonction de distribution que dans celle de gestionnaire. Ils consacrent également une place importante aux fautes de renseignement et de conseil que la jurisprudence fait peser lourdement sur eux.

309

V. *La Loi sur les accidents du travail et les maladies professionnelles - Aspects pratiques et juridiques*, par Denis Bradet, Bernard Cliche, Martin Racine et France Thibault, Les Éditions Yvon Blais Inc., 3^e édition, 1993

L'objet de cet ouvrage est de dégager les principaux aspects de la *Loi sur les accidents du travail et les maladies professionnelles* et de la *Loi sur la santé et la sécurité au travail*.

Source de documentation précieuse, le volume contient de nombreux extraits pertinents des dites lois, les règles de preuve et de procédure des bureaux de révision de la C.S.S.T., le « Code de déontologie des commissaires » et les règles de preuve et de procédure de la Commission d'appel en matière de lésions professionnelles.

VI. *Le droit bancaire*, par Nicole L'Heureux, Les Éditions Revue de droit Université de Sherbrooke, 1988

L'auteure s'intéresse tout autant de la structure du système bancaire que du pouvoir des banques et de la nature de

leurs opérations. Elle tente aussi de cerner les nouvelles pratiques bancaires et elle aborde, en annexe, les modalités de transferts internationaux de fonds.

La partie I est consacrée au contrat bancaire ; la partie II décrit le paiement par effets de commerce ; la partie III concerne le paiement par carte et par transfert électronique.

VII. *Report on Compensation for Personal Injuries and Death, by the Ontario Law Reform Commission, 1987*

310

The Ontario Law Reform Commission was established by the *Ontario Law Reform Commission Act* for the purpose of reforming the law, legal procedures, and legal institutions. Here is an excerpt taken from the Introduction of the report :

The Commission's purpose in initiating the Project was to take a careful and balanced look at the principles governing the assessment of compensation for personal injuries and death, with the object of ensuring that such principles should be fair, reasonable, and consistent.

VIII. *La bible du marketing direct, par Kathryn Retzler, TOP Éditions, 1988*

Le marketing direct est un ensemble de procédés, très efficaces, pour augmenter les ventes au sein d'une entreprise, quelque soit son importance ou son secteur d'activité. Cet ouvrage, guide complet et pratique, en couvre tous les secrets : publipostage, vente par téléphone, presse, radio, télévision, canaux par câble, procédés informatiques et autres. L'auteure, Kathryn Retzler, qui siège sur de nombreux conseils d'administration et qui enseigne la gestion à l'Université de San Diego, précise l'art d'identifier et de cibler un marché, de dresser un programme marketing, de prospecter une clientèle et de conclure une vente.

IX. *Principes des assurances de personnes*, par Dani L. Long et Gene A. Morton, Life Management Institute LOMA, deuxième édition, 1989

Dans les quinze chapitres de cet ouvrage, les auteurs traitent des principes et des genres de contrats d'assurance vie, d'assurance-maladie, de rentes et produits de placement et de régimes de retraite. Ils abordent la notion de risque en assurance, l'intérêt assurable, la tarification, les bénéficiaires, les droits du propriétaire du contrat, le règlement et l'assurance collective. À l'occasion de cette réédition, ils y ont ajouté de la matière nouvelle sur certains produits et tenté de cerner toutes les nouveautés qu'entraîne l'évolution de la législation, de la technologie et de la demande.

311

X. *Exploitation des compagnies d'assurances de personnes*, par Kenneth Huggins, Life Management Institute LOMA, deuxième édition, 1987

Dans cet ouvrage, l'auteur décrit en profondeur les compagnies d'assurance de personnes par rapport au milieu dans lequel elles évoluent, leur constitution, leur organisation interne jusqu'à leur fonctions les plus variées de la distribution, de l'actuariat, de la tarification, des services aux assurés, du règlement des sinistres, des activités de placement, des activités juridiques et de la fonction comptable.

L'auteur y décrit les principes de base du marketing, le système de distribution par les agences, les ressources humaines et les systèmes d'information de gestion : les bases de la technologie informatique, la bureautique et les autres systèmes informatiques usuels.

Le dernier des dix-sept chapitres est consacré au professionnalisme dans l'industrie de l'assurance-vie : le comportement éthique, la formation professionnelle et les associations de compagnies et associations professionnelles.

XI. SCOR Tech — La bancassurance, études menées par divers collaborateurs de SCOR-Vie, 1993

Ce recueil, intitulé *SCOR Tech* tente de clarifier la situation actuelle de la relation banque/assurance et de son devenir, en France, au Royaume-Uni, en Allemagne, en Belgique, aux Pays-Bas, en Espagne et au Canada.

Selon SCOR-Vie, l'éditeur, ce document est le premier d'une série de publications à caractère technique, commercial ou général qu'elle veut mettre à la disposition de sa clientèle.

312

En ce qui concerne le contexte canadien, l'ouvrage mentionne l'existence de réformes canadiennes et québécoises sur les institutions financières particulièrement les banques et les compagnies d'assurance ainsi que l'interpénétration de leur gamme de produits respectifs. Il décrit le nouveau réseau de la bancassurance mis en place par le Mouvement des Caisses Populaires et d'Économie Desjardins.

XII. Le nouveau Code civil du Québec et les assurances de personnes, par Lafleur Brown, avocats, édité par le Journal de l'assurance, 1993

Outil de travail pour l'intermédiaire ou pour le gestionnaire d'assurance, ce fascicule, auquel a collaboré le Conseil des assurances de personnes, présente en trois colonnes :

- a) le nouveau droit des assurances de personnes (C.c.Q.)
- b) l'ancien droit (C.c. B.-C.)
- c) les commentaires.

XIII. Le Bulletin SSQ sur les lois sociales - 1994, par la SSQ Vie

La SSQ Vie poursuit sa mission éducative et d'information, en publiant, pour une vingtième année consécutive, le *Bulletin SSQ sur les lois sociales*. Y sont

expliquées succinctement les lois sociales, tant fédérales que québécoises :

1. *La Loi sur l'assurance-chômage* (Canada) ;
2. *La Loi sur les accidents du travail et les maladies professionnelles* (Québec) ;
3. Les allocations familiales ;
4. Le régime des rentes du Québec ;
5. *La Loi de sécurité de la vieillesse* (Canada) ;
6. *La Loi sur l'assurance-hospitalisation* (Québec) ;
7. *La Loi sur l'assurance-maladie* (Québec) ;
8. *La Loi sur l'assurance-automobile* (Québec) ;
9. *La Loi sur la sécurité du revenu* (Québec) ;
10. *La Loi sur les normes du travail*.

313

XIV. *Les congés prescrits par la législation sur les normes du travail au Canada (au 31 août 1993), par divers collaborateurs de MLH + A Inc.*

Replié comme une carte géographique, ce document cartonné est un volumineux tableau de référence comparatif qui résume les aspects saillants de la législation fédérale et provinciale sur les normes du travail en matière de congés parentaux.

Voici les rubriques analysées : congé de maternité/grossesse, congé parental/soins aux enfants, congé d'adoption/de naissance, congé de grossesse, congé d'obligations familiales, jours fériés, vacances annuelles, congé de décès, congé de mariage, congé de maladie et d'accident, congé d'élections, congé de jury.

XV. *Captive Insurance Company Reports*

This January 1994 issue describes the Captive Scene today. The year of 1993 was an average year for captive

insurance companies, ending on a distinctly positive note. Indeed, on December 14, 1993, in the Malone & Hyde affair, the U.S. tax court decided that premiums reinsured to a single-owner captive were deductible. Also in this issue the following titles : 1993 New Captive Analysis ; Domicile Review ; Captive Definition ; CICR's Predictions ; CICR's Captive Definition.

The CICR's generic definition of a "captive insurance company" which has stood the test of time is : "A closely held insurance company whose insurance business is primarily supplied by and controlled by its owners, and in which the original insureds are the principal beneficiaries."

314

XVI. Les nouvelles technologies au service de l'enseignement et de la formation

Paru dans la revue *Le banquier* de mars/avril 1994, « Enterrons livres et crayons ! » de Tom Falconer nous a paru des plus intéressants. Le rythme du changement serait tel que les méthodes traditionnelles de formation ne conviennent plus. L'auteur donne pour exemple la banque TD, qui, en 1983, décidait de créer un cours de formation concernant le service à la clientèle. Il a fallu 18 mois pour concevoir ce cours, qui, par la suite, a été dispensé pendant cinq ans à 1 200 employés. En 1990, à la fin de cette période quinquennale de formation, la conjoncture économique et la façon de faire des banques n'étaient déjà plus les mêmes que par le passé. Les besoins avaient changé.

Cet exemple veut illustrer que l'enseignement ou la formation en classe a perdu de son efficacité. Les nouvelles technologies informatiques permettent aujourd'hui de concevoir des moyens plus performants pour transmettre les connaissances. Il s'agit de la formation assistée par ordinateur et les systèmes multimédias et vidéo interactifs. Certains prévoient que, d'ici l'an 2000, environ 70 % de la formation dans les banques se donnera ailleurs que dans une classe.

Parmi les avantages de la formation assistée par ordinateur, mentionnons les suivants :

- Elle permet à tous ceux qui ont un besoin d'information de l'obtenir en même temps. Fini les délais de 5 ans depuis le début jusqu'à la fin d'un programme.
- Les coûts associés à cette méthode sont moindres. C'est moins cher de faire parvenir des logiciels aux quatre coins du pays que de réunir, dans une même classe, des employés à travers un pays aussi vaste que le Canada.
- Cette méthode permet aux employés d'apprendre à leur propre rythme.
- Enfin, elle offre l'avantage de former les employés au moment précis où ils en ont besoin. L'employé est improductif lorsqu'il doit apprendre certaines informations qui lui seront nécessaires que beaucoup plus tard.

XVII. La crise des assurances publiques

Dans un article paru dans *Le Devoir* (3 février 1994), les assurances publiques sont en crise. Tel est le constat fait par Gérard Bélanger, professeur d'économie à l'Université Laval.

L'auteur nous signale que « la croissance soutenue des dépenses publiques de l'après-guerre, passant de 21 à 51 % du PIB canadien, de 1950 à 1992, s'explique principalement par la création progressive de l'État-providence. »

En effet, l'État s'est fait assureur, dans de nombreux secteurs : santé, accident du travail, accident d'automobile, pensions, aide sociale, assurance-chômage. Par surcroît, non seulement l'État s'est-il progressivement immiscé dans tous les domaines, mais il a aussi négligé de suivre les règles d'un assureur prudent, règles qu'il impose pourtant aux sociétés privées. Le financement de ses dépenses, depuis 15 ans, s'est fait par des emprunts. Maintenant que les emprunts deviennent quasi inaccessibles, la crise est réelle.

Assurances chromées au plan des prestations et laxisme dans l'application des conditions des régimes ont eu des répercussions négatives sur le comportement des citoyens. Telle est la toile de fond sur laquelle il est urgent que se dessinent d'importantes transformations. « De cette façon, conclut l'auteur, les assurances publiques s'apparenteront moins à une forme de chaîne de lettres dont le fardeau est porté sur les générations futures. »

Document

Les catastrophes naturelles en 1993

par
divers collaborateurs
de la Münchener Rück

317

Bilan des catastrophes naturelles

En raison, notamment, de nombreuses inondations graves survenues dans le monde entier, 1993 compte parmi les années les plus grevées depuis 1960. À eux seuls, les sept grands cataclysmes, lors desquels les pays ou régions concernées ont dû demander de l'aide à l'échelon national ou même international, ont coûté au total quelque 23 milliards de \$US. Voisine de 6 milliards de \$US, la part des sinistres assurés a toutefois été nettement plus faible que les années précédentes. Cela tient au fait qu'un nombre relativement élevé de biens détruits ou endommagés n'étaient pas assurés et que, sur de nombreux marchés, le risque d'inondation n'est pratiquement pas couvert. Bien que l'industrie des assurances s'en soit tirée relativement à bon compte en 1993, la Münchener Rück constate que la tendance à l'augmentation des charges d'indemnisation imputables aux catastrophes naturelles ne fléchit pas. Le début de l'année 1994 a été marqué par le tremblement de terre de Los Angeles, de violentes tempêtes en Europe et une intense vague de froid aux États-Unis. Ces événements se sont traduits par un lourd préjudice économique et par des dommages assurés cependant de nouveau limités.

Dans la documentation qu'elle a rassemblée comme chaque année, la Münchener Rück a répertorié pour l'année 1993 près de 600 cataclysmes. En 1992, elle en avait enregistré 509. En 1993, le préjudice économique global a été de l'ordre de 50 milliards de \$US (contre 62,5 milliards de \$US en 1992) et les

Les 10 catastrophes naturelles les plus coûteuses des 10 dernières années

Date	Année	Événement	Région	Nombre de morts	Préjudice économique en millions de \$US	Rang	Dommages assurés en millions de \$US	Rang
23 - 26 août	1992	Cyclone Andrew	États-Unis	74	30 000	1	16 500	1
Janv. - fév.	1990	Tempêtes d'hiver	Europe	230	15 000	2	10 000	2
Été	1991	Inondations	R.p.d. Chine	3 074	15 000	3	410	8
7 déc.	1988	Tremble-ment de terre	Arménie	25 000	14 000	4	0	10
17 janv.	1994	Tremblement de terre de Los Angeles	États-Unis	59	>13 000	5	>2 000	5
Juil. - août	1993	Inondations	États-Unis	41	12 000	6	1 000	6
Sept.	1989	Cyclone Hugo	Antilles, États-Unis	61	9 000	7	4 500	4
21 juin	1990	Tremblement de terre	Iran	40 000	7 000	8	100	9
27 - 28 sept.	1991	Typhon Mireille	Japon	62	6 000	9	5 200	3
17 oct.	1989	Tremblement de terre de San Francisco	États-Unis	68	6 000	10	900	7

Montants de sinistres originaux, non corrigés des effets de l'inflation

dommages assurés se sont chiffrés à environ 10 milliards de \$US (contre 24,4 milliards de \$US en 1992). Ce sont les inondations survenues entre la fin juin et la mi-août dans le Middle West aux États-Unis qui ont constitué la catastrophe naturelle, de loin, la plus grave de l'année 1993. Ayant causé un préjudice économique dépassant largement 10 milliards de \$US, ces inondations se placent au 6^e rang parmi les dix cataclysmes les plus coûteux des dix dernières années. D'autres graves inondations, dont quatre ont causés des dégâts supérieurs à 1 milliard de \$US, ont eu lieu en Chine, en Europe et en Iran.

Si l'industrie des assurances a été relativement épargnée en 1993, c'est que, cette fois-ci, la part des dommages matériels assurés a été beaucoup plus faible que d'habitude. Cela tient au fait que dans de nombreux pays — tels que les États-Unis affectés en 1993 par des inondations du Mississippi et du Missouri comme il s'en produit au plus une fois tous les cent ans — l'indemnisation des dommages dus aux inondations est en premier lieu l'affaire de l'État. De plus, en 1993, les catastrophes naturelles ont surtout touché des régions dans lesquelles la densité d'assurance est encore relativement faible. Le sinistre assuré le plus élevé — 1,75 milliard de \$US — enregistré pour un seul et même événement a été causé par un blizzard qui a soufflé, en mars, dans le sud et l'est des États-Unis, aux Antilles et au Canada, sur des superficies inhabituellement étendues.

319

La liste ci-jointe intitulée « les 50 catastrophes naturelles les plus graves survenues en 1993 » constitue une sélection des 50 principaux cataclysmes parmi les quelque 600 événements dénombrés par la Münchener Rück. Cette liste commence par trois tempêtes accompagnées d'inondations et d'une onde de tempête survenues au mois de janvier en Allemagne et en Europe centrale. Elle s'achève aussi sur des inondations, à savoir celles qui se sont produites au moment de Noël dans de nombreuses régions d'Allemagne et d'Europe occidentale.

Les 50 catastrophes naturelles les plus graves survenues en 1993

Date	Événement	Région	Nombre de morts	Domage global en millions de \$US	Domages assurés	Commentaires
13-24/1	Trois tempêtes	Allemagne, Europe centrale	6		380	Inondations, onde de tempête
12-18/1	Tempête de neige, orages	États-Unis (sud-ouest)	8		125	
15/1	Tremblement de terre	Japon (Hokkaido)	2	320	7	Magnitude 7,5, bâtiments, routes, ponts endommagés
19-20/1	Tempête de neige, orages	États-Unis (ouest)	5		175	Vent atteignant la vitesse de 160 km/h
28/1-1/2	Inondations	Indonésie (Java)	88	25		Glissements de terrain, infrastructure endommagée
30/1-3/2	Inondations	Kenya (particulièrement sud)	117			Effondrement d'un pont ferroviaire/accident de train
1-28/2	Inondations	Iran (sud)	500	1 000		150 000 bâtiments détruits ou endommagés
11-14/3	Tempête d'hiver, blizzard 93	États-Unis (sud, est) et Cuba, Mexique, Canada	246	5 000	1 750	Vent violent atteignant 170 km/h, vagues de 9 m de haut, au moins 50 tornades en Floride

25-26/3	Tempête, grêle	États-Unis (Texas)			125	Bâtiments et véhicules endommagés
26-27/3	Tempête	Bangladesh (sud)	300			25 000 sans-abri, pertes de récoltes
28/3-3/4	Inondations	Équateur (sud)	300	500		Glissements de terrain, infrastructure endommagée
9/4	Tornade	Inde (Bengale occidentale)	125			
1/5	Glissement de terrain	Équateur (sud)	20	300		Rupture d'un barrage, 14 000 habitants ont dû être évacués
5-10/5	Orages	États-Unis (sud)	4		165	Au moins 21 tornades au Texas, inondations
8-31/5	Orages, glissement de terrain	CEI (Tadjikistan)		110		Bâtiments, infrastructure et cultures endommagées
9/5	Glissement de terrain	Équateur (sud)	200			Pluies torrentielles, agglomération ensevelie
12/5	Inondations	Argentine (Buenos Aires)		400		40 000 km ² inondés, perte de récoltes
25/5-30/6	Inondations	Rép. pop. de Chine (sud-est)	300	400		112 000 bâtiments, 14 000 km ² inondés
2-5/6	Orages	États-Unis (Middle West)			150	Nombreuses tornades

Date	Événement	Région	Nombre de morts	Dommmage global en millions de \$US	Dommmages assurés	Commentaires
7/6-31/8	Inondations	Bangladesh	700			La moitié du pays inondée, 2 000 000 de sans-abri
7-9/6	Orages	États-Unis (Middle West, est)			220	Inondations
14/6	Glissement de terrain	Afghanistan (Kaboul)	115			Fortes chutes de pluie
22/6	Cyclone tropical "Beatriz"	Mexique (sud, ouest)	3	1 670		Fortes chutes de pluie, inondations, glissements de terrain
27/6-15/8	Inondations	États-Unis (Middle West)	41	12 000	1 000	Débordement de 100 fleuves, 40 000 km ² inondés, 31 000 sans-abri
27/6-3/7	Orages	États-Unis (Middle West)			125	Inondations
1/7-11/8	Inondations, glissements de terrain	Rép. pop. de Chine (centre, est)	380	2 450		100 000 km ² inondés, au moins 500 000 bâtiments détruits ou endommagés
8-31/7	Inondations	Inde (nord)	1 100	700		Glissements de terrain, perte de récoltes, 17 000 000 de sans-abri

8-16/7	Orages	États-Unis (Middle West)	43		475	Inondations
12/7	Tremblement de terre	Japon (Hokkaido)	247	500	5	Magnitude 7,8, tsunami atteignant 21 m de haut, glissement de terrain, incendies, bâtiments et infrastructure endommagés
19/-31/7	Inondations	Népal (sud, est)	3 000	100		Glissements de terrain, perte de récoltes, bâtiments et ponts détruits
29/7	Orages	CEI (Biélorussie)			35	Inondations les plus graves depuis 110 ans
5-9/8	Inondations	Japon (Kagoshima/ Kyushu)	49		210	Fortes chutes de pluie, glissements de terrain
8/8	Tremblement de terre	Guam		250	160	Magnitude 8,1, hôtels et infrastructure gravement endommagés
10/8	Typhon "Robyn"	Japon (Kyushu, Honshu, Shikoku)	47		225	Vent atteignant la vitesse de 160 km/h
21-31/8	Inondations	Rép. pop. Chine (sud/Yunnan)	152	80		200 km ² de cultures détruits
27-28/8	Inondations	Rép. pop. de Chine (ouest-Qinghai)	328	30		Rupture d'un barrage, 2 900 bâtiments détruits

Date	Événement	Région	Nombre de morts	Dommmage global en millions de \$US	Dommmages assurés	Commentaires
31/8-1/9	Cyclone "Emily"	États-Unis (est)	2	50	30	Vent atteignant la vitesse de 185 km/h
1-15/9	Inondations	Inde (nord/Uttar Pradesch)	260	480		Perte de récoltes, 2 500 villages inondés ou détruits
2-4/9	Typhon "Yancy"	Japon (sud/Kyushu), Miyakajima	42	1 000	800	Vent atteignant la vitesse de 180 km/h, bâtiments et infrastructure endommagés
17/9	Typhon "Becky"	Rép. pop. de Chine (Guangdong)	8	260		
23/9-18/10	Inondations	Europe (Alpes: France, Italie, Suisse)	14	1 500	500	Pluies torrentielles, glissements de terrain, infrastructure gravement endommagée
30/9	Tremblement de terre	Inde (centre, Maharashtra)	7 600	280		Magnitude 6,4, nombreux villages et villes entièrement détruits, plus de 15 000 blessés, 120 000 sans-abri
27/10-3/11	Incendies sur de vastes superficies	États-Unis (sud de la Californie)	3	1 000	950	800 km ² , au moins 1 200 bâtiments détruits

31/10-1/11	Inondations	Honduras	400			11 000 sans-abri
23/11	Typhon "Kyle"	Viêt-nam	106			
4/12	Cyclone	Inde (sud/cote)	111	100		Vent atteignant la vitesse de 120 km/h, inondations
5/12	Typhon "Lola"	Philippines (Luçon)	230	50		Inondations, bâtiments gravement endommagés, importantes pertes de récoltes
21-31/12	Inondations	Europe (Allemagne, France, Pays-Bas, Belgique)	10	2 000	500	Fortes chutes de pluie, niveau d'eau en maints endroits le plus élevé depuis plus de 50 ans
25-31/12	Typhon "Nell"	Philippines (sud, centre)	166			

Index des sujets et des auteurs de la revue *Assurances**

Avril 1992 à janvier 1994

par

Rémi Moreau

Index des sujets

Accord de libre-échange

327

Opportunity Knocks or No Opportunity
At All?—NAFTA and the Canadian
Insurance Industry Janvier 1994 587-608

Administrateurs et dirigeants

D&O Liability Exposure of Nonprofit
and Privately-Held Organizations Avril 1993 41-62

Anniversaire

Document : Comment est née et a
survécu la revue *Assurances* Avril 1992 163-169

Le soixantième anniversaire de la
Revue *Assurances* Avril 1992 1-4

Quelques réflexions à l'occasion du 60^e
anniversaire de la revue *Assurances* Avril 1992 5-6

Assurance - Asie

La bancassurance : phénomène
universel Avril 1992 123-128

* Le dernier index des sujets fut publié dans le numéro de juillet 1992 et le dernier index des auteurs dans le numéro d'octobre 1992.

Les chroniques qui ne se réfèrent pas à un sujet en particulier ne sont pas indexées dans l'*Index des sujets*, notamment les *Faits d'actualité*, la *Chronique juridique* et la *Chronique de documentation*.

Assurance - Canada

La bancassurance : phénomène universel Avril 1992 123-128

Assurance - Constructeur

Insuring Conflicts on the Construction Site (Part 3) Avril 1992 129-146

Insuring Conflicts on the Construction Site (Part 4) Juillet 1992 273-289

Assurance - Copropriété

Copropriété divise et assurance : le nouveau droit (1) Juillet 1993 269-287

Copropriété divise et assurance : le nouveau droit (2) Octobre 1993 447-475

Assurance - Cycle

Une perspective organisationnelle sur l'assurance Janvier 1993 623-635

Assurance - Droit

Chronique juridique : Le fardeau de la preuve dans les contrats d'assurance Octobre 1993 495-510

Copropriété divise et assurance : le nouveau droit (1) Juillet 1993 269-287

Copropriété divise et assurance : le nouveau droit (2) Octobre 1993 447-475

Étude comparative relative à l'assurance de dommages entre le nouveau Code civil du Québec et le Code civil actuel Juillet 1992 219-242

Études techniques : La force probante de la télécopie Janvier 1994 679-681

L'ancien et le nouveau Avril 1992 49-63

L'interprétation des contrats suivant la théorie des attentes légitimes de l'assuré	Avril 1992	79-88
The Insurance Company's Right to be Wrong	Juillet 1993	225-238
Assurance - Économie		
Insurance Economics	Octobre 1992	369-398
Assurance - Enseignement		
L'Attestation d'études collégiales en assurance de dommages	Janvier 1994	631-647
La bancassurance : phénomène universel	Avril 1992	123-128
Assurance - Europe		
La bancassurance : phénomène universel	Avril 1992	123-128
Assurance - Faillite		
Document : Essai d'une nouvelle théorie pour appliquer le système des assurances aux dommages des faillites	Avril 1993	165-185
Assurance - Historique		
Document : Essai d'une nouvelle théorie pour appliquer le système des assurances aux dommages des faillites	Avril 1993	165-185
Document : L'évolution de l'assurance contre l'incendie au Canada — Avant 1804 et de 1804 à 1867	Janvier 1993	721-736
Document : L'évolution de l'assurance contre l'incendie au Canada — Troisième période : de 1867 à nos jours	Juillet 1993	345-359

Document : Un agent d'assurance
dans l'oeuvre de Balzac— extrait
de l' *Illustre Gaudissart* Octobre 1992 539-548

Assurance - Incendie

Document : L'évolution de l'assurance
contre l'incendie au Canada — Avant
1804 et de 1804 à 1867 Janvier 1993 721-736

330

Document : L'évolution de l'assurance contre
l'incendie au Canada — Troisième
période : de 1867 à nos jours Juillet 1993 345-359

Assurance - Industrie

Customer Service and Profits Janvier 1993 569-576

Improved Profitability through
Quality Janvier 1993 605-621

L'assurance en l'an 2000 — Évolution
ou métamorphose Juillet 1992 171-186

L'industrie de l'assurance au
Québec : bilan et prospective Avril 1992 7-24

Meeting the Challenges of the 1990s Janvier 1993 637-652

Opportunity Knocks or No
Opportunity At All?—NAFTA and
the Canadian Insurance Industry Janvier 1994 587-608

Revenir aux activités de base Janvier 1993 557-567

Une perspective organisationnelle
sur l'assurance Janvier 1993 623-635

Assurance - Jurisprudence

Études techniques : Contestations
judiciaires des polices basées sur la
datation des réclamations dites
Claims-Made Juillet 1993 337-343

Insuring Conflicts on the Construction Site (Part 3)	Avril 1992	129-146
Insuring Conflicts on the Construction Site (Part 4)	Juillet 1992	273-289
La Cour suprême du Canada : ses jugements récents en assurance	Avril 1993	31-40
Assurance - Législation		
La nouvelle loi canadienne sur les sociétés d'assurances et les droits politiques des assurés	Avril 1992	37-47
Limites au ciblage	Avril 1993	63-76
Assurance - Oeuvres d'art		
Garanties particulières : Assurer les oeuvres et objets d'art	Juillet 1992	311-322
Assurance - Principe		
La divergence entre la police et la proposition	Avril 1993	105-120
L'ancien et le nouveau	Avril 1992	49-63
La plus entière bonne foi	Janvier 1993	577-604
Assurance - Qualité		
Improved Profitability through Quality	Janvier 1993	605-621
Assurance - Québec		
L'ancien et le nouveau	Avril 1992	49-63
L'industrie de l'assurance au Québec : bilan et prospective	Avril 1992	7-24
La bancassurance : phénomène universel	Avril 1992	123-128

Assurance - Service

Meeting the Challenges of the 1990s Janvier 1993 637-652

Assurance I.A.R.D. - Canada

Property and Casualty Insurance:
Will it Remain the Most International
Canadian Financial Service Market? Janvier 1994 541-559

The State of Canadian General Insurance
in 1991 (Part 1) Avril 1992 25-36

The State of Canadian General Insurance
in 1991 (Part 2) Juillet 1992 187-217

Assurance I.A.R.D. - Québec

L'Attestation d'études collégiales en
assurance de dommages Janvier 1994 631-647

Assurance de personnes

L'assurance-vie face aux nouveaux
instruments financiers et à la
déréglementation Avril 1992 65-77

Les intermédiaires de marché :
Les intermédiaires en assurance
de personnes au Québec Octobre 1993 511-520

Assurance de responsabilité civile

Études techniques : Contestations
judiciaires des polices basées sur la
datation des réclamations dites
Claims-Made Juillet 1993 337-343

Garanties particulières : L'assurance
de la responsabilité civile relative à
l'atteinte à l'environnement Juillet 1993 305-316

Garanties particulières : L'assurance
responsabilité civile liée à la

publicité préjudiciable (deuxième partie)	Janvier 1993	685-690
Assurance spatiale		
La Münchener Rück fait le point sur l'assurance spatiale	Juillet 1992	267-272
Cautionnement des banquiers		
Garanties particulière : La formule "BBB" ou la garantie globale des institutions financières	Avril 1993	153-160
Compagnie d'assurance		
How to Manage Catastrophe and Other Unmanageable Risks	Avril 1993	77-104
Les systèmes experts : mythe ou réalité ?	Juillet 1993	239-268
Meeting the Challenges of the 1990s	Janvier 1993	637-652
The Insurance Company's Right to be Wrong	Juillet 1993	225-238
Une perspective organisationnelle sur l'assurance	Janvier 1993	623-635
Compagnie d'assurance - Canada		
Opportunity Knocks or No Opportunity At All?—NAFTA and the Canadian Insurance Industry	Janvier 1994	587-608
Compagnie d'assurance - Québec		
L'évaluation du secteur financier québécois	Octobre 1993	361-371
Compagnie d'assurance - Services		
Customer Service and Profits	Janvier 1993	569-576

	Études techniques : Les inspections du risque par l'assureur	Janvier 1994	681-683
	Improved Profitability through Quality	Janvier 1993	605-621
	The Future of Financial Services	Octobre 1993	419-446
	Compagnie d'assurance de personnes		
334	L'apport des compagnies d'assurance-vie au développement économique du Québec	Janvier 1993	653-665
	L'assurance-vie face aux nouveaux instruments financiers et à la déréglementation	Avril 1992	65-77
	Compagnie de garantie		
	Garanties particulière : La formule "BBB" ou la garantie globale des institutions financières	Avril 1993	153-160
	Compagnie de réassurance		
	Canadian Reinsurance Annual Statistical Review and Forecast	Juillet 1992	243-266
	Current Problems and Trends in the Reinsurance Industry	Avril 1992	89-109
	How to Manage Catastrophe and Other Unmanageable Risks	Avril 1993	77-104
	Le marché de la réassurance en questionnement	Juillet 1993	197-201
	Reinsurance Industry Actual Problems and Some Possible Developments	Juillet 1993	187-196
	The Reinsurance Industry in 1994 — The Earthquake Problem	Janvier 1994	573-580

Compagnie à but non lucratif

D&O Liability Exposure of Nonprofit
and Privately-Held Organizations Avril 1993 41-62

Contrat d'assurance

Études techniques : Contestations
judiciaires des polices basées sur la
datation des réclamations dites
Claims-Made Juillet 1993 337-343

Études techniques : La force
probante de la télécopie Janvier 1994 679-681

Insuring Conflicts on the
Construction Site (Part 3) Avril 1992 129-146

Insuring Conflicts on the
Construction Site (Part 4) Juillet 1992 273-289

La divergence entre la police et la
proposition Avril 1993 105-120

Contrat d'assurance - Exclusion

War Risk Exclusion Clauses: an
Appraisal in the Light of
Recent Developments Juillet 1993 203-210

Contrat d'assurance - Historique

Document : Les plus célèbres contrats
d'assurance de Lloyd's au cours de
son histoire tricentenaire Octobre 1993 535-540

Contrat d'assurance - Informatique

Garanties particulières : Les risques
informatiques et l'assurance Janvier 1994 697-703

Dommages personnels

L'indemnisation du stress au travail Octobre 1992 441-468

Droit des conjoints

Chronique actuarielle : Régime de
retraite : Qu'en est-il des droits
des conjoints ?

Octobre 1993 529-534

Économie

L'apport des compagnies
d'assurance-vie au développement
économique du Québec

Janvier 1993 653-665

Micro-Economic Approach to
Risk-Management

Janvier 1994 617-630

Environnement

La fiducie foncière

Octobre 1992 489-505

Environnement - Atteinte

Garanties particulières : L'assurance
de la responsabilité civile relative à
l'atteinte à l'environnement

Juillet 1993 305-316

Fiducie foncière

La fiducie foncière

Octobre 1992 489-505

Fiscalité

Chronique actuarielle : Avantages
sociaux et fiscalité : vos
régimes sont-ils efficaces ?

Janvier 1993 691-695

Gestion des risques

Études techniques : Programme
d'urgence en cas de sinistre
dans les immeubles commerciaux

Octobre 1993 521-525

Gestion des risques en responsabilité professionnelle des ingénieurs et des architectes	Juillet 1993	211-224
Micro-Economic Approach to Risk-Management	Janvier 1994	617-630
Informatique - Assurance		
Les systèmes experts : mythe ou réalité ?	Juillet 1993	239-268
Informatique - Systèmes		
Les systèmes experts : mythe ou réalité ?	Juillet 1993	239-268
Institutions financières		
Revenir aux activités de base	Janvier 1993	557-567
Institutions financières - Canada		
Harmonisation, déréglementation et mise en réseau : quelques clés pour l'avenir	Octobre 1993	373-381
Harmonization/Networking — The Legal Perspective	Octobre 1993	383-418
The Future of Financial Services	Octobre 1993	419-446
Institutions financières - Droit		
Harmonization/Networking — The Legal Perspective	Octobre 1993	383-418
Institutions financières - Québec		
Harmonisation, déréglementation et mise en réseau : quelques clés pour l'avenir	Octobre 1993	373-381

	L'évaluation du secteur financier québécois	Octobre 1993	361-371
	Intermédiaire d'assurance		
	Document : Un agent d'assurance dans l'oeuvre de Balzac— extrait de l' <i>Illustre Gaudissart</i>	Octobre 1992	539-548
	L'expert en sinistre de l'avenir	Janvier 1994	609-616
338	Le courtage de l'assurance de dommages — Une vision d'avenir	Janvier 1994	561-571
	Le rôle de l'agent et du courtier en assurance	Octobre 1992	399-423
	Les intermédiaires de marché ; L'audit d'assurance	Janvier 1994	671-678
	Les intermédiaires de marché : Les intermédiaires en assurance de personnes au Québec	Octobre 1993	511-520
	Les intermédiaires de marché ; Réforme du secteur des intermédiaires de marché — Enjeux et défis	Avril 1993	121-134
	The Future of Insurance Intermediaries	Avril 1993	1-30
	Une perspective organisationnelle sur l'assurance	Janvier 1993	623-635
	Lloyd's		
	Document : Les plus célèbres contrats d'assurance de Lloyd's au cours de son histoire tricentenaire	Octobre 1993	535-540
	Preuve		
	Chronique juridique : Le fardeau de la preuve dans les contrats d'assurance	Octobre 1993	495-510

Études techniques : La force probante de la télécopie	Janvier 1994	679-681
Proposition d'assurance		
La divergence entre la police et la proposition	Avril 1993	105-120
Protection des renseignements personnels		
Limites au ciblage	Avril 1993	63-76
Publicité préjudiciable		
Garanties particulières : L'assurance responsabilité civile liée à la publicité préjudiciable (deuxième partie)	Janvier 1993	685-690
Réassurance		
Canadian Reinsurance Annual Statistical Review and Forecast	Juillet 1992	243-266
Current Problems and Trends in the Reinsurance Industry	Avril 1992	89-109
Finite Insurance	Octobre 1992	469-473
Le marché de la réassurance en questionnement	Juillet 1993	197-201
Reinsurance Industry Actual Problems and Some Possible developments	Juillet 1993	187-196
Régime d'avantages sociaux		
Chronique actuarielle : Avantages sociaux et fiscalité : vos régimes sont-ils efficaces ?	Janvier 1993	691-695
Chronique actuarielle : Comment adapter vos régimes collectifs d'avantages sociaux aux budgets provinciaux de 1993	Janvier 1994	685-696

Chronique actuarielle : Des nouvelles normes comptables pour les régimes d'avantages sociaux après la retraite Juillet 1993 317-324

Régime d'épargne-retraite

Chronique actuarielle : Épargne-retraite : le budget révisé les règles du jeu Juillet 1992 323-328

Régime de retraite

340 Chronique actuarielle : La levée du moratoire sur les surplus est maintenant chose faite au Québec Avril 1993 161-163

Chronique actuarielle : Régime de retraite : Qu'en est-il des droits des conjoints ? Octobre 1993 529-534

Chronique actuarielle : Régime de retraite : la levée du moratoire québécois sur les surplus pourrait avoir lieu dès l'automne Octobre 1992 527-530

Responsabilité professionnelle des ingénieurs et architectes

Gestion des risques en responsabilité professionnelle des ingénieurs et des architectes Juillet 1993 211-224

Revue Assurances

Document : Comment est née et a survécu la revue *Assurances* Avril 1992 163-169

Le soixantième anniversaire de la Revue Avril 1992 1-4

Quelques réflexions à l'occasion du 60^e anniversaire de la revue *Assurances* Avril 1992 5-6

Risque de tremblement de terre

The Reinsurance Industry in 1994 —
The Earthquake Problem Janvier 1994 573-580

Risques - Guerre

War Risk Exclusion Clauses: an
Appraisal in the Light of
Recent Developments Juillet 1993 203-210

Risques - Inspection

Études techniques : Les inspections
du risque par l'assureur Janvier 1994 681-683

341

Risques - Vérification

Les intermédiaires de marché :
L'audit d'assurance Janvier 1994 671-678

Risques assurables

Document : L'assurabilité des
nouveaux risques Janvier 1994 705-709

Risques catastrophiques

How to Manage Catastrophe and
Other Unmanageable Risks Avril 1993 77-104

The Reinsurance Industry in 1994 —
The Earthquake Problem Janvier 1994 573-580

Risques Informatiques

Garanties particulières : Les risques
informatiques et l'assurance Janvier 1994 697-703

Science comptable

Chronique actuarielle : Des nouvelles
normes comptables pour les régimes
d'avantages sociaux après la retraite Juillet 1993 317-324

Comptabilités et sociétés	Avril 1992	111-122
La normalisation comptable canadienne	Octobre 1992	475-488
Sinistre - Stress		
L'indemnisation du stress au travail	Octobre 1992	441-468
Sinistre - Vérification		
Claims Audits	Octobre 1992	425-439
Sinistres		
Études techniques : Les réclamations liées au tabagisme passif "Passive Smoking Claims"	Octobre 1993	526-528
Études techniques : Programme d'urgence en cas de sinistre dans les immeubles commerciaux	Octobre 1993	521-525
Sodarcac Inc.		
Sodarcac : un holding d'assurance et de réassurance	Janvier 1994	581-585
Tabagisme		
Études techniques : Les réclamations liées au tabagisme passif "Passive Smoking Claims"	Octobre 1993	526-528

Bouchard, Jean-Marie		
L'industrie de l'assurance au Québec : bilan et prospective	Avril 1992	7-24
Bradford, William E.		
Improved Profitability through Quality	Janvier 1993	605-621
Bébéar, Claude		
344 Customer Service and Profits	Janvier 1993	569-576
CROP		
Le courtage de l'assurance de dommages — Une vision d'avenir	Janvier 1994	561-571
Charette, Richard		
Les systèmes experts : mythe ou réalité ?	Juillet 1993	239-268
Clermont, André J.		
Le rôle de l'agent et du courtier en assurance	Octobre 1992	399-423
Conrad, Klaus		
How to Manage Catastrophe and Other Unmanageable Risks	Avril 1993	77-104
Cornish, G.		
War Risk Exclusion Clauses: an Appraisal in the Light of Recent Developments	Juillet 1993	203-210
Coté, Yves-Aubert		
Comptabilités et sociétés	Avril 1992	111-122

La normalisation comptable canadienne	Octobre 1992	475-488
De Grandpré, Louis-Phillippe		
La Cour suprême du Canada : ses jugements récents en assurance	Avril 1993	31-40
Dionne, Georges and Harrington, Scott E.		
Insurance Economics	Octobre 1992	369-398
Divers collaborateurs de MLH + A Inc.		
Chronique actuarielle : Épargne-retraite : le budget révisé les règles du jeu	Juillet 1992	323-328
Chronique actuarielle : Régime de retraite : la levée du moratoire québécois sur les surplus pourrait avoir lieu dès l'automne	Octobre 1992	527-530
Chronique actuarielle : Avantages sociaux et fiscalité : vos régimes sont-ils efficaces ?	Janvier 1993	691-695
Chronique actuarielle : La levée du moratoire sur les surplus est maintenant chose faite au Québec	Avril 1993	161-163
Chronique actuarielle : Des nouvelles normes comptables pour les régimes d'avantages sociaux après la retraite	Juillet 1993	317-324
Chronique actuarielle : Régime de retraite : Qu'en est-il des droits des conjoints ?	Octobre 1993	529-534
Chronique actuarielle : Comment adapter vos régimes collectifs d'avantages sociaux aux budgets provinciaux de 1993	Janvier 1994	685-696

**Divers collaborateurs de la compagnie
Munich Reinsurance**

La Münchener Rück fait le point sur
l'assurance spatiale

Juillet 1992 267-272

Document : L'assurabilité des
nouveaux risques

Janvier 1994 705-709

Dolden, Eric A.**346**

Insuring Conflicts on the
Construction Site (Part 3)

Avril 1992 129-146

Insuring Conflicts on the
Construction Site (Part 4)

Juillet 1992 273-289

Faribault, Bernard

L'ancien et le nouveau

Avril 1992 49-63

Fortin, Denyse

L'Attestation d'études collégiales en
assurance de dommages

Janvier 1994 631-647

Garneau, Raymond

Revenir aux activités de base

Janvier 1993 557-567

Gaudelli, Giovanni

Les intermédiaires de marché ;
Les intermédiaires en assurance de
personnes au Québec

Octobre 1993 511-520

Gingras, Claude

La nouvelle loi canadienne sur les
sociétés d'assurances et les droits
politiques des assurés

Avril 1992 37-47

Gumbel, Edward		
L'assurance en l'an 2000 — Évolution ou métamorphose	Juillet 1992	171-186
Harrington, Scott E. and Dionne, Georges		
Insurance Economics	Octobre 1992	369-398
Hartman, Douglas H.		
Finite Insurance	Octobre 1992	469-473
Houser, Douglas G.		
The Insurance Company's Right to be Wrong	Juillet 1993	225-238
Irvln, T. H.		
The Future of Insurance Intermediaries	Avril 1993	1-30
Laguë, Luc		
L'expert en sinistre de l'avenir	Janvier 1994	609-616
Lippel, Katherine		
L'indemnisation du stress au travail	Octobre 1992	441-468
Manzer, Alison R.		
Harmonization/Networking — The Legal Perspective	Octobre 1993	383-418
Moffet, Denis		
L'apport des compagnies d'assurance-vie au développement économique du Québec	Janvier 1993	653-665

Moreau, Rémi

	Le soixantième anniversaire de la Revue	Avril 1992	1-4
	La bancassurance : phénomène universel	Avril 1992	123-128
	Faits d'actualité	Avril 1992	147-154
	Chronique juridique	Avril 1992	155-161
348	Étude comparative relative à l'assurance de dommages entre le nouveau Code civil du Québec et le Code civil actuel	Juillet 1992	219-242
	Faits d'actualité	Juillet 1992	291-300
	Garanties particulières : Assurer les oeuvres et objets d'art	Juillet 1992	311-322
	Chronique de documentation	Juillet 1992	329-336
	La fiducie foncière	Octobre 1992	489-505
	Faits d'actualité	Octobre 1992	517-526
	Chronique juridique	Octobre 1992	531-538
	La plus entière bonne foi	Janvier 1993	577-604
	Faits d'actualité	Janvier 1993	677-684
	Garanties particulières : L'assurance responsabilité civile liée à la publicité préjudiciable (deuxième partie)	Janvier 1993	685-690
	Chronique de documentation	Janvier 1993	697- 708
	Chronique juridique	Janvier 1993	709-720
	La divergence entre la police et la proposition	Avril 1993	105-120
	Faits d'actualité	Avril 1993	135-144

Garanties particulière : La formule "BBB" ou la garantie globale des institutions financières	Avril 1993	153-160
Copropriété divise et assurance : le nouveau droit (1)	Juillet 1993	269-287
Faits d'actualité	Juillet 1993	289-303
Garanties particulières : L'assurance de la responsabilité civile relative à l'atteinte à l'environnement	Juillet 1993	305-316
Chronique juridique	Juillet 1993	325-336
Études techniques : Contestations judiciaires des polices basées sur la datation des réclamations dites Claims-Made	Juillet 1993	337-343
Copropriété divise et assurance : le nouveau droit (2)	Octobre 1993	447-475
Faits d'actualité	Octobre 1993	477-488
Chronique juridique : Le fardeau de la preuve dans les contrats d'assurance	Octobre 1993	495-510
Études techniques : Programme d'urgence en cas de sinistre dans les immeubles commerciaux	Octobre 1993	521-525
Études techniques : Les réclamations liées au tabagisme passif "Passive Smoking Claims"	Octobre 1993	526-528
Document : Les plus célèbres contrats d'assurance de Lloyd's au cours de son histoire tricentenaire	Octobre 1993	535-540
Faits d'actualité	Janvier 1994	649-660
Chronique juridique	Janvier 1994	661- 670

Les intermédiaires de marché :		
L'audit d'assurance	Janvier 1994	671-678
Études techniques : La force probante de la télécopie	Janvier 1994	679-681
Études techniques : Les inspections du risque par l'assureur	Janvier 1994	681-683
Garanties particulières : Les risques informatiques et l'assurance	Janvier 1994	697-703
Osouf, Serge		
Le marché de la réassurance en questionnement	Juillet 1993	197-201
Parizeau, Gérard		
Document : Comment est née et a survécu la revue <i>Assurances</i>	Avril 1992	163-169
Document : L'évolution de l'assurance contre l'incendie au Canada — Avant 1804 et de 1804 à 1867	Janvier 1993	721-736
Document : L'évolution de l'assurance contre l'incendie au Canada — Troisième période : de 1867 à nos jours	Juillet 1993	345-359
Parizeau, Robert		
Quelques réflexions à l'occasion du 60 ^e anniversaire de la revue <i>Assurances</i>	Avril 1992	5-6
Sodarcac : un holding d'assurance et de réassurance	Janvier 1994	581-585
Phelan, John P.		
Reinsurance Industry Actual Problems and Some Possible Developments	Juillet 1993	187-196

The Reinsurance Industry in 1994 — The Earthquake Problem	Janvier 1994	573-580
Quinly, Kevin M.		
Claims Audits	Octobre 1992	425-439
Reeve, John		
Meeting the Challenges of the 1990s	Janvier 1993	637-652
Robey, Christopher J.		
The State of Canadian General Insurance in 1991 (Part 1)	Avril 1992	25-36
Current Problems and Trends in the Reinsurance Industry	Avril 1992	89-109
The State of Canadian General Insurance in 1991 (Part 2)	Juillet 1992	187-217
Reinsurance Dialogue	Juillet 1992	301-309
Property and Casualty Insurance: Will it Remain the Most International Canadian Financial Service Market?	Janvier 1994	541-559
Reinsurance Dialogue	Janvier 1993	667-676
Reinsurance Dialogue	Octobre 1993	489-494
Robic, Louise		
L'évaluation du secteur financier québécois	Octobre 1993	361-371
Roch, Alain		
Limites au ciblage	Avril 1993	63-76

Samson, Alain

Les intermédiaires de marché : Réforme
du secteur des intermédiaires de
marché — Enjeux et défis Avril 1993 121-134

Sanguinetti, B.P.

Document : Essai d'une nouvelle théorie
pour appliquer le système des assurances
aux dommages des faillites Avril 1993 165-185

Sedgwick, Nigel J.

L'assurance-vie face aux nouveaux
instruments financiers et à la
déréglementation Avril 1992 65-77

Sutton, Brent

The Future of Financial Services Octobre 1993 419-446

Opportunity Knocks or No
Opportunity At All?—NAFTA
and the Canadian Insurance Industry Janvier 1994 587-608

Vénard, Bertrand

Une perspective organisationnelle
sur l'assurance Janvier 1993 623-635

Micro-Economic Approach
to Risk-Management Janvier 1994 617-630

Wilmot, David E.

Reinsurance Dialogue Octobre 1992 507-515

Reinsurance Dialogue Avril 1993 145-152



Sodarcancan inc.

*La plus importante société de portefeuille
indépendante à propriété canadienne
oeuvrant dans les domaines suivants :*

Courtage d'assurance

Dale-Parizeau inc.
*le plus important groupe de courtage
à propriété canadienne*

Courtage de réassurance

B E P International inc.
*un chef de file de l'industrie du courtage
de réassurance nord-américaine*

Actuariat et consultation en avantages sociaux

MLH + A inc.
*l'une des plus importantes sociétés
d'actuares et de consultants
au Canada*



NOIRCIR DU PAPIER



Noircir du papier, vous inonder de mots savants:
très peu pour nous.

Au contraire, nous nous employons à rendre nos
analyses accessibles. Car nous reconnaissons
la complexité de nos sphères d'activité.

Vulgariser notre savoir, c'est vous servir efficacement.



MLH + A inc.
actuares et conseillers

LA PUISSANCE DU DIALOGUE

Québec
(418) 659-4941

Montréal
(514) 845-6231

Toronto
(416) 486-5460

Hamilton
(416) 522-8884

Edmonton
(403) 423-4720

Vancouver
(604) 641-1383

RECUEIL EN RESPONSABILITÉ ET ASSURANCE

JURISPRUDENCE

Quatre fascicules contiennent le texte intégral et les résumés d'environ 100 jugements qui ont déjà été publiés dans le *Jurisprudence Express*, en plus de 70 jugements inédits.

OUTILS DE REPÉRAGE

Chaque fascicule inclut un plan de classification, une table des noms des parties et une table de corrélation. Dans le dernier fascicule, vous trouverez des tables cumulatives, soit un index, un plan de classification, une table des noms des parties, des tables de la législation et de la jurisprudence citées, une table de corrélation et du suivi des appels.

CHRONIQUES

De plus, des chroniques signalant la doctrine et les modifications à la législation sont ajoutées à chaque fascicule.

BANQUES DE DONNÉES

Depuis 1986, tous les résumés sont versés périodiquement dans la banque de jurisprudence EXPRESS.

Abonnement 1994 : 199 \$ (T.P.S. en sus)

La mémoire... du Droit.

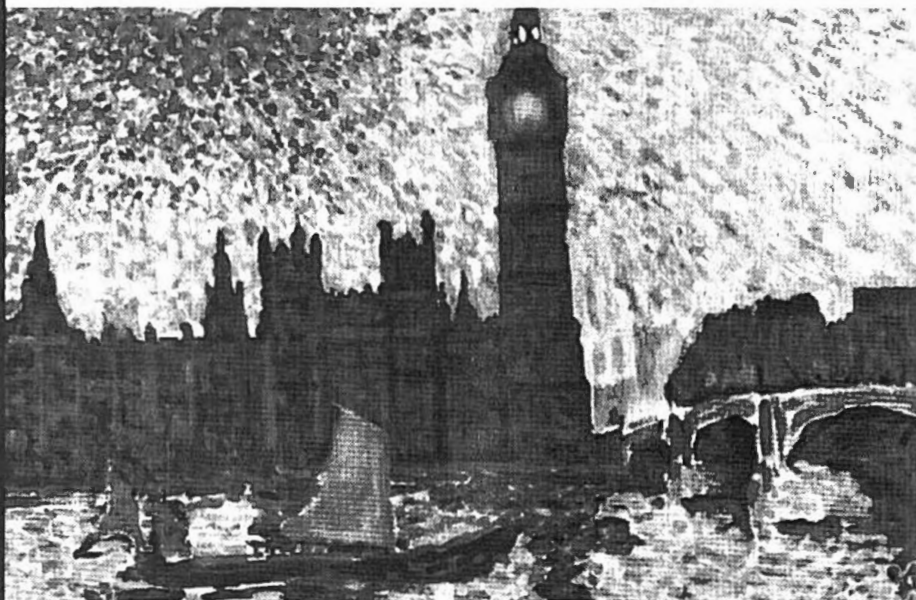


SOQUI

**Société québécoise
d'information
juridique**

10, rue Saint-Jacques
Bureau 101
Montréal (Québec) H2Y 1L3
Téléphone : (514) 842-8745
Sans frais : 1 800 363-6718
Télocopieur : (514) 842-5357

La maîtrise de l'excellence



D'après André Derain

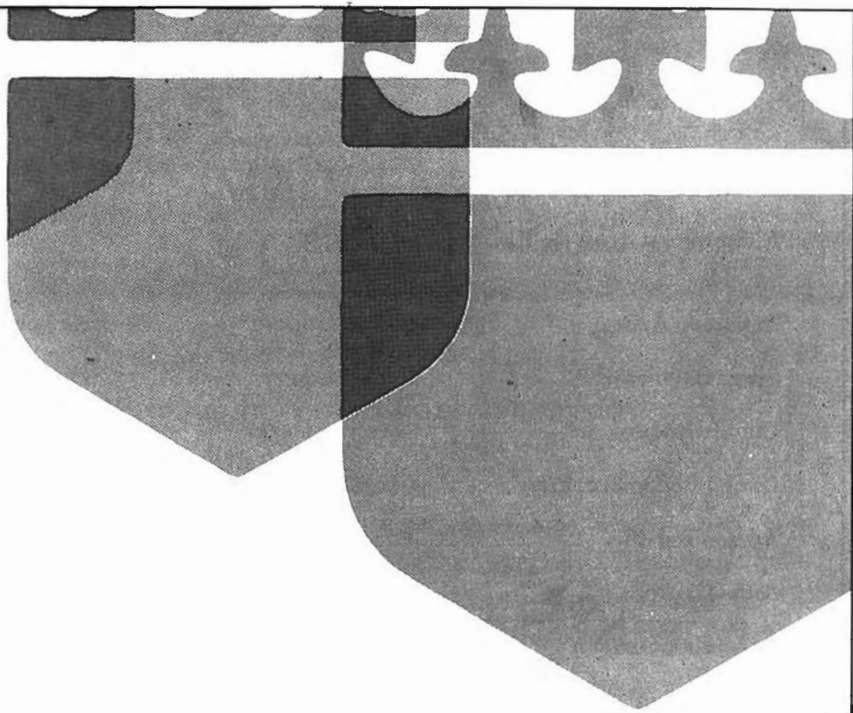
Le groupe droit des assurances concentre
son énergie vers l'excellence.

**Comme les grands maîtres,
nous partageons le même but :
vous offrir qualité, expertise, excellence.**



Bélanger Sauvé
AVOCATS

1, Place Ville Marie, Bureau 1700, Montréal (Québec) H3B 2C1
Téléphone : (514) 878-3081 • Télécopieur : (514) 878-3053



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





L'équipe en droit de l'assurance :

Armando Aznar

Serge Baribeau*

Claude Bédard

Daniel Bellemare, c.r.

Adrien Bordua

Anne Caron*

Suzanne Courteau

Nicolas Dion

Michel Dupont*

Benoît Emery

Jocelyne Gagné

Claude Girard*

Paule Hamelin

Louis Huot*

Luc L. Lamarre*

Pierre Legault

Éric Lemay*

Réjean Lizotte

Michel McMillan

Sonia Paradis

Marie St-Pierre

Roger Vallières*

André Wery



DESJARDINS DUCHARME STEIN MONAST

SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF

A V O C A T S

MONTRÉAL

600, RUE DE LA GAUCHETIÈRE OUEST
BUREAU 2400, MONTRÉAL (QUÉBEC)
H3B 4L8
TÉLÉPHONE : (514) 878-9411
TÉLÉCOPIEUR : (514) 878-9092

QUÉBEC*

1150, RUE DE CLAIRES-FONTAINE
BUREAU 300, QUÉBEC (QUÉBEC)
G1R 3G4
TÉLÉPHONE : (418) 529-6531
TÉLÉCOPIEUR : (418) 523-5391

AFFILIÉ À

TORY DESLAURIERS & BINNINGTON
TORONTO
LAWSON LUNBELL LAWSON & MCINTOSH
VANCOUVER

MEMBRE DE LA SOCIÉTÉ

INTERNATIONALE
TORY DUCHARME LAWSON LUNBELL
LONDRES • HONG KONG

MACKENZIE GERVAIS

AVOCATS

RESPONSABILITÉ PROFESSIONNELLE DES INGÉNIEURS,
DES COURTIERS D'ASSURANCES,
DES COMPTABLES,
DES COURTIERS EN VALEURS MOBILIÈRES.
RESPONSABILITÉ DES FABRICANTS.
RESPONSABILITÉ DES AVIONNEURS ET DES TRANSPORTEURS AÉRIENS.
ENVIRONNEMENT.
PRODUITS MÉDICAUX ET PHARMACEUTIQUES.
ASSURANCES DE PERSONNES,
RÉSIDENTIELLES ET DE BIENS COMMERCIAUX.

JACK GREENSTEIN
(514) 847-3531

GEORGES R. THIBAIDEAU
(514) 847-3560

ROBERT E. CHARBONNEAU
(514) 847-3518

BRUNO DUGUAY
(514) 847-3527

RAYMOND D. LEMOYNE
(514) 847-3542

PETER RICHARDSON
(514) 847-3549

VIRGILE A. BUFFONI
(514) 847-3511

CHRISTINE D. DUCHAINE
(514) 847-3529

SMARANDA CHIBU
(514) 847-3515

Borden • DuMoulin • Howard • Gervais
VANCOUVER • CALGARY • TORONTO • MONTRÉAL

Une association de cabinets d'avocats canadiens

RUSSELL & DUMOULIN
1500, 1075 West Georgia Street
Vancouver
(Columbia-Britannique)
VoE 3C2
Tél. (604) 631-3131

HOWARD MACKIE
1000 Canterra Tower
400 Third Avenue S.W.
Calgary (Alberta)
T2P 4H2
Tél. (403) 242-9500

BORDEN & ELLIOT
Scotia Plaza
40 King Street West
Toronto (Ontario)
M5H 1Y4
Tél. (416) 367-6000

MACKENZIE GERVAIS S.ENC.
Place Mercantile, 13e étage
770, rue Sherbrooke Ouest
Montréal (Québec)
H3A 1C1
Tél. (514) 842-9831

BLAKELY, LaPIERRE

AVOCATS

BUREAU 1200, PLACE DU CANADA
MONTRÉAL, CANADA H3B 2P9
TÉLÉPHONE: (514) 866-3512
TÉLÉCOPIEUR: (514) 866-0038

Martineau Walker

AVOCATS

GROUPE EN DROIT DE L'ASSURANCE

<i>André J. Clermont</i>	<i>(514) 397-7413</i>
<i>François Rolland</i>	<i>(514) 397-7489</i>
<i>Claude Paré</i>	<i>(418) 640-2003</i>
<i>George Pollack</i>	<i>(514) 397-7549</i>
<i>Pierre Y. Lefebvre</i>	<i>(514) 397-7565</i>
<i>Guy Leblanc</i>	<i>(418) 640-2004</i>
<i>Claude Marseille</i>	<i>(514) 397-4337</i>
<i>Martin Sheehan</i>	<i>(514) 397-4395</i>

MONTREAL

*Tour de la Bourse, Bureau 3400, 800 Place-Victoria
Montréal, Canada H4Z 1E9 Téléphone 514/397-7400*

QUÉBEC

*Immeuble Le Saint-Patrick, Bureau 800, 140, Grande Allée Est
Québec, Canada G1R 5M8 Téléphone 418/640-2000*

Fasken Martineau

Montréal Québec Toronto Vancouver (affilié) Londres Bruxelles

MARCHAND, MAGNAN, MELANÇON, FORGET

AVOCATS

Michel Marchand
Paul A. Melançon
Yves Tourangeau
François Shanks
Michel Savonitto
François Haché

Pierre Magnan
Bertrand Paiement
Alain Falardeau
Maria De Michele
Lyne Beauchamp
François Cossette

Yves Forget
Serge Boucher
Francis C. Meagher
Jean-François Desilets
Annamaria Mongillo
Josée Guilbault

Agents de marques de commerce

CONSEIL : LE BÂTONNIER YVON JASMIN, c.r.

Tour de la Banque Nationale
600, rue de La Gauchetière Ouest, bureau 1640
Montréal (Québec) H3B 4L8
Téléphone : (514) 393-1155
Télécopieur : (514) 861-0727
Adresse télégraphique : « Sajelex »

GAGNÉ, L'ARTÉ
SIROIS, BEAUDET

A V O C A T S

**LE DROIT DES ASSURANCES,
LE LITIGE,
UNE SPÉCIALITÉ, UNE ÉQUIPE**

**JEAN H. GAGNÉ, C.R.
GRATIEN BOILY
BENOÎT MAILLOUX
MARC WATTERS
MICHEL HÉROUX
SERGE BELLEAU
MICHELINE LECLERC**

**79, BOUL. ST-CYRILLE EST, BUREAU 400
QUÉBEC (QUÉBEC) CANADA G1R 5N5
TÉLÉPHONE: (418) 522-7900**

**TÉLÉCOPIEUR: (418) 523-7900
TÉLEX: 051-3948 «GATLOB»**

DESMARAIS PICARD GARCEAU PASQUIN

AVOCATS

MICHEL P. DESMARAIS, LL.L.
MICHEL GARCEAU, LL.L.
PHILIPPE PAGÉ, LL.L.
PIERRE BOULANGER, LL.L.
GEORGES PAGÉ, LL.L.
LUCIE B. TÉTREULT, LL.B.
LUC LAPIERRE, LL.B.
NATHALIE-HÉLÈNE ROY, LL.B.

PAUL PICARD, LL.L.
ANDRÉ PASQUIN, LL.L.
PIERRE VIENS, LL.L.
JEAN RIVARD, LL.L.
PASCAL PARENT, LL.L.
YVES ST-ARNAUD, LL.L.
MARCO ANGELI, LL.B.
LOUIS GUAY, LL.B.

500 PLACE D'ARMES BUREAU 2525
MONTRÉAL (QUÉBEC) H2Y 2W2
TÉLÉPHONE: (514) 845-5171

PEPIN LETOURNEAU

AVOCATS

ALAIN LETOURNEAU, C.R.
CLAUDE PAQUETTE
DANIEL LETOURNEAU
GAÉTAN H. LEGRIS
CHARLES E. BERTRAND
ANNE JACOB
YVES CARIGNAN

Le bâtonnier GUY PEPIN, C.R.
ÉMILIE VALLÉE
ALAIN LAVIOLETTE
MICHEL BEAUREGARD
ANNICK LETOURNEAU
MARTINE COMTOIS
PASCALE CARON

ROBERT J. LAFLEUR
BERNARD FARIBAUT
PIERRE DÉSORMEAU
ANDRÉ CADIEUX
JEAN-FRANÇOIS LÉPINE
CHANTALE MASSÉ

Conseil

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

Suite 2200
500, Place D'Armes
Montréal H2Y 3S3

Télécopieur : (514) 284-2173
Téléphone : (514) 284-3553

**D'un océan à l'autre
plus de 100 bureaux
Service d'urgence – 24h
Canada, États-Unis
1-800-263-5361**

*Président et
chef de la direction :*
Sergio M. LaPalma FIAC

*Vice-président
Marketing/Ventes :*
André Mancini AIAC

HALIFAX
R.M. Leduc
Vice-président
Division de l'Atlantique
Tél. : (902) 423-9287

MONTRÉAL
C. Chantal
Vice-président directeur
Division du Québec
Tél. : (514) 735-3561
Denise LeBlanc Hamel
Directrice marketing/ventes

MONTRÉAL
Division de l'estimation
Tél. : (514) 735-3561

TORONTO
T. Grant Sowerby
Vice-président
Division de l'Ontario
Tél. : (416) 603-0570
Cameron R. Lowther
Directeur commercial
Deborah Robinson
Directrice du marketing

CALGARY
W.A. Tibbs
Vice-président
Division des Prairies
Tél. : (403) 296-1300

VANCOUVER
J.W. Egery
Vice-président
Division du Pacifique
Tél. : (604) 684-1581
Anne Taylor
Directrice du marketing



Le Bureau d'Expertises des Assureurs Ltée

Siège social : 4300, rue Jean-Talton Ouest, Montréal (Québec) H4P 1W3
Tél. : (514) 735-3561 Téléc. : (514) 735-8439
Bureau de la : 181, avenue University, Toronto (Ontario) M5H 3M7
direction : Tél. : (416) 603-0570 Téléc. : (416) 603-0571

**Réassurance
I.A.R.D.**

**Traité
Facultative**

**Proportionnelle
Excédent de sinistre**



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

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



FEDERATION
COMPAGNIE D'ASSURANCES DU CANADA

Siège social:

**1080, Côte du Beaver Hall
Vingtième étage
Montréal H2Z 1S8**

Bureau régional:

**5300, boul. des Galeries, bureau 125
Québec (Québec) G2K 2A2**

L'esprit d'équipe

Chez B E P International, l'esprit d'équipe est une véritable philosophie. L'expertise de chaque membre est mise à profit pour nous permettre d'atteindre notre objectif final : offrir au client les meilleurs produits de réassurance.

Notre stratégie repose sur une équipe rodée et experte, un plan d'action concerté et une technologie de pointe. Les résultats : des services innovateurs et polyvalents, des programmes de réassurance sur mesure pour chaque client, une réputation qui ne cesse de croître en Amérique du Nord.

Membre du Groupe Sodarean, qui figure parmi les plus importants courtiers à l'échelle mondiale, B E P International est un chef de file canadien en courtage de réassurance depuis plus de 30 ans.



BEP International

Courtiers de réassurance
Montréal, Toronto, Jersey City, Seattle

MCMMASTER MEIGHEN

630, boul. René-Lévesque ouest, Bureau 700
Montréal (Québec) H3B 4H7
Téléphone: (514) 879-1212 Télécopieur: (514) 878-0605
Télex: 05-268637 CAMMERALL

Thomas C. Camp, c.r.
Richard J. Riendeau, c.r.
R. Jamie Plant
Colin K. Irving
Timothy R. Carsley
Sean J. Harrington
Brian M. Schneiderman
Pierre Flageole
Richard W. Shannon
Elizabeth A. Mitchell
P. Jeremy Bolger
Philippe C. Vachon
Marc Duchesne
Nicholas J. Spillane
Charles P. Marquette
Robert J. Torralbo
Pierre Trudeau
Jean Daigle
André Royer
Peter G. Pamel
H. John Godber
Douglas C. Mitchell
Chantal Béique
Robert D. Campbell
Catherine Rakush
Darren E.G. McGuire
Bruce W. Johnston
Josée Lacoste

Avocats-conseils :

A. Stuart Hyndman, c.r.
Pierre Gattuso

Alex K. Paterson, O.C., c.r.
William E. Stavert
Jacques Brien
Hubert Sénécal
Alexis P. Bergeron
Norman A. Saibil
Daniel Ayotte
Jon H. Scott
Michel A. Pinsonnault
Diane Quenneville
Benoît M. Provost
Thomas M. Davis
Yves A. Dubois
Nancy G. Cleman
Richard R. Provost
Janet Casey
Pierre B. Côté
Jacques Gauthier
François Morin
James D. Papadimitriou
Yvan Houle
John G. Murphy
Luc Béliveau
Valérie Beaudin
Kurt A. Johnson
Marc L. Weinstein
J. Anthony Penhale

Maurice D. Godbout, c.r.
Bartha M. Knoppers

AFFILIÉ À FRASER & BEATTY

DE GRANDPRÉ, GODIN
AVOCATS

PIERRE de GRANDPRÉ, C.R.	GILLES GODIN, C.R.
RENÉ-C. ALARY, C.R.	ANDRÉ PAQUETTE, C.R.
JEAN-JACQUES GAGNON	OLIVIER PRAT, C.R.
RICHARD DAVID	GILLES FAFARD
J. LUCIEN PERRON	GABRIEL KORDOVI
ANDRÉ P. ASSELIN	PIERRE MERCILLE
ALAIN ROBICHAUD	BERNARD CORBEIL
MARIE-CHRISTINE LABERGE	MARIO PROULX
JACQUES L. ARCHAMBAULT	PIERRE CHESNAY
YVES POIRIER	PIERRE LABELLE
FRANÇOIS BEAUCHAMP	JEAN-PIERRE DESMARAIS
JEAN-FRANÇOIS MÉNARD	DANIEL SÉGUIN
JEAN BENOÎT	DANIEL COURTEAU
PIERRE HAMEL	DIANE LAJEUNESSE
CHRISTIANE ALARY	HÉLÈNE MONDOUX
ANDRÉE GOSSELIN	GUY GILAIN
MARC BEAUCHEMIN	ANNE BÉLANGER
LOUIS CHARRON	LUCIE GUIMOND
DANIEL L'AFRICAIN	BENOÎT PELCHAT
JASMIN LEFEBVRE	MARK HOUNSELL
MYLÈNE C. FORGET	

1000, RUE DE LA GAUCHETIÈRE OUEST, BUREAU 2000
MONTRÉAL (QUÉBEC) H3B 4W5
TÉLÉPHONE : (514) 878-4311 • TÉLÉCOPIEUR : (514) 878-4333

Assurances

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

Un abonnement utile

Depuis 1932, 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 réforme du *Code civil* et l'internationalisation des marchés financiers.

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 since 1932, examines subjects on the theory and practice of insurance, as well as areas and activities related thereto, including the distributing of insurance products. It contains articles on law, economics, finance, real estate and securities, among others, and closely follows new trends, reforms, actual markets, statistics, practices and insurance alternatives.

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

Achévé d'imprimer
en juin 1994 sur les presses
des Ateliers Graphiques Marc Veilleux Inc.
Cap-Saint-Ignace, (Québec).